



**« DÉCOUVRIR SA VOIX ET PRENDRE LA  
PAROLE EN PUBLIC »**

**JOURNÉE #2**

**12 JANVIER 2026- LA LUCIOLE**

## PROGRAMME DE LA JOURNÉE

9h30	Echauffement corporel	Séverine
10h	Echauffement vocal	Séverine
10h30	PAUSE	
10h45	Animation de réunions : outils & techniques	Elise
11h45	La projection de la voix sous toutes ses formes	Séverine
12h15	Les croyances limitantes	Elise
13h	PAUSE	
13h30	PAUSE	
14h	Echauffement vocal	Séverine
		Elise & Séverine
14h15	Mise en situation	Elise & Séverine
15h45	PAUSE	
		Elise & Séverine
16h	Mise en situation	Elise & Séverine
17h	Echauffement vocal	Séverine



# OBJECTIFS :

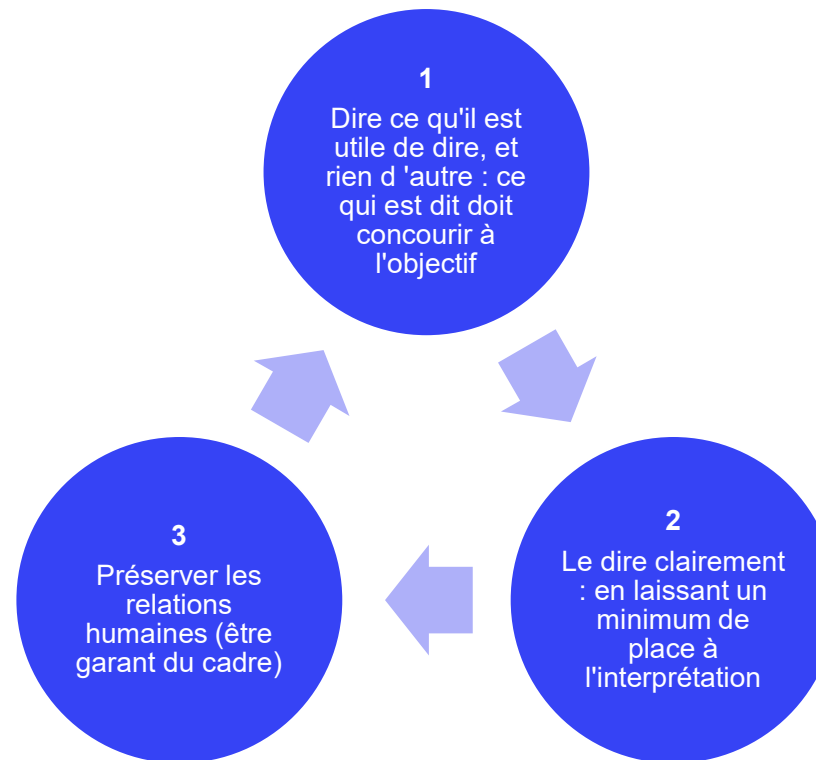
- ▶ Utiliser sa voix comme outil de communication
- ▶ Développer l'aspect ludique de la prise de parole
- ▶ Savoir adapter son message et sa posture en fonction des situations
- ▶ Connaître les besoins d'un groupe pour faciliter l'écoute et les dynamiques d'échanges
- ▶ Améliorer son aisance lors des prises de parole de manière durable

# COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- ▶ Développer ou renforcer son aisance à l'oral
- ▶ Préparer ses prises de paroles
- ▶ Structurer son message
- ▶ Savoir animer des échanges de groupe
- ▶ Développer la confiance en soi
- ▶ Accueillir sa voix et lâcher prise
- ▶ Prise de conscience et maîtrise de la respiration
- ▶ Détente et posture corporel

# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

3 principes clé :



# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

## 1er principe :

- Délimiter le sujet avec précision
- 3 questions à se poser :
  - Quel est mon objectif ?
  - Qui sont les participants ?
  - Comment organiser mon temps ?
- Présenter un plan clair
- Conclure clairement la réunion (synthèse à chaud, perspectives, ...)

# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

## 2<sup>ème</sup> principe :

→ Le dire clairement

→ Le récit :

- Exemples concrets
- Adapter son vocabulaire
- Utiliser au mieux sa voix & son corps

# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

## 3<sup>ème</sup> principe :

- Préserver les relations humaines
- Prendre ses marques (matériel ...)
- Accepter la contradiction
  - S'affirmer « courtoisement »
    - Les objections comportent un point positif (intérêt, clarification ...)
    - Éviter les formules méprisantes (vous n'avez pas bien compris, oui mais ...)
    - Poser des questions pour permettre à l'interlocuteur de préciser sa pensée
    - Reformulation
    - Rappel du cadre

# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

Une approche de Star Hawk

→ Prise de parole : privilège & pouvoir social\*

→ Les schémas qui renforcent le pouvoir :

→ Interrompre

→ Occuper le devant de la scène (garder le micro)

→ S'approprier le crédit

# ANIMATION DE RÉUNIONS OUTILS & TECHNIQUES

→ Ouvrir la participation\*

→ Tour de table silencieux (méthode inspirée de Star Hawk, Comment s'organiser, manuel pour l'action collective, 2021)

# LES CROYANCES LIMITANTES

Les  **croyances limitantes**  sont des pensées ou convictions  **profondes et souvent inconscientes**  qui restreignent notre capacité à agir efficacement. Elles influencent  **la confiance, le comportement et les performances**  et se présentent sous la forme de jugements ou d'auto-critiques, par exemple :

- « Je ne suis pas intéressant.e »
- « Je vais me tromper »
- « Les autres sont meilleurs que moi »

Dans la prise de parole, ces croyances  **bloquent la fluidité, augmentent le stress, et diminuent l'impact du discours** , même si la personne est compétente ou préparée.

# LES CROYANCES LIMITANTES

## Caractéristiques principales :

- **Auto-imposées** : elles proviennent de notre propre interprétation ou expérience passée.
- **Souvent inconscientes** : on les considère comme des « vérités », alors qu'elles ne sont pas objectives.
- **Paralysantes** : elles limitent l'action, la spontanéité et la confiance.
- **Transformables** : elles peuvent être remplacées par des croyances positives qui soutiennent la facilité le passage à l'action.

# LES CROYANCES LIMITANTES

Croyances limitantes	Antidotes
<b>Je ne suis pas assez intéressant.e.</b>	Ce que je vais partager a de la valeur pour les participant.e.s. Mon apport est unique et/ou utile.
<b>Je vais me tromper / bafouiller.</b>	Même si je fais une erreur, je peux continuer avec fluidité. Chaque mot que je prononce est une opportunité de clarifier mon message.
<b>Les autres sont meilleurs que moi.</b>	Je suis qualifié.e et compétent.e pour partager ce sujet. Mon style et mes expériences apportent une perspective unique.
<b>Je dois plaire à tout le monde.</b>	Je me concentre sur l'essentiel : transmettre mon message clairement. Tout le monde n'a pas besoin d'être d'accord avec moi pour que mon intervention soit réussie.
<b>Je suis trop stressé.e pour réussir.</b>	Le trac est une énergie que je transforme en dynamisme. Je maîtrise ma respiration et mon corps pour rester calme et concentré.e.
<b>Les autres jugent chaque mot que je dis.</b>	Les participant.e.s sont là pour écouter mon message, pas pour juger mes mots. Je parle avec authenticité et clarté.
<b>Je n'ai pas le droit de montrer mes émotions.</b>	Montrer mes émotions me rend plus proche et crédible. Mon authenticité renforce la confiance du public.
<b>Si je n'ai pas toutes les réponses, je suis en échec.</b>	Je peux reconnaître ce que je ne sais pas et apporter des réponses claires. Mon rôle est de partager mes connaissances, pas de tout savoir.

# LES CROYANCES LIMITANTES

## Pour passer à l'action :

- Choisir **2 à 3 phrases positives** avant chaque intervention.
- Les **répéter mentalement ou à voix basse** (en marchant, en se préparant...)
- **Associer à un geste physique** (respiration profonde, posture droite) pour ancrer la confiance.

# LES CROYANCES LIMITANTES

*Débat mouvant*

## Objectifs :

- Identifier ses jugements automatiques
- Détecter les faits et les reformulations constructives
- Développer l'argumentation et l'écoute active

# LES CROYANCES LIMITANTES

## Pour résumer :

Une croyance limitante est une pensée ou conviction qui **freine notre confiance et notre action**, souvent inconsciente, et qui fait croire que nous **ne pouvons pas réussir** ou être efficaces devant un public.

## Pour la prise de parole :

- Elles créent **stress, auto-jugement et blocages**.
- Elles ne reflètent pas la réalité objective.
- Elles peuvent être **remplacées par des pensées positives** pour libérer le potentiel et améliorer l'impact.

## Phrase clé à retenir :

« Ce que je crois sur mes limites n'est pas toujours vrai, mais ce que je choisis de croire peut me donner confiance. »

# LES CROYANCES LIMITANTES

Jugements durs (un auto-jugement négatif)	Faits (une description objective)	Reformulations constructives
Je vais forcément bafouiller et perdre mes moyens.	Je dois parler devant un groupe de personnes.	Je peux m'améliorer à chaque prise de parole.
Les autres vont se moquer de moi si je me trompe.	J'ai préparé un discours ou une présentation.	Les erreurs font partie de l'apprentissage.
Je ne suis pas fait.e pour parler en public.	Certaines parties de mon intervention sont encore difficiles pour moi.	Mon public comprend que parler en public est difficile.
Je vais sembler ridicule devant tout le monde.	J'ai hésité ou bafouillé à certains passages.	Même si je bafouille, le message peut passer.
Je n'ai rien d'intéressant à dire.	J'ai reçu des questions ou des remarques du public.	Je peux me préparer et répéter pour gagner en confiance.
Si je fais une erreur, c'est un échec total.	Je ressens du stress ou de l'appréhension avant de parler.	Chaque intervention me rend plus à l'aise.
Je suis trop timide pour capter l'attention.	Mon rythme de parole est parfois trop rapide.	Je peux demander des conseils pour progresser.
Je vais être jugé.e sur ma voix et mon accent.	J'ai oublié un point que je voulais aborder.	Je peux respirer et ralentir pour mieux gérer mon stress.
Personne ne m'écouterait vraiment.	J'ai utilisé mes notes pour me guider.	Mon expérience est unique et intéressante pour le public.
Je ne pourrai jamais être à l'aise devant un public.	J'ai été applaudi.e ou remercié.e après mon intervention.	Le public est là pour écouter, pas pour juger

# MISE EN SITUATION

## Les règles du jeu :

- Définir 1 scénario :
  - AG 2026
  - Sujet, public, objectif
  - Conditions (micro, scène, téléphone ...)
- Préparation de sa prise de parole (2 groupes)
- Prise de parole (5' max)
- Débriefing : retour constructif

# MERCI

---

Accompagnement & soutien administratif : le CEM  
Financement : Afdas

---

Une formation conçue et animée par :

- ▶ **Séverine Lebrun**, musicienne – L'Appas médiation artistique en Normandie
- ▶ **Elise Jamet**, Accompagnement de projets culturels en Normandie - [contact@elise-jamet.fr](mailto:contact@elise-jamet.fr)



**afDas**  
DEMAIN SERA FORMATION

