

# communicateurs EFFICACES

## La pause magique : sachez utiliser le silence

Le grand pianiste, Arthur Schnabel, disait :

"Je n'utilise pas les notes de façon différente d'un autre pianiste, mais j'utilise mieux les pauses entre les notes, et c'est là que se cache l'art". Il en va de même pour la parole, ce sont les pauses entre les mots qui font la différence entre un bon communicateur et un communicateur moyen.

Les silences et les pauses nous permettent de "respirer" une communication. La tension du début fait que, souvent, nous jetons littéralement dans les mots. Nous oublions même de respirer, tellement nous "enchaînons les wagons".

Le résultat : nous tombons dans le piège des mots "bouche-trous" : euh ... euh... je veux dire ... bon ... bien..., etc. Nous parlons trop vite et, ce qui est le plus grave, nous rendons à nos auditeurs la tâche d'écouter, déjà difficile, encore plus compliquée.

### Utilisez le poids du silence dès le départ.

-Ne commencez jamais à parler avant que vous-même et la salle ne soient prêts.

- Installez-vous calmement devant le groupe. Pendant que vous vérifiez si tout est en place (rétroprojecteur, markers, vos

notes) et que vous jetez un dernier coup d'œil sur vos notes, le public, lui, s'installe aussi et s'habitue déjà à votre image.

- En respirant calmement et en regardant les auditeurs avec un grand sourire, attendez que le silence s'installe. Vous ne commencez à parler qu'à partir de ce moment-là. Cela vous assure une meilleure attention du public et, pour vous, c'est une bonne base de départ.

- Vous avez bâti une bonne introduction, vous avez choisi des mots "choc". Ne gâchez pas vos effets ! Une fois que vous les avez "balancés", taisez-vous ! Comptez 1.2.3.4.5.6.7.8, 9.10 dans votre tête, et ne reprenez la parole qu'après.

- Les silences permettent aux concepts de se poser au fond de la mémoire des auditeurs et les préparent à entendre la suite. À l'aide des silences et des pauses, bâtissez des plateformes de compréhension. Laissez aux esprits le temps d'absorber les idées !

- Utilisez les silences avant et après l'annonce d'une idée importante ou d'une nouvelle. Avant : ils alertent le public. Attention ! Quelque chose va arriver : vous laissez l'effet se faire.

- Si vous posez une question, faites un silence ! Attendez ! Cette pause fera participer les auditeurs, verbalement ou non.

- Attirez l'attention sur vous après une discussion, ou bien, tout simplement, calmez les esprits en vous taisant. Il suffit souvent de faire un silence au milieu d'un mot, d'une phrase. L'effet du "et maintenant, écoutez-moi" provoqué par le silence prolongé se fera très vite sentir.

- Entraînez-vous à jouer avec les silences et les pauses, et vous verrez, comme par miracle, la qualité d'attention de vos auditeurs s'améliorer, vos communications prendre vie. Vous vous sentirez mieux et vos auditeurs aussi !

### **La meilleure formule pour attirer les gens**

Attirer les gens vers soi vous permet d'avoir du pouvoir sur eux. Voici la formule du «Triple A», donnée par Les Giblin, dans son ouvrage "How to have confidence and power in dealing with people", Prentice Hall, 1956.

### **L'Acceptation**

- Acceptez les gens tels qu'ils sont. Accordez-leur d'être eux-mêmes.
- N'exigez pas que quelqu'un soit parfait ou presque, pour que vous puissiez l'aimer.
- Ne taillez pas un habit dans un modèle et une taille répondant à vos vues, exigeant que les autres le revêtent pour être acceptés par vous.
- Ne pensez, ni ne dites : "Je vous accepterai si vous faites

ceci ou cela, ou si vous changez votre comportement pour me plaire".

### **L'Approbation**

- Cherchez les choses que vous pouvez approuver chez l'autre personne. Cela peut être de petites choses sans grande importance.
- Laissez savoir à l'autre que vous les avez relevées et que vous les appréciez, il arrivera généralement que, bénéficiant de cette approbation, cette personne cherche à la mériter sur d'autres points.

### **L'Appréciation**

- Apprécier signifie augmenter la valeur, par opposition à déprécier qui signifie diminuer la valeur.
- Montrez aux gens que vous les appréciez. Traitez-les comme s'ils représentaient une valeur pour vous. Ne les faites pas attendre.
- Remerciez-les. Accordez-leur un traitement individuel.

### **Dans le prochain numéro :**

- TEST : Comprenez-vous le langage du corps ?
- Un truc pour mieux comprendre le langage du corps...
- Comment devez-vous serrer une main ?
- Comment donner plus de pouvoir à votre regard ?