

communicateurs EFFICACES

3 trucs pour se souvenir des noms

Se souvenir du nom de quelqu'un, c'est souvent difficile. S'en souvenir quand on est sous tension, c'est presque impossible.

Voici les conseils de Dale Carnegie :

Écoutez

Quand une personne vous dit son nom, écoutez vraiment avec toute votre attention, et répétez immédiatement le nom à haute voix :

"Bonjour M. X"

"Ça me fait plaisir de vous rencontrer M. Y"

"J'ai beaucoup entendu parler de vous M. Z".

Réfléchissez

Concentrez-vous sur la personne pendant quelques instants :

- Regardez-la. Qu'est-ce qui la rend unique ? Différente ?
- À quoi pouvez-vous associer son nom ?
- Si c'est un nom étranger, quelle est sa signification ?

Connectez

Utilisez cette différence et mettez-la en connection directe avec le nom. Godefroy, comme Godefroy de Bouillon ; Selz, comme l'eau, mais sans "T" ; Dangles, comme un meuble d'angle, Heinz comme le ketchup,...

Comment élaborer le plan de votre communication

Avant de faire un plan, devant le fouillis que représentent toutes les idées que vous avez accumulées, la première chose à faire est de **regrouper les idées par thèmes**, ou par idées force.

Prenez des fiches quadrillées en bristol, et, regroupez tous les éléments similaires autour d'une idée par fiche. Ce travail peut aussi se faire avec certains programmes informatiques.

Une fois ce travail fait, passez en revue les différents plans possibles et voyez celui qui convient le mieux à votre sujet.

1.Introduction/Développement/Conclusion

Classique entre les classiques ! Ce qu'il faut retenir de ce plan, c'est l'importance de l'introduction et de la conclusion. Je ne vais pas répéter à chaque fois "Introduction" et "Conclusion" dans les autres idées de plan, mais considérez qu'il en faut toujours.

2. Thèse/Antithèse/Synthèse

L'avantage de ce plan, c'est qu'il stimule la créativité et l'intérêt. L'opposition thèse/antithèse donne aussi une apparence d'objectivité qui fait mieux accepter la synthèse et la conclusion.

3. Problèmes/Causes/Solutions

Ce plan très simple, facile à suivre, correspond aux mécanismes de notre cerveau, il est aussi à l'origine de la démarche scientifique :

1. Prise de conscience du problème
2. Étude des faits et analyse des causes
3. Solutions possibles
4. Expérimentation des solutions possibles
5. Choix de la meilleure

Il conviendra parfaitement aux communications plutôt longues et aux auditeurs qui n'ont pas de parti pris.

4. Cause/Effet

De l'effet à la cause ou de la cause à l'effet. C'est un raisonnement déductif qui peut se faire en 3 étapes :

- Tous les hommes sont mortels
- Socrate est un homme
- Donc Socrate est mortel

Il y a aussi un autre plan possible : effet/effet, sans parler des causes sous-jacentes. Dans ce cas, le premier effet est connu et le second probable.

"Noël au balcon, Pâques au tison"

Le plan "Principe/application" est une des applications possibles de cause/effet.

5. La chronologie

L'ordre chronologique est surtout utilisé pour raconter une histoire, il peut être en partie bouleversé pour donner un effet dramatique.

La vie d'un homme, par exemple, peut être présentée dans l'ordre – enfance, adolescence, âge adulte, mariage, etc. – mais, l'introduction pourra être un moment dramatique de sa vie.

Souvent, les processus sont décrits dans un ordre chronologique : croissance d'une fleur ou élaboration d'un produit, par exemple.

6. L'organisation dans l'espace

La logique, là, sera celle de "près à loin" ou de "dedans-dehors", ou l'inverse. Les récits de voyages, d'explorations, de vacances, en sont des exemples (le lieu, son voisinage, le pays, etc.).

7. La définition

Dans ce cas, on explique les ressemblances avec d'autres choses et leurs différences. On place le

sujet dans différents contextes. Il est conseillé, pour intéresser les auditeurs, d'adopter un point de vue original.

8. La classification

Là, vous énumérez des points qui rentrent dans une même catégorie. Par exemple, "Les nouveaux pauvres dans la France de l'an 2000". On découpe un plan en parties. Ce plan est souvent appelé aussi "plan à tiroirs".

9. Le fil directeur

Différents éléments sont présentés et, à chaque fois, sont amenés à un "fil directeur". Un avocat voulant montrer une conspiration contre son client utilisera, par exemple, ce plan.

10. Exemple/Argumentation/Raison

Ce plan, mis au point par Dale Carnegie, convient très bien pour les exposés courts :

1) L'EXEMPLE. Commencez par un fait, une histoire qui sera comme le point de départ de votre discours.

2) L'ARGUMENTATION. En termes clairs et précis, dites exactement ce que vous désirez voir faire à votre auditoire.

3) LA RAISON. Faites ressortir les avantages ou les bénéfices que votre auditoire peut en attendre.

11. La dialectique

Chaque solution est envisagée tour à tour et refusée. Les affirmations et exigences sont reformulées à plusieurs reprises. La solution choisie est proclamée. Cette structure est employée surtout dans le marxisme.

12. Le plan de Rudyard Kipling

Le célèbre écrivain disait :

"Les 6 modèles serviteurs qui m'ont tout appris s'appellent :

Qui ? Quoi ? Quand ? Où ?
Pourquoi ? Comment ?"

Posez les questions et donnez les réponses.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez:

– Comment donner plus de punch à votre texte

– Gagnez du temps sur votre courrier : Le Principe "Zéro Réponse"