

GLOBAL CITIZENS
FOR CHANGE

CITOYENNES
DU MONDE
EN ACTION

Techniques de présentation

La peur de parler en public est l'une des phobies les plus courantes du monde. Cependant, faire des présentations réussies peut être crucial pour amener les gens de votre communauté à agir. Que vous vous adressiez à un représentant élu, aux médias, à des personnes susceptibles de devenir des bénévoles dans votre comité ou à des enfants de l'école du quartier, la maîtrise des techniques de présentation est un atout essentiel à la mobilisation.

Cet outil vous aidera à :

Vous préparer à donner d'excellentes présentations

Il y a des centaines de livres ou de formations qui existent sur les trucs pour donner de bonnes présentations. Peu importe les termes ou les techniques suggérés, le message est généralement le même : une bonne présentation est le résultat d'une bonne préparation.

Avant votre présentation :

Familiarisez-vous avec votre auditoire

Renseignez-vous sur votre auditoire avant d'organiser votre présentation. Certains auditoires peuvent sembler identiques, mais en fait, s'adresser à une classe qui vient de se pencher sur les problèmes mondiaux ou la pauvreté et à une classe dont c'est la première impression sur le sujet sera fort différent. Si possible, essayez de savoir qui s'est adressé au groupe dans le passé afin d'adapter votre présentation aux connaissances que le groupe possède déjà. Si une personne coordonne votre présentation, demandez-lui à l'avance les objectifs qu'elle cherche à atteindre par cette présentation.

Fixez un but

Assurez-vous de vous demander quel est le but de votre présentation. Demandez-vous ce que vous souhaitez réaliser en vous adressant à votre auditoire. Notez votre but et gardez-le à l'esprit pendant la préparation de votre présentation afin de ne pas en dévier.

Si votre but est d'amener les gens de votre auditoire à agir, alors vous devrez leur proposer une action. Ayez avec vous une pétition à signer ou inscrivez sur une grande feuille de papier ou sur le tableau l'adresse du site Web de la campagne Un monde sans pauvreté, afin que l'action soit clairement identifiée et accessible. Si vous voulez que l'auditoire se renseigne davantage sur les problèmes de pauvreté ou sur les Objectifs du Millénaire pour le développement, créez un feuillet présentant une liste des ressources sur le sujet.

Déterminez quel est votre message ou vos messages clés :

Sachez ce que vous voulez transmettre à votre auditoire. Posez-vous la question suivante : Si une personne qui venait d'assister à votre présentation quittait la pièce et rencontrait une autre personne dans l'ascenseur qui lui demandait sur quoi portait la présentation, quelle serait la réponse idéale?

Notez une ou deux phrases clés que vous tenez à dire pendant votre présentation. Celles-ci constituent votre thèse ou votre message principal. Assurez-vous que les techniques utilisées pour préparer votre présentation (qui sont décrites dans la section suivante) appuient ce message.

N'oubliez pas d'énoncer ce message dans votre introduction et dans votre conclusion.

La préparation de votre présentation

Le contenu

Pendant votre présentation, vous voudrez toucher toutes les personnes présentes. Les gens font souvent l'erreur de penser que les autres réagissent de la même manière qu'eux à la même information et aux mêmes techniques. Dans votre rôle d'orateur, vous devez reconnaître que les gens réagiront différemment à différents types d'information et moyens de communication. Les bons orateurs sont ceux qui examinent les différentes méthodes possibles pour communiquer une idée et incorporent des techniques variées dans leur présentation. En général, vous disposez de trois outils principaux pour communiquer votre message :

La logique :

Se servir de chiffres et de statistiques est un moyen d'intéresser votre auditoire. Utilisez cette technique avec modération et rappelez-vous que trop de chiffres peut être déroutant. Choisissez avec soin les statistiques que vous utilisez et essayez de les humaniser au moyen de l'histoire d'une personne réelle.

Exemple :

Près de trois milliards de personnes vivent avec moins de deux dollars par jour. Ce chiffre est effarant, mais ces gens ne sont pas qu'une statistique, ce sont des gens bien réels ayant tous une histoire personnelle. Quand j'ai fait du bénévolat au Ghana, j'ai rencontré une femme qui s'appelait Justice Aguman. Elle élevait ses cinq enfants sur une petite parcelle de terre qu'elle cultivait elle-même.....

Les valeurs :

Votre auditoire ne partagera pas nécessairement le même ensemble de valeurs, mais vous pouvez souhaiter faire ressortir dans votre présentation certaines valeurs. L'égalité des races, l'égalité des sexes et les droits des enfants peuvent être certaines des valeurs à la base de votre présentation.

L'émotion :

Susciter l'émotion est l'un des meilleurs moyens d'influencer votre auditoire. Nombre d'entre vous aurez des histoires et des anecdotes personnelles très intéressantes à raconter tirées de votre expérience comme bénévole. Lorsque vous racontez des histoires, utilisez les prénoms des personnes (lorsque c'est approprié) et donnez des détails sur les personnes dont vous parlez afin de les rendre plus réelles à votre auditoire.

Soyez attentifs à décrire vos collègues, vos familles hôtes et vos communautés avec sensibilité. Rappelez-vous que votre histoire est peut-être la seule que votre auditoire ait jamais entendue sur le pays où vous étiez. Vous voudrez ainsi tracer un portrait honnête de la communauté où vous avez vécu et des gens rencontrés. Il est bien de vouloir susciter l'émotion, mais assurez-vous de tempérer les histoires de pauvreté avec des histoires parlant d'esprit humain, de communauté et d'autonomie.

Le langage

Portez attention à votre langage. Le milieu du développement international regorge d'acronymes et de termes en évolution. Une phrase comme : « Les ONG travaillent de concert avec le Sud global à la mise en œuvre des OMD au moyen de la campagne Un monde sans pauvreté », sera incompréhensible pour un auditoire qui ne connaît pas le domaine. Vous voulez faire connaître un problème à votre auditoire et ainsi l'engager à agir et non pas le faire se sentir exclu parce qu'il ne comprend pas votre langage.

Vous pouvez même choisir de préciser au début de votre présentation le sens donné à certains termes que vous utiliserez, par exemple : « Dans ma présentation, j'utiliserai le terme "Sud global" pour désigner ce qu'on désignait auparavant comme le "tiers-monde". »

Audiovisuel

Une présentation PowerPoint ou un diaporama peuvent être efficaces pour appuyer ou illustrer votre message. N'utilisez que quelques diapositives pour illustrer les points clés afin de ne pas diluer l'attention. Faites des diapos dont le style est simple et le format, uniforme. Enfin, assurez-vous d'essayer le matériel audiovisuel avant de commencer votre présentation.

Répétition

Répétez votre présentation devant un ami ou une amie est un excellent moyen de vérifier si l'ordre est logique et le rythme, juste, et cela aide à faire baisser la nervosité. Demandez à cette personne de vous faire des commentaires honnêtes ainsi que des suggestions.