

ANTOINE GAUTIER

J'OSE

**PARLER
EN PUBLIC**

**EN 2H
CHRONO**

DUNOD

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2019

11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN : 978-2-10-079361-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Avant-propos

Vous êtes sollicité pour faire une intervention en public, face à des clients, des collègues, pour une conférence ou une réunion : félicitations ! Vos qualités ont été repérées, mises en avant, vous êtes un spécialiste reconnu du sujet. C'est dorénavant l'heure de prendre la main, de préparer votre discours, de lui donner vie, de passionner votre auditoire. Mais de quelle manière ? Comment se placer sous les feux de la rampe ?

Une
aventure

Du
plaisir

Vous avez sans doute plus d'une fois souffert d'orateurs ennuyeux ou mal à l'aise. Certains sont trop concentrés sur leur document écrit, d'autres sont stressés, déstabilisés et se montrent sous un aspect inhabituellement fragile. Vous voulez éviter cela et mettre toutes les chances de votre côté ? Vous voulez montrer du plaisir à faire passer votre message ? Mais vous ne savez pas vraiment comment vous y prendre ?

Ce *2H Chrono* est fait pour vous ! Découvrez, à travers ses 17 chapitres, des méthodes simples et faciles pour prendre la parole en public, applicables immédiatement. Plus de quatre-vingts exercices vous aideront à mettre en pratique tous les conseils.

Une
méthode

Ce sera l'occasion de maîtriser votre communication à l'oral et de remporter l'adhésion de votre auditoire. Vous pouvez lire dans l'ordre les chapitres qui vont progressivement vous accompagner dans la préparation et la prestation orale, ou bien allez directement au sujet qui vous intéresse.

Bonne
lecture !

C'est parti !

The background features a light beige gradient with several circles of varying sizes scattered across it. Each circle is composed of several triangular segments in shades of teal, orange, olive green, and dark grey. A large white rounded rectangle is positioned on the right side of the page, containing the word 'Semaine' written vertically in a teal, cursive font.

Semaine

<i>Avant-propos</i>	p. III
<i>Remerciements</i>	p. VI
<i>Le radar de vos pratiques</i>	p. VII
1 Interrogez vos motivations	p. 1
2 Débridez vos idées	p. 9
3 Fabriquez et structurez vos arguments	p. 17
4 Rédigez votre discours	p. 28
5 Mobilisez vos sens	p. 38
6 Intégrez PNL et neurosciences avec le storytelling	p. 46
7 Soulagez votre mémoire	p. 54
8 Mettez sur la confiance	p. 61
9 Équipez-vous	p. 70
10 Installez le décor, montrez le chemin	p. 77
11 Placez vos effets, marquez les esprits	p. 84
12 Portez votre voix	p. 92
13 Utilisez vos supports	p. 101
14 Innovez par le digital	p. 109
15 Intégrez l'imprévu et maintenez l'attention	p. 115
16 Méritez les applaudissements et réussissez votre sortie	p. 125
17 Apprenez de vos erreurs et de vos succès	p. 132
<i>Un conte à dire : L'oiseau indien</i>	p. 143
<i>Conclusion</i>	p. 144
<i>10 livres, 10 films</i>	p. 145
<i>Corrigés</i>	p. 146

Remerciements

L'auteur remercie chaleureusement les contributeurs experts et témoins cités dans l'ouvrage.

Il remercie aussi les institutions qui lui ont fait confiance dont :

- Le groupe Nexity, Natixis, Interactions et Entreprise, Emes Conseil, le groupe Naxis, Nityde, Agent Majeur, Attitudes Productives, Ressources et pédagogie, AgrosPariTech, le CNAM, l'ESCP Europe, l'ESSEC, l'INSAG Alger, NEOMA business school.
- Les compagnies de théâtre Cie des épices, La Phalène, ABC Théâtre, Again Production, Air de Lune.
- Le théâtre Gérard Philipe de Saint-Denis et la librairie Folie d'encre, La Manufacture Chanson, le studio Baxendal Productions, radiopotain.com

Et

Jean Bellorini, Alexia Benichou, Rebecca Berthaut, Chloé Delos-Eray, Abdelali Derrar, Dominique Borschneck, Alain et Virginie Fauchaux, Anne Fauquemberg, Alice Gautier, Patrick Griffith, Anne Julien, Michel Jusforgues, Guy Lumbroso, Odile Marion, Said Ouriachi, Yves Tremblay, Daniel Trubert, Philippe et Sylvie Vigier, Françoise et Richard Wis, Francis Zentz.

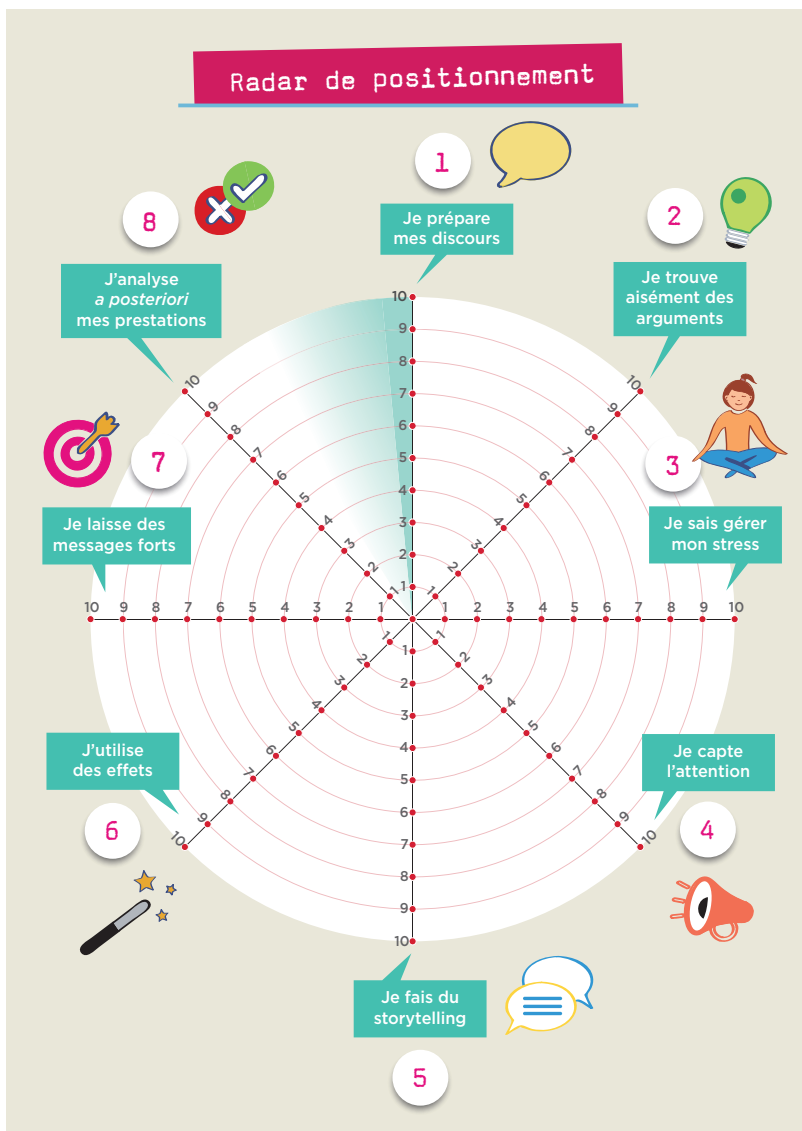
Une dédicace spéciale à Carlos Lafuente, binôme de choc.

Vous pouvez contacter Antoine Gautier *via* le site antoinegautier-consultant.fr ou son e-mail :

antoineg.consultant@gmail.com

LE RADAR DE VOS PRATIQUES

Indiquez, sur chacun des huit sujets, le niveau de pratique estimé avant de lire votre *2h Chrono*. Positionnez-vous entre 1 (faible) et 10 (forte). Reliez les points pour former votre « radar » initial.





INTERROGEZ

vos motivations



Oser prendre la parole face à un public n'est pas donné à tout le monde. Les orateurs les plus habiles ont un secret bien gardé : leur motivation profonde. C'est à votre tour de la découvrir.

Exemple

Jasmine est embauchée depuis quelques semaines. Pour la première fois, elle va contribuer à un événement dans son entreprise. L'objectif est de mettre en valeur l'activité de la start-up qui l'emploie. L'intervention aura lieu devant une quarantaine de candidats potentiels. Sa chef pousse Jasmine de façon sympathique mais ferme à préparer le discours d'ouverture. La sachant plutôt timide, elle estime que c'est lui donner une occasion de progresser dans sa communication. Au quotidien, Jasmine a l'habitude de travailler devant un écran. Plutôt introvertie de nature, elle n'aime pas se mettre en avant. Dans son esprit l'inquiétude naît. Pourquoi elle ? Quel intérêt de se rendre mal à l'aise ? Comment se motiver ?

En 1935, le poète et universitaire américain Melvin Tolson monte une équipe de quatre étudiants noirs pour affronter les universités blanches dans les concours d'éloquence. Il remportera le championnat national face au vainqueur traditionnel, l'université de Californie du Sud. Cette histoire a été reprise dans le film *The Great Debaters* réalisé par Denzel Washington en 2007. Ici l'objet de la motivation ne fait pas de doute : lutter contre la ségrégation.

Réussir une prise de parole passe d'abord par une réflexion sur vos motivations. Ce travail vous permettra de trouver des ressources profondes lors de la mise en action.

Réfléchir à ses motivations profondes

Pourquoi vais-je affronter un auditoire ? Pour repousser mes limites, prouver mon expertise, par obligation, pour faire passer un message, faire avancer un projet... Et si je me mets à la place de mon public, quelles vont être ses motivations ? Que vient-il chercher ? En quoi puis-je lui apporter quelque chose ? Comment faire pour interroger mes motivations ?

Prenez un temps de réflexion et posez-vous cette question : pourquoi vais-je prendre la parole ? Vous trouverez des éléments factuels, rationnels, comme ceux de répondre aux attentes du commanditaire.

Du rationnel à l'émotionnel

Vous pourrez aussi identifier des éléments émotionnels tels que le dépassement de vos limites ou la volonté de se mettre en avant. Faites ensuite un tri pour retenir les motivations essentielles ; comme pour l'acteur, elles serviront de sous-texte.

Conseil
Traduisez votre motivation à travers des objectifs concrets comme « Je veux que mon public retienne ces deux messages ». Ce sera votre sous-texte. Cette technique consiste pour un comédien à se nourrir de sentiments ou de faits invisibles au public.



Pour cela, créez un tableau avec deux colonnes, « personnel » et « professionnel ». Explorez les motivations dans ces deux univers. Mettez-vous ensuite à la place de l'auditoire et identifiez ses propres raisons d'assister à cette prise de parole. Votre succès tiendra dans la réalisation de votre motivation et dans la compréhension de celle de votre auditoire.

« Récemment promue à la direction régionale d'une chaîne de restaurants, je dois animer un *road show* face à 400 directeurs. Je montre les chiffres de l'année passée et les nouveaux objectifs. L'exercice est difficile. Les chiffres sont rébarbatifs à présenter. J'ai pris la situation en main en travaillant ma motivation. Mes leviers sont de porter mes valeurs personnelles d'aide et de transmission. »

Attention cependant à ne pas courir à la catastrophe avec des motivations qui peuvent nuire à votre posture : excès d'égoïsme ou manque d'intérêt vis-à-vis de ceux qui vous écoutent. Cela se ressentira lors de votre discours.

Dans le livre *Speeches That Changed the World* de Simon Sebag Montefiore, Frederick de Klerk, alors président de l'Afrique du Sud, explique ses motivations pour le discours d'ouverture au parlement le 2 février 1990. Lors de cette intervention, il annonce la légalisation d'organisations telles que l'African National Congress (ANC) et la libération de Nelson Mandela. Il voulait montrer « courage, intégrité et honnêteté à un moment de vérité dans l'histoire ». Huit jours plus tard, ce sont ses motivations puissantes qui lui donneront une forte présence face à la meute des journalistes venue l'écouter.

Votre motivation sera

votre moteur

Il n'est pas besoin d'être président pour trouver ses motivations et s'en servir comme levier. C'est une pratique à la portée de tous et qui mérite de s'y consacrer.



Dans son livre *Talk like TED*, le journaliste Carmine Gallo interroge ce qui fait réellement « chanter notre cœur », « What makes your heart sing ? ». Bonne question pour se préparer.

..... *Et vous ?*

Vous interrogez-vous sur votre relation avec la prise de parole en public ? Lors de vos interventions en public, réfléchissez-vous à vos motivations profondes ? En faites-vous un moteur supplémentaire pour réussir vos interventions ? Pensez-vous aussi aux motivations de votre auditoire ?

.....

Les principales motivations pour prendre la parole sont :

personnelles

1

SE DÉPASSER



2

VAINCRE SA TIMIDITÉ



3

MONTRER SES QUALITÉS



4

VIVRE UNE EXPÉRIENCE



5

SE METTRE EN ACCORD AVEC SES VALEURS



6

SE FAIRE PLAISIR !



professionnelles

1

FAIRE PASSER DES MESSAGES



2

AVANCER UN PROJET



3

CRÉER UN DÉBAT



4

GÉNÉRER DES IDÉES



5

MOTIVER L'AUDITOIRE



6

CONVAINCRE SUR DES IDÉES, DES VALEURS



7

...OBÉIR À SON CHEF ?

⇄ Facile ⌚ 10 mn

1

Je suis nul !

Le plus sûr moyen de rater ses discours est de se préparer avec des idées pessimistes. Alors autant jouer le jeu jusqu'au bout ! Voici trois exemples de « croyances limitantes » contraires à votre succès, la liste est à continuer. Faites-vous vraiment plaisir, tous les arguments sont bons. Vous pouvez utiliser les trois catégories identifiées par Robert Dilts : le désespoir, l'impuissance et l'absence de valeur.

« Je ne pourrai pas contrôler mes émotions. »

« Je suis incapable de monter sur une estrade. »

« Je suis un imposteur... »

.....

.....

.....

⇄ Moyen ⌚ 15 mn

2

Croyances ressources

Et si vous inversiez la donne pour trouver vos « croyances ressources » ? Reprenez chacune des propositions de l'exercice 1 et transformez-les en appui positif grâce à la question « comment ? ».

- Comment faire pour contrôler mes émotions ? En transformant mon stress en un moteur que j'ai l'espoir de maîtriser. Le trac est normal. Si je l'ai, c'est parce que je suis motivé.
- Comment être capable de monter sur une estrade ? Mes messages sont importants. L'estrade me donne le pouvoir et la puissance de les faire passer.
- Comment ne pas être un imposteur ? Si j'ai été choisi pour prendre la parole, c'est que les autres me trouvent légitime. À moi d'accepter cette légitimité et de m'aider de mes valeurs.

Quelles sont vos propositions ?

.....

.....

.....

⇄ Facile ⌚ 10 mn

Révisons nos classiques

La liste ci-dessous contient **20 noms d'auteurs qui ont écrit sur la motivation**. Retrouvez-les dans la grille. Une fois ces mots repérés, avec les lettres non utilisées réunies dans l'ordre normal de lecture, retrouvez le nom d'un grand tribun français (voir corrigé p. 146).

Adams, Alderfer, Apter, Bandera, Blake, Fayol, Friedman, Herzberg, Liebenstein, Locke, Maslow, McClelland, McGregor, Mouton, Oldham, Platon, Schein, Skinner, Taylor, Vroom.

M	N	I	E	T	S	N	E	B	E	I	L	N	C
C	W	O	L	S	A	M	B	H	A	R	H	A	L
C	A	L	O	C	M	C	L	E	S	D	E	M	R
L	R	D	Y	H	O	G	A	A	R	N	R	D	E
E	E	H	A	E	O	R	K	P	O	S	Z	E	F
L	D	A	F	I	R	E	E	T	L	M	B	I	R
L	N	M	E	N	V	G	U	E	Y	A	E	R	E
A	A	P	L	A	T	O	N	R	A	D	R	F	D
N	B	G	A	U	M	R	L	L	T	A	G	E	L
D	R	E	N	N	I	K	S	L	O	C	K	E	A

⇄ Moyen ⌚ 20 mn

Retour vers le futur

Vos motivations sont personnelles, elles évoluent dans le temps et changent en fonction des circonstances.

- ❶ Réfléchissez à vos dernières interventions en public. Notez les motivations qui d'après vous ont soutenu vos discours.

.....

- ❷ Quelle sera votre motivation pour la prochaine intervention ?

.....

Gardez le réflexe de réfléchir à vos motivations profondes.

⇄ Difficile ⌚ 15 mn

Introspection

Dans le même esprit que l'exercice précédent, recherchez les souvenirs où vous vous êtes trouvé face à un public. Qu'avez-vous ressenti ?

Qu'en reste-t-il ? Y a-t-il eu des satisfactions, des frayeurs ? En tirez-vous des motivations pour vos interventions aujourd'hui ?

Notez les leviers identifiés :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⇄ Facile ⌚ 2 mn

2 minutes chrono

Regardez l'extrait de 45 secondes du discours de Nelson Mandela à sa libération le 11 février 1990.

Tapez dans votre moteur de recherche les mots-clés : « Mandela discours libération 1990 ».

Il vous reste quelques secondes pour identifier sa motivation principale.

La correction est à la fin du livre... (p. 146).



DÉBRIDEZ

vos idées



Maintenant je sais pourquoi je suis là, mais encore faut-il savoir quoi dire ! Comment font ceux dont les idées foisonnent ? Quelles sont les techniques de créativité ? Voici des clés pour trouver de l'inspiration !

Exemple

C'est parti : Hugues, jeune commercial, va rédiger son intervention. Il lui faut se différencier de ses concurrents face aux 300 clients invités sur le salon professionnel pour lequel il fait cette conférence. Il est attendu sur l'originalité de ses idées. 15 minutes de prise de parole, c'est court et c'est long à la fois. Il ouvre son traitement de texte mais hésite. Ne vaut-il pas mieux saisir directement sur PowerPoint ? C'est plus rapide non ? Le titre est mis. Bravo ! Et une première phrase arrive, puis plus rien. La source est déjà tarie. Hugues prend finalement une simple feuille de papier pour tenter de jeter ses idées. Ce n'est pas si facile d'être créatif. Mais comment les autres font-ils ?

Parlons à nouveau de concours d'éloquence.

Dans l'excellent film documentaire *À voix haute, la force de la parole*, l'avocat Bertrand Perier est le mentor d'une trentaine de jeunes de Seine-Saint-Denis, candidats du concours Eloquentia. On l'y voit pousser ses étudiants afin qu'ils trouvent idées et inspiration. Il n'hésite pas à les bousculer à coups de boulettes de papier, de jets d'eau et d'amicales invectives. Il provoque la créativité par des débats contradictoires. On se souviendra du sujet sur la réouverture des maisons closes ! Trouvez des idées de qualité mérite d'acquiescer quelques techniques. En voilà quatre pour générer une phase de chaos, de tempête sous un crâne.

Citation

« La créativité, c'est l'intelligence qui s'amuse. »

Albert Einstein

Le **nuage de mots** vous permettra de partir dans tous les sens. En prenant une feuille en format paysage pour le confort visuel, notez au centre le mot-clé de votre intervention. Laissez ensuite votre esprit travailler et notez au fur et à mesure des mots ou des phrases courtes à l'endroit qui vous convient. L'utilisation de feutres de couleurs, ou de différentes tailles de police si vous utilisez un traitement de texte est la bienvenue. Vous pouvez ensuite compléter en cherchant dans le dictionnaire les définitions de certains de vos termes. Gageons que d'autres idées vous viendront.

Voici quelques sites pour obtenir des versions numérisées : nuagedemots.co ; nuagedemots.fr ; wordart.com ; abcya.com ; pearltrees.com ; wordsaladapp.com.

Jets
d'idées



60 000 pensées
par jour naissent
dans notre cerveau.

Il y a bien de quoi en
retenir quelques-unes
pour trouver des idées qui
enrichiront vos discours !

Le **questionnement de Quintilien** est un outil extraordinaire pour donner à votre thème une plus large ampleur : prenons un discours sur la nécessité

Les bonnes
questions

d'optimiser son temps au travail et utilisons les questions suivantes :

- **Quoi ?** La gestion du temps au travail : discours à l'équipe.
- **Pourquoi ?** Parce qu'on constate une perte importante de temps liée à une désorganisation manifeste.
- **Où ?** Au bureau et lors des déplacements.
- **Qui ?** Mes collègues et moi sommes concernés.
- **Quand ?** Plus particulièrement dans les sept jours à venir afin d'ancrer les bonnes habitudes.
- **Combien ?** Douze personnes sont concernées. La durée du discours est prévue sur une heure.
- **Comment ?** En apportant une dizaine de bonnes pratiques : concentration et alternance des tâches, utilisation du biorythme, identification des priorités, action immédiate, planification sans procrastination...
- **Et pour quoi ?** Pour motiver l'équipe à travailler efficacement, afin d'être efficient et améliorer aussi sa vie personnelle.

La technique de Quintilien se retient facilement par l'acronyme CQQCOQP. Attention cet ordre mnémotechnique n'est pas celui le plus logique pour votre réflexion. À vous de remettre les questions dans le processus de traitement que vous souhaitez.

Conseil

La question « Pourquoi ? », en un mot, fait réfléchir sur les causes passées. Le « Pourquoi ? », en deux mots, projette la réflexion sur les résultats attendus dans le futur. Utilisez les deux.

Citation

« Je pense que mon cerveau est plus intelligent que je ne suis, j'ai donc tendance à lui faire confiance. »

Keith Johnstone

Cherchez

l'opposé

Comment faire pour rater ? **La défectuologie**, ou défectuologie, est une très belle technique pour trouver des idées opposées à celles que l'on cherche. Dans un premier temps, envisagez tous les aspects négatifs du traitement

de votre thème. Les barrières sont à repousser le plus loin possible. Les idées les plus farfelues sont souvent les plus riches à analyser ensuite. Après avoir noté toutes les propositions, il faut les renverser de façon positive.



« Lorsque je prépare un discours pour les parents d'élèves, je trouve d'abord mes deux grandes idées principales. Ensuite j'y reviens en rajoutant les idées secondaires, puis je peaufine les détails. Il vaut mieux trouver les grands axes avant de choisir les petites routes. C'est un conseil pour le grand oral du bac. »

Voici un court exemple : comment faire pour rater une prochaine campagne commerciale ?

En n'ayant aucun argument, en critiquant la qualité du produit, en annonçant un prix très cher, en se trompant de cible, en ne contactant aucun prospect, en n'assurant pas de suivi...

L'inversion des idées donne : bien identifier le produit et savoir argumenter sur ses qualités, choisir une cible appropriée, la contacter par un support pertinent, et prévoir un suivi de la campagne (fichier qualifié, rappels, analyse des résultats). Cela pourrait se résumer en : produit, cible, support, suivi.

Pour couvrir le crâne et sa tempête de créativité, voici des chapeaux.

Faites porter
les chapeaux

7 imaginée pour des travaux en groupe, **la méthode des six chapeaux de Bono** peut se pratiquer individuellement. Étudiez le sujet que vous souhaitez aborder en croisant ces six perceptions : la neutralité (faits, chiffres, informations dénuées d'interprétation), les émotions (intuitions, sentiments, impressions, pressentiments), la créativité (fertilité des idées, pas de censure, idées farfelues, provocantes),



Edward de Bono est le concepteur de la pensée latérale. Elle est basée sur un ensemble de méthodes pour approcher les problèmes sous plusieurs angles, et toute idée peut servir de tremplin. Chapeau Monsieur Bono !

le pessimisme (prudence, danger, risques, objections, inconvénients), l'optimisme (critique positive, rêves, espoir, commentaires constructifs), l'organisation (canalisation des idées, rigueur, discipline, solution à retenir).

Avec ces quatre techniques, vous avez de quoi alimenter en idées vos futurs discours !

..... *Et vous ?*

*Prenez-vous le temps de réfléchir à vos idées ?
Avez-vous une ou des méthodes pour alimenter votre réflexion ? Les utilisez-vous régulièrement pour préparer vos interventions ?*

.....

La langue française

1694



P

PREMIÈRE VERSION DU DICTIONNAIRE DE L'ACADÉMIE FRANÇAISE

LE DICTIONNAIRE LE GRAND

R

ROBERT RÉPERTOIRE :

100 000 MOTS

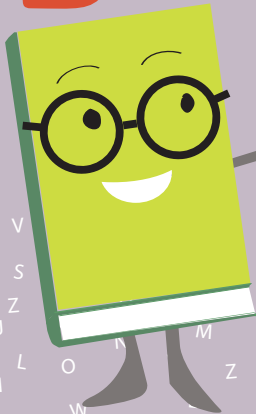


25 000 EXPRESSIONS, LOCUTIONS ET PROVERBES

LE B

ESCHERELLE RECENSE

12 000 VERBES



M

12 À 14 % DES MOTS SONT D'ORIGINE ÉTRANGÈRE

90 % SONT DES NOMS COMMUNS

25 % VIENNENT DE L'ANGLAIS

16 % DE L'ITALIEN

5 % DE L'ARABE

1

⇄ Facile ⌚ 5 mn

Nuages d'idées

Trouvez 10 synonymes du mot « idée » et notez-les ci-dessous. Seront-ils dans le corrigé (p. 146) ?

.....

.....

.....

.....

.....

⇄ Moyen ⌚ 15 mn

Il y a déjà quelqu'un...

Utilisez la technique de Quintilien « CQQCOQP » pour débrider vos idées sur le sujet « Mon prochain rendez-vous ».

Qui allez-vous voir, pourquoi, quand, où, pendant combien de temps ?

Creusez les aspects communication : quoi dire, comment le dire ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2



⇄ Moyen ⌚ 10 mn

3

Défectuologes

Reprenez le sujet précédent, sur votre rendez-vous. Imaginez maintenant comment le rater : trouvez 6 propositions à noter ci-dessous. Ensuite, vous pourrez chercher la solution pour que tout se passe bien !

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

⇄ Difficile ⌚ 30 mn

4

Jouons du chapeau...

Étudiez le sujet « Mon prochain voyage », à aborder en croisant les six perceptions des chapeaux de Bono : la créativité, l'optimisme, la neutralité, les émotions, le pessimisme, l'organisation.

Cela aidera à convaincre un partenaire de voyage... lors de votre rendez-vous avec lui.

⇄ Facile ⌚ 2 mn

5

2 minutes chrono...

Pour jeter toutes vos idées sur « Comment faire pour rater une prise de parole en public ? ». Faites-vous plaisir.

-
-
-
-