



SUSCITER DE L'ÉMOTION



« Une parole venue du coeur tient chaud pendant trois hivers. »

Proverbe chinois

Qu'est-ce qui différencie un discours correct d'un discours remarquable ? En tant qu'individus rationnels, notre tendance consiste à associer une présentation orale réussie à une démonstration mathématique percutante. Si un problème existe, il me suffit d'en présenter la solution sous tous ses angles en m'assurant d'être clair.e et exhaustif.ve, et l'audience sera conquise, n'est-ce pas ? Et bien non ! Les études ont montré qu'un discours réussi s'appuie avant tout sur la transmission d'émotions à l'audience. **En incluant une dimension émotionnelle, vous augmentez l'engagement et la rétention à long terme.**

Susciter de l'émotion en 5 conseils pratiques

#1 TECHNIQUES D'ENGAGEMENT

Privilégiez un ton conversationnel : vous devez favoriser la conversation et l'interaction avec votre audience. Pour cela, construisez un discours imagé, avec des mots positifs et du quotidien : oubliez le jargon technique et n'utilisez pas de mots négatifs !

En utilisant des termes comme

« vous » ou « nous », vous engageriez directement l'auditoire dans votre pitch. Vous pouvez aussi aisément lui adresser des questions, même rhétoriques, qui l'amènent à rechercher consciemment une réponse.

#2 CRÉEZ LE SOUVENIR

Il existe quatre leviers pour créer le souvenir lors de votre discours :

- Développez une **image de marque** forte et facilement identifiable
- **Apportez sur scène quelque chose** de physique pour capter l'attention : un smartphone, une ampoule, etc.
- **Utilisez une phrase clé** ou un slogan qui donne envie d'être twitté(e)
- Rajoutez quelque chose de spécial, ce petit plus qui vous différencie

Si vous souhaitez favoriser la mémorisation autour de vos messages clés, **répétez-les** et imaginez un levier de surprise autour de ces messages.



SUSCITER DE L'ÉMOTION



#3 PARLEZ AVEC EMPATHIE

Faites le pari que dans la salle, au moins une personne aura un niveau de connaissance technique très faible. Cette personne doit ressortir de votre pitch avec un même niveau de compréhension de votre sujet que le reste du public. Vous devez pour ce faire **simplifier au maximum les termes utilisés** dans votre présentation.

On voit souvent le pitch comme un exercice dans lequel les feux des projecteurs sont braqués sur l'orateur. C'est vrai, mais essayez d'avoir le raisonnement inverse : **c'est l'auditoire qui est la star** dans la salle, et l'orateur est à son service pour l'aider à avancer sur le sujet de son choix. Utilisez des exemples concrets et des analogies, expliquez les acronymes et évitez le jargon technique.

#4 TECHNIQUES MENTALES

Être sincère et authentique est un gage de mémorisation à long terme de votre audience, alors n'hésitez pas à montrer votre passion et votre motivation pour votre projet. En incluant une dimension émotionnelle à vos présentations vous pouvez augmenter l'engagement et la rétention à long terme. C'est en particulier l'angle d'attaque utilisé

par les orateurs anglo-saxons qui excellent en la matière. Mention spéciale à l'introduction de Sheryl Sandberg, COO de Facebook lors de son discours d'inauguration à Berkeley. Un autre très bon discours sur l'authenticité et la sincérité est celui de Emma Watson lors de son discours aux Nations unies pour sa campagne HeforShe ou de Nathalie Portman à la Women's March en 2018.

#5 PARTAGEZ VOTRE VISION

Un excellent levier pour engager son audience est de **parler de sa vision, de son rêve et des bénéfices** attendus. Votre discours aura de l'impact si vous partagez à l'auditoire vos convictions, ce qui vous anime et si l'audience croit en ce que vous croyez. Les détails du projet ou de la solution viendront dans un second temps. Un très bonne conférence TED sur l'importance de parler de sa vision est celle de Simon Sinek : «Comment les grands leaders inspirent l'action».

Identifiez et rappelez-vous régulièrement **pourquoi vous êtes sur scène**. Quels sont les éléments de votre projet qui vous portent, qui vous font vibrer ? Exprimez-les à haute voix, votre engagement s'en verra mathématiquement décuplé.