

UE  
2022

# UNIVERSITÉS D'ÉTÉ

6 • 7 • 8 septembre 2022  
Palais des congrès • Paris



**ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES** *ec*  
Région Paris Ile-de-France

**CRCC**  
COMPAGNIE  
REGIONALE DES  
COMMISSAIRES AUX  
COMPTES  
**PARIS**

**CRCC**  
COMPAGNIE  
REGIONALE DES  
COMMISSAIRES AUX  
COMPTES  
**DE VERSAILLES  
ET DU CENTRE**

# Prise de parole en milieu professionnel Comment gagner en force de conviction ?

# INTERVENANTS

---



**Aliénor YZAMBART**  
Professeur d'art oratoire



**Elodie CASSART**  
Expert-Comptable

## PLAN DE L'INTERVENTION

- **Ce qu'est la force de conviction en pratique**
- **Les étapes de travail :**
  1. **Définir sa cible**
  2. **La stratégie argumentative**
  3. **Développer une parole congruente**
  4. **La puissance de l'intention**
  5. **La technique oratoire**
- **La force de conviction en situation professionnelle d'expertise-comptable**

## Ce qu'est la force de conviction en pratique

- **Capacité à convaincre un interlocuteur ou un auditoire, à le faire adhérer à notre propos, c'est-à-dire à transformer sa connaissance, ses croyances, et/ou son ressenti sur le sujet abordé, et in fine influencer son action/sa prise de décision**

## 1- Définir sa cible

- **Avoir la capacité d'agir sur l'autre et d'influencer sa prise de décision/son action implique de connaître le besoin de l'autre, ce que l'on cherche à lui apporter et la manière dont il nous perçoit.**
- C'est ce qu'on appelle **la « situation » de la prise de parole :**
- ✓ **A qui je m'adresse ?** Travail d'empathie avec l'interlocuteur ou l'auditoire (quels sont ses besoins, attentes, a priori, ressentis, etc.)
- ✓ **Dans quel objectif ?** Où est ce que je veux l'amener ?
- ✓ **En quelle qualité je prends la parole ?** Qui je représente dans cette situation, que sait-il de moi, quel crédit m'accorde t-il a priori ?

## 2- Quelques bases de stratégie argumentative

- **Construire son argumentaire en étant systématiquement conscient des besoins et enjeux de l'interlocuteur** – logique de la pièce de puzzle, travail d'empathie
- **Rechercher la meilleure manière d'amener chaque argument selon le point de vue de l'interlocuteur**
- **Nourrir par des exemples, images auxquels l'interlocuteur peut s'identifier et qu'il peut visualiser**
- **Structurer et annoncer son propos**

### 3- Développer une parole congruente

- **La congruence** est un **alignement** des 3 niveaux de langage, c'est-à-dire **entre ce que je ressens, ce que je pense et ce que je dis.**



### 3- Développer une parole congruente

| LE LANGAGE NON VERBAL  | LE LANGAGE PARA-VERBAL   | LE LANGAGE VERBAL   |
|--|--|---|
| <p>La posture</p> <p>La gestuelle</p> <p>Le regard</p>   | <p>La voix</p> <p>Le débit</p> <p>La diction</p>   | <p>Les mots utilisés</p> <p>Ce que l'on pourrait mettre par écrit</p> |
| <p>La respiration</p> <p>La détente</p> <p>La concentration</p> <p>L'intention</p> <p>L'énergie</p> <p>L'autorité</p> <p>La crédibilité</p> <p>L'état émotionnel</p> | <p>Le sous-texte</p> <p>L'intensité</p> <p>Le rythme</p> <p>Les variations</p> <p>Les ruptures</p> <p>Les silences</p> |   |

### 3- Développer une parole congruente

- **Jeu des non-congruents** : jouer sur les décalages pour intégrer la notion de congruence

## 4- La puissance de l'intention

- **La force de conviction se ressent d'abord au niveau du non-verbal**
- **La puissance de la conviction** sera à la mesure de la **puissance de la pensée et du ressenti**
- A ces fins, il est essentiel de **croire en soi et de croire en ce que l'on dit**

## 4- La puissance de l'intention

- **Jeu : l'expert légitime et passionné**
- **Variante : s'amuser à modifier les intentions**

## 4- La puissance de l'intention

- **Croire à ce que l'on dit en pratique :**
  - **Construire un argumentaire solide**
  - **L'entraînement oral pour mémoriser et maîtriser son sujet est fondamental**
  - **Aller chercher l'intention en s'entraînant à convaincre un ami ou en utilisant le levier imaginaire « comme si »**

## 4- La puissance de l'intention

- Croire en soi en pratique :
  - **Prendre conscience de ses schémas inconscients, les désarmer et revenir à l'objectif conscient** (comme un jeu)
  - **S'appuyer sur des expériences et feedbacks positifs**
  - **Prendre conscience** que l'on n'est pas le centre de l'attention mais simplement **un transmetteur**, apprendre à **ne pas se regarder pendant que l'on parle**
  - **Jeu : regarder versus être regardé**

## 5- La technique oratoire

- **Parler avec son corps** – développer la conscience corporelle
- **Parler au présent** – ne pas penser à ce que l'on vient de dire ou à ce que l'on va dire après
- **Parler de manière affirmée** – ne pas hésiter, le doute n'a pas sa place à ce moment-là
- **Parler avec une adresse précise et directe** (image des fléchettes)
- **Penser et ressentir la parole** : laisser venir les images et les sensations pour nourrir un sous-texte riche et varié
- **Prendre le temps de la respiration et du silence**
- **Faire entendre sa voix et articuler**

## 5- La technique oratoire

- **Jeu : haranguer la foule**



# La force de conviction en situation professionnelle d'expertise-comptable

- **Questions/Mises en situation**

# MERCI POUR VOTRE ATTENTION

---

