

oserparler.fr

Oser Parler

La boîte à outils
pour tes conversations pro à enjeu

- ✓ 5 fiches pratiques à imprimer et remplir
- ✓ 15 minutes de préparation
- ✓ 1 plan pour entrer dans la pièce avec confiance

Dimitri Bobard

11 ans de management · Membre de jury d'examen
Praticien de théâtre et des arts de la parole

Apprendre à parler quand ça compte.
Pas à pas. Ensemble.

Tu connais la scène par cœur.

Réunion d'équipe, lundi matin. Romain prend la parole. Il reformule une idée que tu avais envoyée par mail vendredi. Ton manager valide avec enthousiasme. Toi, tu serres les dents. Tu ne dis rien.

14h, tu prépares la présentation de jeudi pour le comité de direction. Tu écris un script. Tu le réécrites. Tu le supprimes. Deux heures pour dix minutes de parole, et tu n'es toujours pas satisfait. 17h30, ton manager te croise dans le couloir :

« Au fait, pour ton évolution, **on en reparle à ton entretien annuel en mars.** » Tu voulais demander cette augmentation depuis 8 mois. Tu réponds « oui super, pas de souci ». En rentrant chez toi, tu te détestes un peu pour ça.

Et le soir, c'est 23h.

Tu devrais dormir. Mais là, dans le noir, tu rejoues la scène dans ta tête pour la dixième fois.

« Et si je ne savais plus quoi dire ? »

« Et si je parlais dans tous les sens ? »

« Et si je donnais une mauvaise image de moi ? »

Tu te demandes comment tu vas commencer. Ce qu'il va te répondre. Comment tu vas réagir. Et si tu perds tes mots. Et s'il dit non.

Alors tu repousses encore. « La semaine prochaine. Quand ce sera le bon moment. » Mais le bon moment, il arrive jamais tout seul.

Et si dans 15 minutes, tu avais un plan ?

Imagine. Dans 15 minutes, tu as rempli une seule feuille. Dans 3 jours, tu as la conversation que tu repousses depuis des semaines.

Est-ce que tu obtiens forcément un oui ? Non.

Mais cette fois, tu ne restes pas bloqué dans ta tête. Tu ne rumines plus le soir en te disant « j'aurais dû... ». Tu ne ravales pas tes mots.

Tu entres, tu dis ce que tu avais à dire, au bon moment, avec les bons mots.

Et quoi qu'il se passe ensuite, tu repars en sachant que tu l'as fait.

Ça, c'est ce que la méthode change. Pas une garantie de résultat. La fin de l'inaction.

Ça existe. Et ce n'est pas un don. C'est une méthode.



Celle qu'utilisent les orateurs depuis Aristote. Trois piliers — Ethos, Logos, Pathos — traduits ici en 5 fiches concrètes que tu remplis en 15 minutes chrono avant n'importe quelle conversation professionnelle importante.

Entretien d'embauche. Entretien annuel. Demande d'augmentation. Réunion où tu dois t'imposer. Conversation avec ta hiérarchie.

Peu importe la situation la structure est la même. Et elle fonctionne.

Pour aller plus loin : Les articles du blog

1

Pourquoi je perds mes moyens quand je parle
Ce qui se passe dans ton cerveau sous pression

2

Se calmer avant une prise de parole
Techniques de gestion du stress en situation

3

Structurer ses idées à l'oral : Ethos, Logos, Pathos
La méthode des orateurs depuis 2 500 ans

4

S'entraîner à prendre la parole seul
Exercices concrets pour progresser chez soi

5

Gérer une conversation difficile
Comment préparer et traverser un échange tendu

[Ma Méthode](#)

[Le cadre complet de la démarche OserParler](#)



Ce que tu tiens entre les mains

5 fiches. Dans l'ordre chronologique d'une vraie conversation. Tu peux les remplir en une soirée pour ta réunion de jeudi, ton entretien de la semaine prochaine, ou cette demande que tu repousses depuis des mois.

1

Comprendre l'Autre

Avant de penser à ce que tu vas dire, comprends ce que l'autre a besoin d'entendre.

2

Ma Demande en 1 Page

Ce que tu veux, tes arguments, ta ligne rouge, ta phrase d'ouverture.

3

Mon Plan de Parole

La structure Ethos-Logos-Pathos en 3 blocs. 15 minutes chrono.

4

Script : Démarrer et Conclure

Les 3 premières phrases + les 3 façons de conclure selon ce qui se passe.

5

Gérer la Réaction

Il dit non, il coupe, il critique. Le protocole des 10 secondes.

Imprime ces fiches. Prends un stylo. L'acte d'écrire à la main grave les idées dans ta mémoire. C'est un moment clef : tu te prépares pour une conversation qui peut changer quelque chose dans ta vie professionnelle.



Qui te parle ?

Je m'appelle Dimitri. Depuis 11 ans, je dirige des équipes, j'anime des réunions où des carrières se jouent en 5 minutes, et je siège comme membre de jury d'examen.

Alors oui, j'ai vu des choses qui m'ont marqué. Des candidats brillants qui perdent leurs moyens devant un jury. Des profils solides qui s'effondrent en entretien d'embauche. Et parfois, en sortant de ma propre réunion, je me suis demandé : *est-ce que mon équipe a vraiment retenu ce que je voulais transmettre ?*

Moi aussi, j'ai encore des conversations qui me nouent le ventre. Ce stress-là, je le connais de l'intérieur pas seulement en face.

Un jour, on m'a demandé de l'aide pour préparer un entretien important. C'est là que je me suis dit : il faut une structure. Précise. Duplicable, pas un talent inné mais < **une méthode** >.

Alors j'ai étudié. J'ai lu, mis sur papier mes formations, mon expérience de terrain. J'ai testé, ajusté et je continue d'apprendre. Le théâtre, les arts de la parole, le travail vocal : tout ce que j'explore nourrit cette méthode. Et moi aussi, j'ai encore des conversations qui me nouent le ventre. C'est justement pour ça que la méthode fait sens et que je continue de l'affiner.

OserParler, ce n'est pas ne plus avoir peur. C'est agir malgré la peur. C'est le sens de tout ce que tu vas lire ici.

Le blog oserparder.fr fait la théorie : pourquoi tu bloques, les neurosciences, les mécanismes du stress. Cet ebook fait le « comment faire maintenant ». Les fiches que tu tiens sont celles que j'aurais aimé avoir il y a 15 ans, la veille d'un entretien qui comptait.

15 minutes de préparation. 20 minutes de répétition. Et tu n'entres plus dans une pièce avec un espoir. Tu entres avec un système.

oserparder.fr



FICHE 1

Comprendre l'Autre Avant de Parler

Avant de penser à ce que tu vas dire, comprends ce que l'autre a besoin d'entendre.
C'est la fiche qu'on remplit en premier.

Ton interlocuteur n'écoute pas ce que tu dis. Il écoute ce qui le concerne. Si tu veux qu'il dise oui, commence par comprendre ce qu'il pense, ce qu'il craint, et ce qu'il a à gagner.

MA SITUATION

<input type="checkbox"/> Entretien d'embauche	<input type="checkbox"/> Entretien annuel/pro	<input type="checkbox"/> Demande (augm., CP...)	<input type="checkbox"/> Réunion	<input type="checkbox"/> Jury/Examen	<input type="checkbox"/> Autre
--	--	--	----------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------

Qui est cette personne ?

Son rôle, son contexte, votre relation

Dans quel état d'esprit est-elle probablement ?

Stressée ? Pressée ? Ouverte ? Méfiante ?

Quels sont ses objectifs en ce moment ?

Ce qui compte pour elle, ses priorités

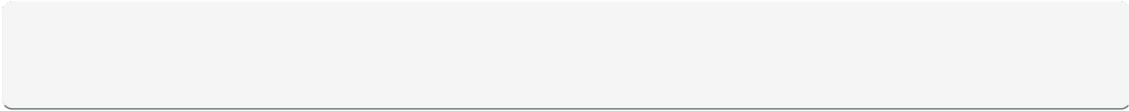
Pourquoi dire OUI pourrait l'aider ?

Le bénéfice honnête pour elle

Quelles pourraient être ses craintes ?

Ce qui pourrait la bloquer





Tu ne prépares pas un monologue. Tu prépares un dialogue. Et un dialogue, ça commence par l'écoute.



FICHE 2

Ma Demande en 1 Page

Ce que tu veux exactement. Pourquoi c'est important. Ta phrase d'ouverture. La feuille que tu emportes le jour J.

Ma demande principale : en une phrase

Qu'est-ce que je veux obtenir à la fin de cette conversation ?

Pourquoi c'est important : pour moi ET pour l'autre

Le « pourquoi » qui justifie cette conversation maintenant

Si tu ne sais pas ce que tu veux, personne ne te le donnera. Écris ta demande. Noir sur blanc.

Ma phrase d'ouverture : les premiers mots que je dirai

La phrase qui pose le sujet clairement, sans détour

Ma ligne rouge

Le minimum que j'accepte

Mon plan B

Si c'est non, quelle est ma prochaine étape ?



FICHE 3

Mon Plan de Parole

La structure en 3 blocs pour ne plus partir dans tous les sens. 15 minutes chrono. La méthode des orateurs depuis 2 500 ans.

E ETHOS : Ta crédibilité

Pourquoi tu as le droit de parler sur ce sujet

Mon expertise ici :

Ce que j'ai accompli :

Ma phrase d'ethos : 1 phrase qui pose ma légitimité :

L LOGOS : Tes arguments

La logique qui convainc

Argument principal + preuve :

Si objection, ma réponse :

Ma demande claire — ce que j'attends de l'autre :



P PATHOS : L'émotion

Ce qui fait que l'autre adhère

Ce que je veux qu'il ressente :

Mon exemple concret / anecdote :

Ma phrase impact : la phrase que je veux qu'il retienne :

Répète debout, à voix haute. Ne te contente pas de remplir cette fiche mentalement. Ton cerveau retient ce qu'il a vécu, pas ce qu'il a pensé.



FICHE 3 (suite) : Ma structure en 3 minutes

0:00

0:45

2:15

3:00

OUVERTURE
Ethos + contexte

DÉVELOPPEMENT
Logos + preuves

CONCLUSION
Pathos + demande

MON OBJECTIF : Ce que je veux obtenir à la fin de cette conversation

Sois précis : un oui, une date, une action, un accord de principe ?

LE MOMENT DE SE TAIRE : Quand le OUI arrive, je conclus et je me tais.

Le OUI ressemble à :

Ma phrase de clôture :

LE PROTOCOLE DE PRÉPARATION EN 15 MINUTES

Min 1-5 : ETHOS

Écris une phrase qui répond à « pourquoi MOI sur CE sujet ? »

Min 5-10 : LOGOS

Constat + Argument + Demande claire

Min 10-15 : PATHOS

Une image, une anecdote, une phrase de clôture qui marque



FICHE 4

Script : Démarrer et Conclure

Les 3 premières phrases + les 3 façons de conclure selon ce qui se passe dans la pièce.
Tu ne cherches plus tes mots tu les connais déjà.

MES 3 PREMIÈRES PHRASES

Tu as 30 secondes pour poser le sujet. Pas plus. Voici la structure :

1 Poser le contexte
« J'ai demandé carendez-vous parce que... »

2 Expliquer la situation
« Depuis [durée], j'observe que... »

3 Faire la demande
« Ce que je te propose / Ce que j'aimerais, c'est... »

MES 3 CONCLUSIONS POSSIBLES

Prépare les trois. Le jour J, tu choisis celle qui correspond.

CONCLUSION 1 : C'est accepté
Remercie. Confirme. Passe à l'action.
« Merci. Je bloque le créneau pour avancer dès cette semaine. »

CONCLUSION 2 : Des points restent ouverts
Remercie le temps accordé. Propose une suite.
« Merci d'avoir pris le temps. On peut reprendre dans une dizaine de jours ? »

CONCLUSION 3 : Ça bloque Cherche un premier point d'accord.
Ne pars pas les mains vides.
« Qu'est-ce qui te semblerait possible aujourd'hui comme premier pas ? »



FICHE 5

Gérer la Réaction

Ce que tu fais dans les 10 secondes après — c'est là que tout se joue.

Ce n'est pas parce qu'il réagit mal que tu as perdu. C'est comment tu réponds qui décide.

X IL DIT NON

La porte n'est pas fermée : elle vient de s'entrouvrir.

Réflexe naturel : justifier, insister, argumenter davantage.

TECHNIQUE : LE SILENCE ACTIF

Compte 3 secondes mentalement. Ne dis rien. Le silence travaille pour toi.

Phrase clef : « Je comprends. Qu'est-ce qui te freinerait le plus dans ce que je propose ? »

Ma réponse préparée si l'autre dit non :

/ IL COUPE

Ton calme face à l'interruption désarme tout.

Réflexe naturel : se taire complètement ou monter le ton.

TECHNIQUE : L'ANCRAGE CORPOREL

Pieds à plat. Épaules basses. Regard stable. Laisse l'autre finir, marque une pause de 2 secondes, puis reprends.

Phrase clef : « Je t'entends. Je voulais juste finir sur un point important pour toi... »

Ma réponse préparée si l'autre me coupe :

FICHE 5 (suite) : Gérer la Réaction

! IL CRITIQUE

Accueillir la critique désarme. Se défendre l'amplifie.

Réflexe naturel : se défendre, contre-attaquer ou s'effondrer.

TECHNIQUE : LA REFORMULATION

Répète sa critique avec tes mots : sans la nier. 80% des tensions viennent d'un malentendu non détecté. La reformulation éclaire la vraie raison.

Phrase clef : « Si je comprends bien, ce qui te pose problème c'est... C'est bien ça ? »

Ma réponse préparée si l'autre critique :

LE PROTOCOLE D'ANCRAGE : Les 4 secondes qui changent tout

1 RESPIRE Une inspiration lente par le ventre	2 ANCRE Pieds à plat. Sens le sol sous toi	3 COMPTE 3 secondes de silence actif	4 REFORMULE Avant de répondre, toujours
---	--	--	---

MA PHRASE INTÉRIEURE : Celle que je me dis pour rester solide

Ex : « Je suis préparé. Je reste présent. Je choisis ma réponse. »

La solidité sous pression c'est ça que l'autre voit. C'est ça qui fait la différence entre quelqu'un qu'on écoute et quelqu'un qu'on oublie. Tu ne cherches pas à être parfait. Tu cherches à rester solide.



Récap : ta préparation en 15 minutes

Voici l'ordre dans lequel remplir les fiches. Tu peux le faire en une seule session, le soir, chez toi, avant ton entretien, ta réunion ou ta conversation de jeudi.

- 1 Comprendre l'Autre**
3min: Avant de parler, écoute. Qui est cette personne ? Qu'est-ce qu'elle a à gagner ?
- 2 Ma Demande en 1 Page**
3min: Ce que tu veux. Pourquoi. Tes arguments. Ta ligne rouge. Noir sur blanc.
- 3 Mon Plan de Parole**
5min: Ethos, Logos, Pathos. La structure de ton intervention en 3 blocs.
- 4 Script : Démarrer et Conclure**
2min: Tes 3 premières phrases. Tes 3 conclusions possibles.
- 5 Gérer la Réaction**
2min: Sinon, si coupé, si critiqué : ta réponse est prête.

Puis lève-toi.

Les fiches sont remplies. Maintenant, fais-les passer par ton corps.

7 min : Debout, à voix haute

Déroule ton plan 2-3 fois. Le corps apprend ce que la tête prépare.

7 min : Filme-toi

1 passage en vidéo. Regarde. Ajuste 2-3 choses concrètes.

6 min : Simule la résistance

Imagine le non, le silence, l'objection. Réponds à voix haute.



À toi de jouer.

Tu as tout. 5 fiches. Un plan. Un protocole pour les moments où ça se tend.

Tu n'as pas besoin d'être parfait. Tu n'as pas besoin de ne plus avoir peur.

Tu as besoin d'un plan. Et maintenant, tu en as un.

La prochaine fois que cette conversation te revient à 23h dans le noir tu sauras quoi faire. Tu sors tes fiches. Tu les remplis. Et le jour J, tu entres dans la pièce avec autre chose qu'un espoir. **Tu entres avec une méthode.**

Reste dans la boucle Je publie chaque semaine sur oserparler.fr des articles, des exercices, des retours de terrain. Si tu veux continuer à progresser, inscris-toi à la newsletter. Pas de spam. Que du concret. oserparler.fr

Tu veux un sparring partner ? Les fiches, tu peux les remplir seul. Mais si tu veux quelqu'un qui joue le rôle de l'interlocuteur difficile, qui t'observe, qui te donne du feedback en direct on peut travailler ensemble. Séances de coaching individuelles pour préparer : · Entretien d'embauche · Entretien annuel / professionnel · Demande d'augmentation · Réunion à enjeu · Conversation difficile avec ta hiérarchie oserparler.fr/contact

Ce qu'en disent ceux qui ont essayé

Avis de ma page Superprof

« Cette méthode m'a permis de me recentrer, de ne pas m'éparpiller et d'être confiante, sereine. Je suis allée au bout de ma démarche. Même si je n'obtiens rien, j'en ressors grandie. »

Sarah

