



Bulletin L'INFO-COM

Numéro 4 :: 12 mars 2010

La communication persuasive

La communication : un pont ou un fossé avec ceux que nous rencontrons. Une attention particulière à certains aspects de la communication augmentera vos chances de réussite lors des réunions, des présentations, des conversations téléphoniques ou des rencontres sociales.

Les pauses

« Euh » utilisé souvent, encombre le langage. Alors, on le remplace par une pause. Cette technique permet à la personne de prendre une respiration relaxante et de faire mieux entendre et comprendre son message.

Le contact visuel

Le contact visuel avec son interlocuteur établit un climat de confiance. Cette approche retient l'attention, fait ressortir l'importance du message et transmet votre assurance.

La gestuelle

Utiliser les gestes pour relever nos propos. Élargissez plutôt vos gestes au lieu de répéter les mêmes. Laissez vos mains accentuer et décrire le message. Ramener les bras détendus le long du corps après avoir complété un mouvement.

Allez droit au but

Utilisez la règle de trois en concentrant votre message sur un maximum de trois points importants. Soyez attentif à vos auditeurs. Sont-ils attentifs ou ont-ils la bougeotte?

Référence : Le planificateur, inspiré de l'article de Stacey Hanke