

communicateurs EFFICACES

Quels sont les 4 participants les plus importants de vos réunions ?

Les 4 participants les plus importants à une réunion sont :

1. Le facilitateur

C'est la personne qui mène la réunion. C'est le facilitateur qui doit veiller à ce que tout le monde s'exprime, et à ce qu'il le fasse en toute liberté, il joue le rôle de médiateur.

2. Le rapporteur

Il (ou elle) est la mémoire du groupe, il enregistre ou note tous les points qui sont discutés. Ces notes doivent être accessibles à tout moment, à tous ceux qui participent à la réunion. Un tableau de papier est très utile pour ce travail. Les feuilles peuvent être accrochées au mur, au fur et à mesure qu'elles sont écrites. Elles doivent être complétées si un participant le souhaite.

3. Un membre du groupe

Son rôle est de veiller à ce que le facilitateur ne perde pas sa neutralité. Le facilitateur ne doit pas prendre parti, ne doit pas favoriser un membre du groupe, il ne peut pas cumuler les mandats, c'est-à-dire être modérateur et participant. Le membre du groupe, qui est aussi participant, peut

interrompre le modérateur et le rappeler à l'ordre.

4. Un manager ou décisionnaire

Cette personne peut participer à la réunion comme tout autre participant. En plus, il a le pouvoir de prendre des décisions. Son rôle devient particulièrement important lorsque le groupe, à l'issue d'une discussion, n'arrive pas à un consensus.

Lors de votre prochaine réunion, distribuez ces rôles à 4 personnes. Annoncez le rôle de chacun à l'ensemble des participants. Vous aurez peut-être la surprise de découvrir que vos réunions se dérouleront plus facilement, surtout si elles portent sur des sujets un peu conflictuels ou difficiles.

Un dernier conseil : Changez les rôles à chaque réunion !

Comment présenter un orateur

Présenter un orateur est une tâche pleine de responsabilités. C'est le présentateur qui crée le climat de ce qui va suivre, il doit :

- "chauffer" la salle
- "vendre" l'orateur
- "ouvrir les oreilles" des auditeurs

Si vous avez un orateur à présenter, suivez ces quelques conseils :

Une bonne présentation se prépare

– Rencontrez l'orateur avant. Posez-lui des questions sur sa vie et sur le sujet de sa conférence.

Parmi les informations recueillies, **sélectionnez quelques points importants** en relation directe avec le sujet et les participants.

– Évoquez quelques faits personnels qui rendent l'orateur **humain et chaleureux**.

– Choisissez quelques points de sa carrière qui augmentent la **crédibilité** auprès de l'auditoire.

– Communiquez aux auditeurs votre **enthousiasme** d'avoir cet orateur parmi VOUS.

Évitez

– La biographie détaillée de l'orateur.

– De dévoiler trop le sujet ou de voler les phrases d'introduction de l'orateur.

– De créer des attentes trop fortes ! Vous pouvez rendre la tâche de l'orateur plus difficile.

– De parler de choses négatives : il fait très chaud, la salle est trop petite, etc.

Et

N'oubliez pas que vous n'êtes qu'un "médiateur". C'est l'orateur qui est la vedette ! Vous êtes simplement là pour lui ouvrir une route, lui faciliter la tâche !

Comment vous présenter vous-même ?

Vous présenter est souvent la tâche d'un "présentateur". Si vous n'êtes pas sûr de lui, plutôt que de le

laisser dire n'importe quoi, prenez directement la parole vous-même.

Méfiez-vous de l'égocentrisme !

"... je suis (le plus beau, le plus intelligent...)"

Commencez plutôt par :

– **Une phrase captivante**. Elle doit "tomber" comme un télégramme qui éveille l'intérêt : "2021, année record"

– **Dites tout de suite de quoi vous allez parler**, situez clairement le sujet : "Comment augmenter vos rendements de 10 % ?"

– Donnez ensuite le bénéfice que l'on va avoir en vous écoutant : "À la fin de cette matinée, vous aurez 8 moyens pour..."

– C'est seulement **maintenant** que vous **parlez de vous-même**.

– Dites pourquoi c'est vous qui traitez ce sujet et n'oubliez pas de signaler (ou de manifester par votre langage du corps) que vous êtes content d'être là !

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Les 9 points clés d'un salon réussi