

communicateurs EFFICACES

Mémorisez facilement les noms : 3 conseils d'expert

Se souvenir du nom des personnes que l'on rencontre est souvent difficile. Et sous la pression, la tâche relève quasiment de la mission impossible.

Pour mémoriser sans peine le nom de vos interlocuteurs, appliquez les conseils de Dale Carnegie :

Écoutez et répétez

Au moment où la personne prononce son nom, concentrez-vous pour bien l'entendre. Puis, répétez-le immédiatement à haute voix :

"Bonjour M. X"

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

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

Observez et imaginez

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

Connectez cette différence avec le nom. Selz, comme l'eau, mais sans "T" ; Dangles, comme un meuble d'angle, Heinz comme le ketchup...

Les 11 types de plan de communication

Avant d'élaborer un plan, ordonnez toutes les idées que vous avez accumulées en les **regroupant par thème**, ou par idées force.

Regroupez tous les éléments similaires se rattachant à une même idée sur un document Word. Pour une autre idée, utilisez un autre document. Si vous visualisez mieux les choses écrites de votre propre main, utilisez des fiches.

Ensuite, passez en revue les différents plans possibles pour trouver celui qui convient le mieux à votre sujet.

Note : Quel que soit le plan choisi, retenez qu'il vous faut TOUJOURS une introduction, un développement, et une conclusion.

1. Thèse/Antithèse/Synthèse

L'avantage de ce plan, est qu'il stimule la créativité et l'intérêt. L'opposition thèse/antithèse donne au texte un semblant d'objectivité qui fait mieux accepter la synthèse et la conclusion.

2. Problèmes/Causes/Solutions

Ce plan est très simple, facile à suivre, car il correspond aux mécanismes de notre cerveau. Il est d'ailleurs à l'origine de la démarche scientifique :

1. Prise de conscience du problème
2. Étude des faits et analyse des causes
3. Présentation des options possibles
4. Expérimentation des options proposées
5. Choix de la meilleure solution

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

3. 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 existe un autre plan possible : effet/effet, sans parler des causes sous-jacentes. Dans ce cas, le 1^{er} effet est connu et le 2nd implicite.

"Noël au balcon, Pâques au tison."

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

4. La chronologie

L'ordre chronologique est surtout utilisé pour raconter une histoire. Vous pouvez le bouleverser en partie pour apporter un effet dramatique.

Vous pouvez, par exemple, présenter la biographie d'une personne dans l'ordre – enfance, adolescence, âge adulte, mariage, etc. – mais, l'introduction pourra être un moment dramatique de sa vie.

Préférez également l'ordre chronologique pour décrire un processus : croissance d'une fleur ou élaboration d'un produit...

5. L'organisation dans l'espace

La logique sera une progression du plus près vers le plus éloigné ou de l'intérieur vers l'extérieur, ou l'inverse. Les récits de voyages, d'explorations, de vacances, en sont des exemples (le lieu, son voisinage, le pays, etc.).

6. La définition

Dans ce cas, expliquez les ressemblances avec d'autres choses et leurs différences. Placez le sujet dans différents contextes. Pour intéresser vos auditeurs, adoptez un point de vue original.

7. La classification

Il s'agit ici d'énumérer des points qui rentrent dans une même catégorie. Par exemple, "Les nouveaux pauvres dans la France de l'an 2012."

Découpez votre plan en parties. Ce plan est aussi souvent appelé "plan à tiroirs."

8. Le fil directeur

Différents éléments sont présentés et, à chaque fois, sont amenés à un "fil directeur". Par exemple, un avocat voulant démontrer une conspiration contre son client utilisera ce type de plan.

9. Exemple/Argumentation/Raison

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

- a) L'EXEMPLE. Commencez par un fait, une anecdote qui servira de point de départ à votre discours.
- b) L'ARGUMENTATION. En termes clairs et précis, annoncez directement ce dont vous souhaitez convaincre votre auditoire.
- c) LA RAISON. Faites ressortir les avantages ou les bénéfices que votre auditoire peut en attendre.

10. La dialectique

Chaque possibilité est envisagée tour à tour, puis rejetée, avec le rappel systématique des affirmations et exigences. Enfin, la solution choisie est proclamée. Cette structure est surtout employée dans le marxisme.

11. 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-vous les mêmes questions dans cet ordre, et apportez les réponses. Vous tiendrez une rédaction complète avec tous les éléments essentiels.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- 5 astuces pour écrire un texte parfait
- Moins de courrier grâce au Principe "Zéro Réponse"