

communicateurs EFFICACES

Devinez les questions qu'un journaliste va vous poser

Imaginez, avant de proposer une solution ou de faire un exposé, que vous êtes dans la position d'un journaliste.

C'est-à-dire que **vous devez tout dire en quelques lignes... et à quelqu'un qui n'est au courant de rien.**

Vous savez que pour y parvenir, vous êtes obligé de bien maîtriser le sujet. Comme un reporter qui enquête minutieusement pour enrichir son information et s'assurer de sa crédibilité avant de la livrer au public, vous devez être attentif et méthodique pour mieux communiquer.

Si vous avez étudié votre sujet avec rigueur et curiosité, votre message a toutes les chances de passer.

Pour avoir plus d'impact au téléphone

Au téléphone, le son de votre voix est encore plus important qu'en "direct". Lors d'une conversation, vous pouvez vous aider de votre langage du corps, et souligner vos mots par des gestes. Au téléphone, votre interlocuteur ne vous voit pas. Votre voix reste donc le seul support !

Toutes nos voix sonnent différemment. Il y a les voix profondes ou aiguës, les agréables ou les ennuyeuses, les fortes ou les faibles, les faciles à écouter, d'autres plus difficiles à

entendre. Nous avons une voix bien à nous. Jusqu'à un certain point, nous pouvons tous agir sur notre voix et la changer.

Voici quelques points à observer si vous voulez être bien entendu au téléphone :

L'énergie

Une voix énergique relate votre enthousiasme. L'énergie de la voix passe aussi par votre corps. Une attitude bien droite facilite les choses.

La vitesse

Si vous parlez trop vite, vous créez des difficultés de compréhension. La bonne moyenne se situe aux alentours de 125 mots à la minute. Faites des pauses – respirez – sinon vous trahissez votre nervosité.

Le rythme

Une voix monotone est ennuyeuse. Parlez plus vite – plus lentement. Jouez avec le rythme. Plus le rythme du débit est varié, plus vous êtes passionnant à écouter.

Le volume

Les variations du volume donnent du relief et des couleurs à la voix. Si vous parlez toujours trop fort (ou pas assez fort), vous fatiguez votre interlocuteur.

Comment s'y prendre ?

1. Avant de téléphoner, chauffez votre voix. Chantonnez doucement (sans paroles). Cela rendra votre voix plus chaude, plus profonde.

2. Enregistrez vos conversations téléphoniques, réécoutez-les et analysez votre degré d'ÉNERGIE, la VITESSE, le RYTHME et le VOLUME de votre voix. Écoutez votre bande plusieurs fois et travaillez, point après point, ce que vous souhaitez changer.

3. Faites des jeux de rôles avec un ami. Enregistrez des coups de fils simulés et analysez-les ensemble. En général, demandez à des personnes de votre entourage, en qui vous avez pleinement confiance, ce qu'ils pensent de votre voix.

4. Suivez un séminaire de communication orale. Vous aborderez facilement les problèmes de voix et de respiration !

Un dernier point : SOURIEZ ! C'est simple : dès que vous êtes au téléphone, pensez à sourire ! Votre sourire s'entend dans votre voix. Ainsi vous aurez une voix chaleureuse et plus attirante !

Comment parler aux mordus du téléphone

Un jour, l'ambassadeur de Grande-Bretagne fut reçu à la Maison Blanche par le Président Franklin Roosevelt.

Comme tous les présidents du monde, le Président des États-Unis était un homme très occupé. Mais il avait la fâcheuse habitude de prendre ses appels même en présence d'un invité de marque.

Et comme le téléphone sonnait continuellement, la conversation entre les 2 hommes ne progressait guère et le pauvre ambassadeur commençait à craindre de ne pouvoir aborder les sujets pour lesquels il rencontrait le Président.

Que faire ?

Il ne pouvait tout de même pas se mettre en colère et reprocher à son prestigieux interlocuteur de l'interrompre continuellement.

Il eut une idée.

Pendant que le Président était absorbé par une conversation téléphonique, il quitta discrètement son bureau pour lui... téléphoner !

Et il put enfin discuter de tous les sujets qu'il souhaitait !

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Le secret des grands communicateurs : l'art de l'écoute