



The French Toast

The newsletter for the Europeans Toastmasters Club n° 8018 Meeting of May 13th 2015

The meeting

President **Paolo G** opens the meeting: today is a special evening with a **speech marathon**. There are only prepared speeches and evaluations.

He welcomes our guests:

John: I am half French half American. I heard about TM from Charlene, a cousin who lives in the USA. I am a translator and a musician. I want to develop my speaking skills.

Avila: I am French. I want to discover TM. I am an architect urban planner working for the French government. I need to convince sometimes and I hope TM can help me.

Peter: I am from Belgium but the Flemish part so my French is not perfect. I heard about TM in Belgium. As I am staying here for 2 years, I have to present to French clients.

Fleur: I am from Japan. I want to improve my English and my French. And it's my second time here in this club.

Didier: I am French. I am here because I was invited by Alicia. It's my first time in a TM club. I am here to discover. I work in the procurement part of Airbus helicopters and I want to improve my English.

Nadia: ten years ago I was a teacher in England where I learned English. I am interested in public speaking. Now I have spent 10 years in front of a computer and for my job I am interested in training my speaking skills. That's why I am here.

Adam: I lived in Canada for 8 years. I came back for family reasons. I want to practice my English and I also come for networking as I am looking for a job and for ideas and tips.

Patrick, TM of the evening: this evening will be a showcase of the TMI program. TM is all about prepared speeches, impromptu speeches, and evaluations. Tonight before each speech I will give the objectives of the speech. And after each speech I will invite: first one member to give an impromptu 1 minute evaluation about the content of the speech, and then another member to give an impromptu 1 minute evaluation about the delivery of the speech. So members you have to pay attention to the speeches!

Prepared Speeches and Evaluations



1. **Gaëlle** - Organize your speech - "**The Smartbox**" - Gaëlle asked if the audience knew what a Smart Box is and what use it has. She told us it is sold as CDs that include gift packages by themes, like hotel deals, etc. She said that the business model considers both customers and partners. The customer's interest is to make an original gift, not just like perfume or a box of chocolates. For the partner the interest is to get access to new customer segments, which

helps balance seasonality. There are 3 sources of revenues for the smart boxes: the discount from partners that smart box companies keep for themselves, the cash advance because customers pay at once while partners are paid when service is used several months later, and smart boxes that are forgotten, unused, but paid. She concluded by advising everyone to think about our economic environment.

Christian evaluates the content of Gaëlle's speech: well organized. You could have talked about the different products, maybe there are differences between them. You could have talked about how the business model is similar to other business models. You said that it was similar to insurance, but I don't see very well why. It was well done!

I have no clue about who evaluated the delivery, sorry! [Odile]



2. **Teddy** - Advanced Manual Resources for Entertainment - "**From Failure to Success**" - Teddy started by sharing that failure is a major component of success. The media report mostly about successes. For example Tiger Woods became champion when he was only 22-year old. But prior to this he had practiced for many years up to 30.000 hours, including many failures. The message is that it's Ok to be terrible at first. Practice brings success, and lack of practice leads to failure. Teddy observed that schools promote perfectionism, which he believes is the worst habit standard. For instance teachers mark mistakes in red which causes students to feel ashamed. On the contrary, Teddy advises that one should celebrate mistakes! He gave the example of the Suzuki method, where 3-year old children are educated to play violin. He summarized the secrets of how children got success as love, proper environment, and training. In conclusion Teddy's message was "Make mistakes!"

Philippe L. evaluates the content of Teddy's speech: Tu as choisi un sujet qui nous intéresse et nous questionne. Tu nous montres que grâce à notre vision nous allons pouvoir nous dépasser. Tu fais référence à des gens que je ne connais pas tous, mais c'est intéressant quand même. Nous avons besoin d'expérience. Ce serait bien si tu parlais plus de tes propres expériences et de tes propres fautes plutôt que des gens très connu de toi. Cela nous aurait permis de mieux saisir le message qui était par ailleurs parfaitement clair. J'ai beaucoup apprécié ton discours ce soir.

Alain M. evaluates the delivery of Teddy's speech: the delivery was very well done. You didn't use notes and I like your enthusiasm. You appeared very strong and it was very good. I have two suggestions. First about the preparation of your speech, I think a bit more repeating would have let you know your speech to the bones and would have given you more confidence in the flow of your speech. The other suggestion is to add more pauses to give the audience some time to digest the message. It was very good with a lot of enthusiasm.



3. **Christiane** - Organize your Speech - "**Deadline**" - Christiane said that she would present the history of the dead...line word, how it has changed meaning in 150 years and the reason why she wanted to know its origin. At the time Lincoln was the US president; during the secession

war there were many camps for Prisoners of War. The camps were surrounded by fences and included up to 10.000 people. There was an outer and an inner fence. Many guards were posted along the inner fence that was not to be trespassed. They used to kill everyone approaching the inner fence. It was then called "dead line". After the war, freed prisoners spread the story. It became popular among news people. From a space concept, the word changed to a time notion as journalists used the word to refer to their time limit to publish an article. It then spread to other activities. Teachers used it to put pressure on their students. Companies used it. It spread outside of the USA. Christiane told the audience that recently she was overwhelmed with deadlines, and it is why she got interested in the history of the word. In conclusion she advised to kill the deadlines together...

Alain M. evaluates the content of Christiane's speech: Thank you for this excellent display of organization skills. There was an excellent introduction, very good transitions, a good balance. I would suggest an even stronger conclusion. As your speech was between informing and entertaining, I would suggest a summary of the 3 points you made in your speech in the conclusion. The joke at the end was good.

Alicia, evaluates the delivery of Christiane's speech: You did an excellent job. There were some words that were not well pronounced like "stuck out" and "perimeter". You used "everyone" instead of "anyone" at one point. You did a great job with the presentation, though you moved around back and forth which was a bit annoying for me. Congratulations on the use of English.



4. **Alice** - Public Relations manual: Radio talk show - Situation: Alice (**A**) is interviewed by Lenny (**L**), a journalist - "**Faire partie d'un club Toastmasters**".

L: Ce soir nous sommes ravis d'accueillir Alice qui va nous parler de Toastmasters!

A: Bonsoir mon cher Lenny! Merci de m'accueillir dans votre émission. TM me tient beaucoup à cœur. Je suis membre d'un club depuis 5 ans. A travers le monde il y plus de 25000 clubs TM avec 25 à 30 personnes par club. **A:** Pourquoi on y va ? En ce qui me concerne c'est parce qu'un jour au travail il y a eu une grande réunion et lors d'échanges d'idées je n'arrivais pas à prendre la parole. Pourquoi cela m'arrivait à moi de ne pas arriver à parler alors que j'avais une idée qui pouvait changer les choses? Une amie m'avait parlé de TM et je me suis dit: il faut que je fasse quelque chose. Un club, c'est un groupe qui se réunit et vous donne l'occasion de vous exprimer. Au début en 2007 je n'étais pas à l'aise et c'était très difficile. Mais cela commence avec des exercices très simples. On nous demande de porter un toast ou de surveiller le temps. Puis on doit faire un premier discours où l'on vous demande de vous présenter vous-même. On apprend les techniques qui aident à présenter un discours.

Par exemple on apprend à éviter de faire des répétitions, comme les "Euh" et les "Hé bien" ou les "I mean, I mean". On se rend compte de tous les défauts qu'il faut éviter. Mon cher Lenny j'aimerais vous inviter à mon club. Avec un tel talent vous ferez sensation et nos membres seront ravis.

L: J'accepte mais je veux savoir deux ou trois choses avant. Tout d'abord que peut faire Toastmasters contre la timidité ?

A: C'est un cadre bienveillant. Cela m'a permis de gagner confiance en moi, de mieux m'exprimer et de construire un argument. Cela permet aussi un véritable développement personnel, parce qu'il y a de la reconnaissance. Vous êtes applaudi. Qui est applaudi aujourd'hui dans son

entreprise ? Alors vous comptez venir bientôt, Lenny ?

L: On verra. Quel est votre meilleur souvenir ?

A: C'est lors d'un concours entre clubs. J'avais très peur de ce genre de concours, mais je me suis quand même dit "Je vais me lancer." Après plusieurs tentatives, une fois, au bout de 5 ans, j'ai été qualifiée pour le niveau supérieur. C'est quelque chose qui me plaît et c'est un très bon souvenir.

L: Avez-vous des conseils pour quelqu'un qui serait intéressé ?

A: Les personnes qui voudraient participer devraient tout d'abord venir en invité et juste écouter. Et ensuite revenir plusieurs fois. Puis il leur sera proposé de devenir membre. Ensuite elles pourront voir avec leur mentor le rythme auquel elles veulent participer.

L: Merci Alice. Peut-être trouverai-je le courage d'y aller moi-même !

A: Il faut, Lenny, il faut !

Philippe L. évalue le contenu du discours : Alice, c'est toi qui as donné les questions à Lenny ? Non ? Alors le fait que ce soit complètement improvisé est encore plus remarquable. Je te félicite encore ! C'était direct et très précis. Tu réponds à des questions et j'ai bien aimé les références à ton expérience personnelle. Quand on veut inviter les gens à faire quelque chose, c'est toujours bien de dire comment soi-même on en est arrivé là. Lenny n'a pas besoin de s'améliorer, donc tu devrais lui dire qu'il faut qu'il vienne pour qu'il voie comment les autres peuvent s'améliorer.

Christian evaluates the delivery of Alice's speech: (no notes, sorry)



ubuntu

5. **Philippe P.** - Advanced manual Storytelling, The Moral of the Story "**Ubuntu**". Philippe raconte comment Nelson Mandela a grandi alors que de 1913 à 1942 des lois d'expropriation des noirs se mettaient en place, avec concentration dans certains quartiers. En 1943 Nelson rejoint l'ANC, dont il devient président en 1952. Il prône la désobéissance civile et la non-violence. Celle-ci donnant peu de résultats, l'ANC passe à l'action armée. En 1962 un massacre a lieu, puis ensuite l'ANC est interdit. Nelson Mandela est arrêté, puis reste 27 ans en prison. C'est le temps de l'apartheid. Un complot est organisé par le gouvernement pour qu'il s'échappe de prison et qu'ensuite on l'abatte. Pour les noirs Ubuntu signifie 'je vous vois'. Cela signifie regarder la personnalité, pas l'apparence. A cette époque l'ANC a une vision non raciale de l'Afrique du Sud, sans cependant englober les blancs. Nelson montre comment surmonter l'amertume envers les gardiens de prison (afrikaners) en étendant l'Ubuntu aux blancs. Il constate qu'eux aussi souffrent, ont peur d'une révolution. Son message est : les afrikaners sont aussi africains. Il est libéré en 1990 et devient président en 1994. En conclusion Philippe recommande en situation conflictuelle "voit l'humanité en ton collaborateur "

Christian evaluates the content of Philippe's speech [no notes, sorry!]

Philippe L. évalue la présentation : j'aime ta façon de te poser. Je suis sous le charme. Il y a quelque chose de chaleureux. Tu donnes ! On t'écoute. On est étonné, conquis. Tu donnes une image paternelle. Bravo pour ta façon de t'améliorer ! Comme je ne vois pas de points d'amélioration, je demande au public. Teddy: il glisse les pieds au sol parfois.



6. **Paolo G.** Advanced Manual Persuasive Speaking - Convince the audience - "**Le quarantième kilomètre**" - Pffff! Voilà je suis au 40ème kilomètre, au ravitaillement. Je suis mort ! J'ai les

jambes raides, j'ai mal à la hanche, partout. J'en ai marre ! J'ai chaud ! Je n'ai jamais été si mal de ma vie, même pas quand je suis tombé de scooter et je me suis pété la cheville... On a tous des épreuves difficiles à surmonter, comme une maladie, ou le 15^{ème} entretien d'embauche, où il faut garder le sourire et la motivation. Ce sont des épreuves choisies ou imposées. Pensez-y, est-ce que vous avez déjà dû affronter une situation de ce type ? On est souvent tenté de prendre une solution de facilité, de laisser tomber. Je me disais: "Mais pourquoi ? Pourquoi je me suis fourré là-dedans ?" - "J'aurais dû écouter mes collègues qui me décourageaient. Je n'aurais pas dû sortir autant !" - Mais dans un rare moment de lucidité, je me suis dit: "Je me suis entraîné pendant 12 semaines, je ne vais pas laisser tomber maintenant. J'ai déjà fait 95% du parcours." Je commence donc à marcher, et ensuite à courir doucement, puis un peu plus vite. Je me suis accroché grâce à mon mental, à mon orgueil, à mon envie de terminer la course, malgré les 5 ou 6 ampoules que j'avais sous les pieds. J'avance, j'avance, je tourne le virage et soudain je vois à 300 mètres la ligne d'arrivée. Quelle joie, quelle satisfaction ! Il y a des photographes, des cameramen. J'arrive à franchir la ligne ! Quelle joie ! C'est énorme ! J'ai réalisé mon objectif sportif de l'année. Voici ici la médaille que j'ai reçue. Elle représente beaucoup plus qu'une simple médaille. Vouloir c'est pouvoir ! J'ai mis cette médaille et je vous invite à réfléchir à un moment où vous avez atteint vos objectifs. Et quels sont vos objectifs maintenant ? Et surtout, comment y arriver ? Pour vous aider, je peux vous donner 3 étapes à suivre, plus une astuce. Un, fixez-vous un objectif. Ecrivez-le, partagez-le, de façon à vous obliger à l'atteindre au moins pour sauvegarder votre réputation. Deux, fixez-vous une date limite, et des dates intermédiaires pour chacune des tâches de votre objectif, afin de le rendre plus concret. Trois, passez à l'action. Agissez tous les jours. Moi, je me suis entraîné trois fois par semaine, pendant les pauses-déjeuner et le week-end. L'astuce, c'est de ne pas laisser tomber. Pensez aux joies éprouvées quand le but est atteint et serrez les dents ! Je vous propose donc le challenge dès ce soir de vous demander quel est votre prochain but. Quel est l'objectif, le plan, quelles sont les ressources et les actions ? Et agissez ce soir ou demain au plus tard pour commencer à atteindre votre objectif avec le mental. Vous aussi vous allez pouvoir mériter cette médaille !

Olivier évalue le contenu du discours : tu nous as impliqués, questionnés, ce que j'ai beaucoup apprécié personnellement. A la ligne d'arrivée, vu tes qualités tu pouvais en faire encore plus !

Lenny, evaluates the delivery of Paolo's speech [**no notes, sorry!**]



7. **Sean** - Public Relations - Le discours de crise - « **Une nouvelle approche du marketing Kryptonite** » Bienvenue tout le monde à notre conférence de presse ce soir. Vous avez dû entendre des rumeurs autour de notre société. Je suis Lex Luthor le directeur marketing de la société Supermec. Clark Kent, notre président directeur général, a décidé de partager son savoir-faire autour d'une petite pierre appelée kryptonite, une pierre verte. Et nous avons lancé une grande campagne de pub là-dessus. Je suis d'une veille école de marketing, donc nous avons fait des pubs télé, des affiches. Vous avez pu voir notre PDG costumé avec la marque S symbole d'espoir pour la planète. Avec cette campagne, vraiment c'était formidable ! Nous avons un budget de 100 millions d'euros. Malheureusement les ventes ont été très très faibles en 6 mois. C'est pourquoi j'ai demandé à ma directrice adjointe, Lois Lane, de travailler sur les problèmes que nous avons rencontrés. Le problème numéro un est que parfois la pierre change de couleur. Elle devient gris/noir et perd son pouvoir. Le second problème plus fondamental est que les consommateurs potentiels n'ont pas ouvert les pubs courriers et la pub télé a été

zappée. Ma directrice m'a dit que le monde a changé. Les gens utilisent le web et on doit utiliser les réseaux sociaux, les blogs. On doit attirer les gens vers nous, et non pas pousser du contenu vers eux. Notre société de presse, appelée Daily Planet, a décidé de vous annoncer une autre campagne basée sur le marketing entrant. Il s'agit d'attirer les gens en utilisant des sites web et la création de contenu afin de convertir les prospects en clients. Nous allons utiliser des outils d'automatisation du marketing pour gérer le processus et changer le produit face à la demande des consommateurs. Donc, en tant que directeur du marketing de Supermec, je vous le dis : « Oui nous avons eu des problèmes avec les produits. Mais le plus important est le changement de type de marketing. Je suis maintenant disponible pour des questions. »

Paolo: à quoi sert le produit ?

S: Mr Clark Kent est venu avec la kryptonite de sa planète natale. Elle peut lui faire perdre ses pouvoirs, mais nous humains, nous pouvons gagner des super pouvoirs avec la kryptonite verte.

Philippe L.: est-il possible de la tailler en diamant pour obtenir une super girl ?

S: Oui!

Philippe P: en combien de temps pensez-vous regagner les 100 millions d'euros dépensés ?

S: Bientôt car notre nouvelle campagne réduit le coût à 20% d'une campagne traditionnelle. Et des milliards de personnes sont concernées par notre produit.

Alice : j'ai acheté la kryptonite pour mon mari et cela n'a pas marché ! Est-il possible de se faire rembourser ?

S: De quelle couleur était la kryptonite ?

A: Violette !

S: Violette ? Pas rose ? Avec la rose on peut changer de sexe ! Désolé, il n'y a plus de temps pour d'autres questions !

Alicia, evaluates the content of Sean's speech: [*no notes, sorry*]

Alain M evaluates the delivery of Sean's speech: You mastered delivery. About the topic, there was a gap between the humorous and fun tone of your delivery and the fact that it should have been in a crisis. In a situation like that some gravity would have been needed. I would have acted a little bit with less fun. Otherwise it was a good performance.

Who won the ribbons?



Best speech: **Paolo G.**

Our president asks our guests for comments:

- **Nadia**: Well done everyone! I enjoyed it. It was informative and the delivery was great. I want to come back to be like you. There were very constructive advice. I want to follow the steps.
- **Didier**: Pour moi c'est un peu trop structuré. Cela me fait penser à une séance de lean manufacturing dans ma compagnie. Ce n'est pas ce que je recherche. C'est très intéressant au niveau de l'engagement.
- **Fleur**: J'ai bien apprécié. Je viendrai la prochaine fois.
- **Peter**: You can learn from each person. I like the structure, the timing. I am quite curious and I will definitely come back again.
- **Avila**: J'ai beaucoup apprécié la qualité des discours, chacun avec son style. J'aimerais revenir, en ressentir le besoin et le faire aussi pourquoi pas !
- **John**: Thank you for welcoming me! I have seen your personality shine through. There was a lot of joy and fun. I feel inspired by the comments and the feedback. I will be back!

Paolo, closing the meeting:

Next time there will be an excellent TM of the evening: the next Toastmaster of the Evening will be Sean!

The next speech marathon will perhaps be next year!

Notes: **Alain M** and **Christian**- Edition and Illustration **Odile**

Next meeting: May 27th, 2015