

QUIZ

Quel est mon centre oratoire ?

Vous êtes plutôt Florence Foresti, Edouard Baer ou Felix Radu ?

Nous possédons tous une force oratoire naturelle qui se révèle lorsque notre cerveau reptilien se met en marche. Sans préparation, sans pouvoir apaiser le stress, dans les pires conditions de prise de parole... **nous nous réfugions spontanément dans notre zone de talent inconsciente.**

Connaître le sien et se faire confiance c'est la première étape pour une prise de parole réussie !

Comment faire ?

Lisez chaque question et choisissez la réponse qui vous ressemble le plus (on vous autorise exceptionnellement à en choisir deux, mais pas plus et pas à chaque question !)

En fonction de votre nombre de réponses ,  ou  vous découvrirez votre profil avec vos points forts... et quelques conseils !

Quand je prends la parole devant un groupe, mon premier réflexe est :

-  Je ressens l'ambiance, je capte les émotions dans la pièce.
-  Je regarde les gens, je pose ma voix, je m'ancre.
-  Je commence à raconter, je cherche mes mots mais ils viennent vite.

Ce qui me met le plus à l'aise pour m'exprimer, c'est :

-  Bouger, utiliser l'espace, avoir de la place pour exister physiquement.
-  Être en connexion avec les autres, sentir leur écoute, leur présence.
-  Avoir une idée de la structure ou quelques bullet points pour dérouler.

Mon pire cauchemar en prise de parole :

-  Être bloqué derrière une table sans pouvoir bouger.
-  Perdre le fil de mon discours, ne plus savoir quoi dire.
-  Être submergé par l'émotion ou ne pas réussir à la transmettre.

En situation de stress, j'ai tendance à :

-  Faire de grands gestes, occuper beaucoup d'espace, bouger.
-  Rougir, trembler, sentir l'émotion monter.
-  Parler beaucoup pour combler le vide.

Quand je dois parler de mon projet :

-  Je construis un discours percutant, avec une chute bien pensée et des mots qui frappent.
-  Je parle avec le cœur, en partageant pourquoi ce projet est important pour moi.
-  Je soigne mon attitude : posture droite, regard qui accroche, gestes maîtrisés.

Quand je veux convaincre quelqu'un, je mise tout sur :

-  Ma présence et ma façon d'occuper l'espace, qui s'impose naturellement.
-  Mon discours hyper structuré, avec des arguments bien ficelés.
-  Mon authenticité, mon regard sincère qui touche droit au cœur.

Résultats

Majorité de ■ :

Centre oratoire corporel

Vous maîtrisez l'espace et votre corps est votre premier allié. Votre charisme et votre présence parlent avant même que vous ouvriez la bouche.

⚠ **Attention :** à ne pas "brasser de l'air" ou en faire trop pour combler le stress.

Majorité de ● :

Centre oratoire verbal

Les mots sont votre force. Vous savez captiver avec des phrases percutantes, un storytelling naturel.

⚠ **Attention :** veillez à rester connecté à l'autre et à ne pas vous égarer dans trop de discours.

Majorité de ✨ :

Centre oratoire émotionnel

Vous transmettez de l'émotion, vous touchez votre public. Votre authenticité est votre plus grande force.

⚠ **Attention :** ne laissez pas l'émotion vous submerger ou vous freiner, elle est votre alliée, pas votre piège.

Pour connaître la date et le lieu de notre prochaine formation, contactez-nous à : contact@oxymoreandmore.com

Si vous souhaitez que nous intervenions dans votre entreprise ou sur votre campus, écrivez-nous !