

PRÉSENTER, CONVAINCRE ET CAPTIVER

Concevoir une idée claire, prendre la parole avec présence et faire agir sans surjouer



Présenter, convaincre et captiver

Concevoir une idée claire, prendre la parole avec présence et faire agir sans surjouer

Juan José Rea

© 2026 Juan José Rea — Tous droits réservés

Édition française, 2026

Ce livre est une œuvre originale. Les situations, dialogues, outils, exercices et visuels ont été conçus pour cet ouvrage. Les conseils relatifs à la voix, au trac et à la santé ne remplacent pas l'avis d'un médecin, d'un oto-rhino-laryngologiste, d'un orthophoniste ou d'un psychologue lorsque des symptômes persistent ou deviennent invalidants.

Comment utiliser ce livre

Ne cherchez pas à tout appliquer à la fois. Choisissez une présentation réelle, gardez-la comme terrain d'essai et traversez le livre avec elle. À la fin de chaque chapitre, notez une décision de conception et un comportement à répéter. Votre progrès se mesurera moins au sentiment d'être brillant qu'à la capacité de votre public à reformuler l'idée, discuter les preuves et accomplir le prochain pas.

La méthode SCÈNE

Sens. Clarté. Écoute. Narration. Entraînement.

Ces cinq dimensions ne sont pas des étapes rigides. Elles forment un tableau de bord. Quand une présentation résiste, l'une d'elles indique presque toujours où reprendre le travail.

Sommaire détaillé

Ouverture — La salle n’attend pas une performance

Déplacer l’attention de « réussir son passage » vers « aider un groupe à voir, choisir ou agir ». Présentation de la méthode SCÈNE et du carnet de progression.

Partie I — Orienter le faisceau

1. Commencer par le changement attendu

Transformer une demande vague en phrase d’arrivée. Distinguer informer, faire comprendre, faire choisir et faire agir. Outil : le contrat de sortie.

2. Lire la salle avant d’écrire

Cartographier attentes, contraintes, vocabulaire, pouvoir de décision et objections probables. Outil : la carte des cinq distances.

3. Trouver l’idée qui tient debout

Passer d’un sujet à une proposition centrale, testable et utile. Élaguer sans appauvrir. Outil : la phrase-pivot.

Partie II — Construire la trajectoire

4. Donner une colonne vertébrale au propos

Créer une progression plutôt qu’une pile de rubriques. Enchaîner situation, tension, choix, preuve et prochain pas. Outil : la trajectoire en cinq mouvements.

5. Ouvrir une boucle d’attention

Concevoir les premières minutes, installer un enjeu honnête et annoncer une route sans réciter un sommaire. Outil : l’ouverture à double promesse.