

LES 6 CLES DE L'INSTANT ORATOIRE



Décembre 2020 – Copyright LE QUATRIÈME MUR

quoi ?

Quel est mon **cœur de message** ?
Qu'est-ce que je veux leur **dire** ?

qui sont-ils ?

Quel **type** de public ? Jeunes ?
Seniors ?

Opposants ? Alliés ?...

Où en sont-ils par rapport au **sujet**
que je vais aborder ? Que savent-ils ?

Quelles seront les **attentes** ?

Quel sera l'état **psychique** et
physique de l'auditoire ?

Quel degré de **proximité** développer
avec l'auditoire ?

où en suis-je ?

Suis-je moi-même
convaincu ?

Il sera très difficile de
convaincre sans être
convaincu, le discours risque
de sonner faux, l'intervention
non légitime.

Quelles sont alors les
différences entre le
personnage et la **personne** ?

Qui est mon **personnage** ?

quels sont mes objectifs ?

Qu'est-ce que je souhaite que l'auditoire **garde à**
l'esprit après mon intervention ?

Qu'est-ce que **j'attends du public** après ma prise de
parole ?

les conditions techniques

Le lieu, l'**espace** (bureau, salon de réception, salle de
cinéma, scène de théâtre...)

L'**éclairage** (lumière naturelle, projecteurs...)

Le **son** (micros...)

Les **moyens** (pupitre, écran, réseau informatique...)

la forme d'intervention

Le **type** : top-down, directif, participatif,
interactif

Les **questions** : temps prévu, nature, part de
mon propos non dévoilé précédemment.

la citation

Mes meilleures improvisations sont celles que j'ai le plus travaillées. *Winston Churchill*