

La conclusion : un moment stratégique



La conclusion : un moment stratégique

Ce que l'on retient d'un discours, c'est la fin.

La conclusion n'est pas un résumé. C'est l'empreinte finale laissée dans l'esprit de l'auditoire.



Les 4 types de conclusion

Le choix dépend du contexte, du public et de l'objectif.

- **La supersynthèse**
- **L'effet de boucle**
- **Le call to action**
- **L'ouverture**



La supersynthèse

La supersynthèse consiste à :

- reprendre l'idée centrale,
- la simplifier,
- parfois la renforcer.

Pas de nouvelles informations.

Une idée limpide, assumée.

Comme un slogan.

Une punchline.

Exemple

« Ce n'est pas la *fin*, mais *le début* d'une nouvelle aventure oratoire ! »



L'effet de boucle

**Répéter ou transformer l'élément d'ouverture.
Le cerveau aime les cercles fermés.**

Exemple

Accroche :

« Imaginez un navire sans gouvernail... »

Conclusion :

« Aujourd'hui, ce navire a enfin retrouvé son cap. »



Le call to action

**Dire ce que l'on attend de l'auditoire.
Une conclusion efficace qui met en mouvement !**

Exemple

**“Si vous souhaitez gagner en aisance et en impact à l’oral,
n’attendez plus contactez...”**



L'ouverture

**Relancer la réflexion. Ouvrir un autre horizon.
Utile, parfois, orienter le débat...**

Exemple

**« Et si, finalement, ce sujet en cachait un autre,
encore plus essentiel ? »**



La posture de la conclusion

1) Le silence final

Ne fuyez pas la dernière phrase.
Laissez-la résonner.

2) Le regard

Regard stable. Présence totale.
Tenir la note jusqu'au bout

3) Verticalité & respiration

Corps posé. Respiration basse.
La conclusion s'ancre..

4) Le débit

Ralentissez ou accélérez
En fonction du contexte...

.

Une bonne conclusion s'entend... mais surtout, elle se ressent.

