

MEMO PRATIQUE DE LA PREPARATION PSYCHOLOGIQUE EN 3 POINTS CLES

1. IDENTIFIER LES FACTEURS D'INFLUENCE	COMMENTAIRE
<p>SUJET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance du sujet : quelle est ma connaissance du sujet ? Est-ce un sujet récurrent, plus ou moins difficile à aborder ? • Intérêt par rapport au sujet : quelle est ma motivation par rapport au sujet ? Est-ce que le sujet à traiter est un sujet d'actualité vis-à-vis du public, de l'entreprise, etc... ? Est-ce qu'il intéresse toutes les personnes invitées à la réunion ? 	
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance des participants : quelle est ma connaissance des personnes invitées à la réunion (profils, statut, niveau relationnel...) ? Ai-je déjà rencontré ces personnes et si oui, dans quelles circonstances ? • Relations avec les participants : ai-je des affinités avec certains ? Ai-je des tensions plus ou moins latentes avec d'autres ? Ont-ils une opinion sur mes interventions, sur mon rôle dans l'équipe, le service... ? • Motivation des participants : quelle est leur connaissance du sujet ? Quelle est leur motivation à assister à la réunion ? 	
<p>CONTEXTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contexte de l'intervention : est-ce qu'il s'agit d'un contexte favorable ou défavorable à mon intervention ? (par rapport au sujet à traiter, par rapport à ma personne, par rapport au contexte social) • Articulation avec d'autres interventions : est-ce qu'il s'agit d'une intervention qui vient en complémentarité d'une autre ? si oui, laquelle et pourquoi ? 	
<p>VOUS, L'ORATEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Motivation de l'orateur : quelle est ma motivation à prendre la parole ? Quelle est ma motivation par rapport au sujet à traiter ? • Peurs de l'orateur : quelles sont mes craintes possibles vis-à-vis des personnes qui vont assister à la réunion ? Ai-je peur d'un jugement hâtif ? Quelle image je souhaite donner ? Me suis-je suffisamment préparé ? 	

2. FAIRE UNE PROJECTION MENTALE POSITIVE

COMMENTAIRES

UTILISEZ L'IMAGINATION ET L'AUTO-PERSUASION :

- **Mettez-vous en condition** : installez-vous confortablement dans un endroit au calme et où vous ne serez pas dérangé, respirez sereinement, fermez les yeux
- **Plantez le décor** :
 - Imaginez-vous dans le lieu où vous allez prendre la parole, voyez la forme de la pièce, sa dimension, ses couleurs, son mobilier...
 - Voyez les personnes qui forment l'assistance, regardez-les individuellement, et acceptez chaque mise en relation
 - Voyez-vous physiquement tel que vous serez lors de l'intervention
 - Imaginez les bruits de la salle, du groupe, de l'extérieur
 - Ressentez du plaisir à être là et une forme d'excitation à intervenir
 - Imaginez-vous vous levant de votre chaise, vous déplaçant dans l'espace, faire face au groupe en toute quiétude, sans énervement, sans tension malgré les interruptions éventuelles, les objections ...
- **Déroulez le discours** :
 - Respirez toujours calmement, sentez-vous prêt à poursuivre
 - Faites votre discours complet, en imaginant les échanges avec les uns et les autres, en vous voyant manipuler vos outils de travail, en posant les yeux régulièrement sur chaque personne présente, en ressentant une écoute mutuelle (compréhension sans forcément accord)
 - A la fin de votre discours, vous imaginez l'approbation et la considération de chacun des visages
- **Ressentez les bénéfices** : vous appréciez à sa juste valeur cette sensation de succès, vous ressentez du plaisir, vous sentez votre réussite

ENTRAINEZ-VOUS

- Refaite l'exercice de projection mentale plusieurs fois, jusqu'à ce que vous ressentiez pleinement cette sensation de plaisir et de quiétude dans la situation à venir.

NB : Bon à savoir : une visualisation produit un effet proche d'une situation réelle !

3. TRAVAILLER SA LEGITIMITE

COMMENTAIRES

EN AMONT DE L'INTERVENTION ORALE

- **Travaillez votre présentation sur le fond** : qui je suis, pourquoi je suis là, quelle est ma valeur ajoutée, comment je vais me présenter et pourquoi
- **Ecrivez votre présentation en deux ou trois lignes** : choisir les mots qui vous caractérisent le mieux et vous mettent le plus en valeur, en faisant le lien avec le sujet de l'intervention.
- **Formulez oralement votre présentation, éventuellement devant votre miroir** : entraînez-vous à vous présenter en y mettant le ton (l'intonation donne le sens au discours) et d'une manière la plus convaincante possible.
- **Cherchez votre stabilité dans le sol** : ancrez vos pieds, trouvez votre point d'équilibre (ne pas « dandiner » sur vos jambes, la solidité du corps transmet la solidité de l'esprit...)

LORS DE L'ACCUEIL DU GROUPE ET DES LE DEMARRAGE DE L'INTERVENTION

- **Accueillez chacun individuellement** :
 - accueillez chacun individuellement, par une poignée de mains solide mais non ferme, par un sourire et un regard direct.
 - installez-vous dans votre zone de confort le temps que chacun s'installe (zone délimitant votre « territoire » face au groupe), mais ne vous réfugiez pas derrière vos outils de travail (bureau, paperboard, ordinateur, pupitre...).
- **Faites une prise de contact avec le groupe**
 - face au groupe, en regardant à nouveau chacun individuellement, donnez le sentiment à chaque personne d'être identifiée dans le groupe (besoin de reconnaissance et de valorisation) et que vous acceptez chacune de ses relations (message intentionnel : « j'accepte cette situation de prise de parole avec vous et elle ne me pose pas de problème »)
 - acceptez le silence (différent du « blanc »), n'ayez pas peur du « vide » ! Utilisez le silence comme un marqueur de votre assurance !
- **Présentez-vous** :
 - en étant stable sur vos jambes, ancré dans le sol, en faisant face à l'assistance et en balayant le groupe de votre regard.
 - idéalement, sortez de votre zone de confort et osez vous positionner sur le territoire du groupe (entrée du U classique). Vos propos sont précis, clairs, votre voix est distincte et l'intonation ponctue votre présentation. Faites le lien entre le sujet et votre présence en tant qu'orateur.