

communicateurs EFFICACES

Comment réussir les 2 phases les plus importantes de votre communication

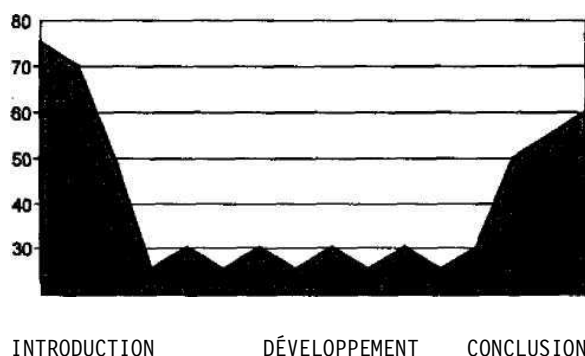
Comment bâtir vos introductions et vos conclusions

L'attention des auditeurs est au plus haut au moment de l'introduction, au plus bas pendant le développement, le corps de la communication et elle remonte à la conclusion.

Introduction et conclusion sont donc les moments les plus importants.

Comment utiliser cette courbe (naturelle) au mieux?

% COURBE D'ATTENTION



1. Votre introduction doit être "musclée", elle doit annoncer clairement ce qui va suivre et donner envie aux auditeurs d'écouter la suite. C'est par votre introduction que vous créez le climat d'attention qui va suivre.

2. Après l'introduction, la courbe d'attention reste encore quelques instants au point le plus haut. Tirez profit de ces moments privilégiés et prolongez-les autant que possible.

Une bonne voix, un regard attentif sont des armes indispensables à cet effet.

3. Nous voici à la période où l'intérêt des auditeurs prend l'allure de montagnes russes. La concentration et l'attention vont et viennent, en vagues. C'est le moment où vous devez répéter votre message, reformuler vos propos.

Variez aussi votre présentation : utilisez des aides visuelles et activez votre auditoire en lui posant des questions ou en lui faisant prendre des notes. Trouvez des moyens pour attirer l'attention des auditeurs !

4. Vous arrivez à la conclusion : refaites la synthèse de ce qui s'est dit. Cela permettra à ceux qui étaient inattentifs de se ressaisir avant de repartir avec les points clés dans leur mémoire. Et surtout : ne terminez jamais sans véritable conclusion !

Faut-il utiliser une citation en conclusion ?

Il vaut mieux éviter de conclure une communication par une citation.

"Comme disait Ésope..." (ou autres !) donne un côté un peu prétentieux et guindé. En outre,

il est plus important pour le public de se souvenir de ce que vous dites que des idées de quelqu'un d'autre.

Résumez votre communication en 3 points, ou racontez une anecdote personnelle ou une histoire qui "colle" bien à la situation.

Comment maîtriser le paradoxe de l'orateur : vulnérabilité et confiance en soi

Glenda Jackson, la grande actrice anglaise de théâtre et de cinéma, a fait la réflexion suivante au sujet de son métier de comédienne :

"Le paradoxe terrible du métier d'acteur, c'est qu'il faut à la fois être extrêmement vulnérable et sûr de soi !"

Pour un orateur, c'est exactement la même chose : il convainc autant par son authenticité que par la perfection de sa technique. D'ailleurs, la vraie confiance en soi n'exclut absolument pas la vulnérabilité.

Comment être efficace tout en restant vulnérable (ou sensible) face à un groupe ?

– Préoccupez-vous davantage des autres que de vous-même !

Si vous êtes en permanence en train de vous demander ce que l'on va penser de vous, vous ne prendrez jamais le risque d'être vous-même (en plus, vous vous mettez dans un piège à trac formidable !).

– Acceptez les erreurs comme une expérience positive

Ne vivez pas dans la peur du faux pas. Une erreur vous rend plus humain aux yeux des autres. Ils peuvent s'identifier à vous :

"Tiens, cela lui arrive aussi – il est donc comme moi, un être humain avec des qualités et des défauts !"

– Entraînez-vous !

Si vous êtes bien préparé, si vous avez bien répété votre communication, vous pouvez, pour les grandes lignes, mettre le pilote automatique.

Une bonne préparation, un bon conducteur et des répétitions libèrent votre concentration et vous permettent de sortir vos antennes de communicateur pour mieux sentir ce qui se passe.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Comment vaincre votre trac.

– 5 choses à savoir avant de prendre la parole en public.

– Comment vous habiller pour communiquer.