





Stéphane Goyard

3 MINUTES POUR CONVAINCRE

Parce que vous n'avez pas deux fois l'occasion de
faire une première bonne impression

*"On peut avoir la meilleure idée du monde, singulière et
différente, si on n'est pas capable d'en convaincre les gens
autour de soi, elle ne rencontrera que l'indifférence générale."*

Grégory Berns, Psychiatre, Professeur à l'université Emory, Atlanta

Sommaire

La Communication efficace c'est.....	3
Je m'en suis douté dès que je l'ai vu !	3
Prenez contact avec la communication	3
Les 7 leviers indispensables.....	3
Convaincre par le langage corporel	3
Convaincre par le discours	3
Et après les 3 minutes, je continue avec quoi ?	3
Encore une petite chose.....	3
A propos de l'auteur.....	3

CHAPITRE 1

La Communication efficace c'est...

3 dixièmes de seconde pour créer une Connexion positive



3 secondes pour créer une Impression positive



3 minutes pour Convaincre

CHAPITRE 2

Je m'en suis douté dès que je l'ai vu !

Qui d'entre nous n'a pas déjà tenu ce discours ?

Les recherches en psychologie cognitive et en sciences de la communication nous montrent que lorsque nous nous exprimons face à un auditoire, celui-ci se fait une impression de nous dans **les trois premières secondes** de notre intervention.

Rassurez-vous, cette première impression n'est pas irrévocable et peut encore s'inverser... durant **les trois minutes qui suivent**. Au delà, notre auditoire a définitivement verrouillé son opinion. Peu importe les efforts que nous ferons par la suite, notre discours comme notre attitude seront interprétés dans le sens de la première impression. Donc, si la première impression que nous avons produite a été négative, il sera difficile, voire impossible, de la modifier durant le reste de la présentation. Nous sommes d'accord sur le fait que cette première impression ne reflète pas la personne que nous sommes au fond de nous, mais c'est celle qui sera perçue et, de fait, retenue.

Dans le monde ultra connecté qui est le nôtre, où la compétitivité bat son plein, où tout le monde est toujours pressé, impatient, où l'efficacité est devenue l'emblème de la vertu suprême, les esprits « switchent » à la première occasion. Les premiers instants d'une présentation orale sont donc capitaux.

Ils nous permettent de détruire ou de **bâtir une confiance** forte. Ils renforcent ou mettent à mal notre **crédibilité** professionnelle. Ils nous permettent de perdre ou de remporter un marché.

Face à de tels enjeux, nous devons apprendre à **communiquer de façon stratégique**. Il importe donc de savoir donner une première bonne impression car la vie professionnelle ne nous offre que très rarement une seconde chance. Votre auditoire doit voir, entendre et ressentir qu'il a à faire à une personne cohérente, professionnelle et digne de confiance.

En 3 mn.

Un beau défi en perspective, n'est-ce pas ?

CHAPITRE 3

Prenez contact avec la communication

Pour convaincre en 3 minutes, il est important que vous maîtrisiez quelques bases de communication.

Petit rappel, grande importance

La communication est **un espace en trois dimensions**. Elle comprend le **langage** (les mots et le vocabulaire que nous utilisons), le **para-langage** (c'est la manière que nous avons de "porter" le langage : l'intonation, le phrasé, le timbre de notre voix...) et enfin, le **non verbal** (l'expressivité faciale, les gestes, la posture...)

Tous les spécialistes en science de la communication s'accordent sur le fait que **la communication non verbale représente environ 80% de notre communication**. Pour tout vous dire, la première fois que j'ai entendu cela, je n'y ai pas vraiment cru. Je pensais alors que le discours, les mots seuls étaient importants et le reste secondaire. Plus tard, j'ai compris que cela ne signifie en rien que les mots sont moins importants que les gestes. Mais que le meilleur des discours ne peut être pertinent si l'attitude corporelle associée n'est pas en accord avec ce dernier.

Communiquer, c'est donner un sens à ce que nous pensons, à ce que nous disons, ce que nous voulons, ce que nous faisons. **Communiquer avec impact, c'est mettre en synergie toutes les facettes de notre personnalité** : l'intention, la raison, le langage, les émotions et notre attitude. Ainsi, le retentissement de notre communication est à sa puissance maximale quand ce que nous disons est en conformité avec nos sentiments, notre voix, notre expressivité faciale et notre posture corporelle. Cela se nomme la **congruence**.

Paul Ekman, considéré comme l'un des cent plus éminents psychologues du XXème siècle, pionnier dans l'étude des émotions, dont les travaux ont inspiré la série TV "Lie to me", a identifié six émotions fondamentales. Ce qui est incroyable, c'est que ces émotions sont universelles d'un bout à l'autre de la planète, des papous au parisien pur souche ! Ses travaux ont démontré que lorsque notre cerveau décrypte un visage, ce dernier met **trois dixièmes de seconde** pour interpréter l'émotion primaire exprimée par celui-ci.

Ces six émotions primaires sont :

- **la colère**, la haine, la rage,
- **La tristesse**, l'abattement, le chagrin, la mélancolie, le désespoir,
- **La peur**, l'anxiété, la terreur, la panique, la timidité,
- **La joie**, le plaisir, l'euphorie, l'extase, l'amour, la dévotion,
- **La surprise**, l'étonnement,
- **Le dégoût**, l'aversion, l'écoeurement,

Il en va des émotions comme des couleurs. Les émotions primaires combinées entre elles ouvrent toute la palette des autres émotions. Par exemple, de la joie associée à la colère forment la détermination.

Les émotions sont des incitations à l'action, des forces qui nous poussent à agir ou à réagir face à une situation donnée. Donc si l'émotion exprimée par votre visage n'est pas une expression de joie, de plaisir ou d'enthousiasme, vous perdez, en une fraction de seconde, des points précieux auprès de votre auditoire.

CHAPITRE 4

Les 7 leviers indispensables

1. **Considérez-vous comme privilégié d'avoir l'honneur de prendre la parole devant votre public.** Si vous y allez "à reculons", votre auditoire le percevra immédiatement, car votre attitude corporelle reflètera votre état d'esprit. S'il est facile de mentir avec les mots, il est pratiquement impossible de mentir avec le corps (à moins d'avoir en vous un immense talent d'acteur),
2. **Préparez soigneusement votre sujet pour le maîtriser dans tous ses aspects.** En amont, prévoyez plus que vous n'en direz pendant votre allocution. Improviser au dernier moment est rarement une bonne idée (les derniers qui ont essayé s'en mordent encore les doigts).
3. **Montrez à votre auditoire que votre message est important** et qu'il a de la valeur,
4. **Ne vous dévalorisez pas**, « je ne suis qu'assistante », « je suis un simple collaborateur » et évitez les « je m'excuse », « je suis stressé », « je n'ai pas l'habitude de parler en public », etc.
5. **Soyez inattendu** : utilisez le décalage pour réveiller les esprits : une anecdote croustillante, une question faussement " idiote ", un mot de vocabulaire trivial au milieu d'un discours technique.
6. **Souriez et souriez largement**, pas seulement pour le premier rang, le dernier doit pouvoir percevoir l'expressivité de votre visage et de votre corps.
7. **Travaillez avec la même qualité** le fond (votre discours) que la forme (comportement et attitude).

CHAPITRE 5

Convaincre par le langage corporel

Notre Attitude détermine l'Altitude de nos résultats

La première chose que l'on remarquera de vous, c'est votre langage corporel. Votre ATTITUDE est déterminante, car c'est elle qui conditionne l'ALTITUDE de vos résultats. A ce titre, si vous avez l'ambition de donner un coup d'accélérateur à votre vie, tant sur le plan professionnel que personnel, vous trouverez dans mon livre **«ATTITUDE GAGNANTE - Secrets de Coach pour transformer vos Résultats»**, disponible aux éditions LuLu© et sur mon site en cliquant directement sur le lien <http://www.stephanegoyard.com/livres.html>, des conseils précieux, des outils très spéciaux et quelques secrets de coach qui, bien appliqués, ont le pouvoir de transformer vos résultats.

L'habit fait le moine

Qu'on le veuille ou non, notre image personnelle est la vitrine dans laquelle nous exposons ce que nous avons à vendre, et le monde nous juge d'après ce que nous y exposons. Non pas qu'il faille tromper les autres en nous donnant l'apparence de ce que nous ne sommes pas, mais nous devrions toujours montrer notre meilleur côté et non le plus mauvais. Ainsi, adoptez un style vestimentaire en conformité avec votre auditoire. Par exemple, un style très sophistiqué sera adapté et vous donnera du crédit si votre auditoire a un style équivalent mais vous mettra à distance si le public est de style ultra cool.

Soignez votre entrée en scène

Ne restez pas au pied de la porte comme un mauvais élève convoqué par le directeur. Entrez de façon franche. Et déterminée. Toute hésitation trahira votre manque de confiance.

Marchez ensuite vers le centre de la scène d'un bon pas, ni trop rapide, ni trop lent. Dans la Rome antique, les hommes politiques de valeur étaient identifiables à leur démarche élégante.

Soignez votre expressivité

Souriez avec un vrai sourire, large, laissant apparaître vos dents et visible sur tout votre visage. Un sourire qui vient du cœur et qui dit "je suis heureux de partager ce moment avec vous". Levez les sourcils quand vous saluez le public : c'est un signe de reconnaissance universel et qui dit « je m'ouvre à vous ».

Synchronisez-vous

Afin que vos auditeurs se sentent à l'aise, synchronisez-vous avec eux. Avant de prendre la parole, remarquez quels sont leur langage corporel, leurs intonations de voix, leur façon de se tenir, leurs gestes, leurs mimiques, leurs postures... et adoptez une similitude comportementale.

Vos gestes doivent être amples, calmes et sereins. Ce sera un signe de maîtrise de vos émotions.

Dans les secondes qui précèdent votre prise de parole

Ancrez-vous physiquement dans le sol, soyez stable sur vos pieds. Regardez les gens dans les yeux. Juste avant de démarrer, comptez 5 secondes dans votre tête et lancez vous.

Et action....

CHAPITRE 6

Convaincre par le discours

Voyons à présent quels sont les moyens pour être crédible immédiatement, susciter l'intérêt et l'enthousiasme de votre auditoire. Dès votre introduction, vous devez frapper votre auditoire au cœur.

Je vais donc vous apprendre une technique essentielle du média-training, que peu de speakers connaissent : **l'entame d'une présentation doit différer de son contenu !** Je sais, cela vous paraît incroyable que l'introduction ait un contenu décalé par rapport au discours. Oui, vous pouvez démarrer avec un contenu qui n'est pas lié au sujet de votre intervention. **L'unique objectif du démarrage consiste à susciter de l'intérêt et la curiosité de votre auditoire.** Car une fois que vous aurez réussi à éveiller l'intérêt de vos interlocuteurs, libre à vous de faire évoluer votre discours. Mettez-vous un instant à la place de vos auditeurs : les chiffres, et les détails pratiques qu'il va nous donner nous rassurent, certes, mais à condition que nous soyons déjà convaincus de la pertinence du sujet et qu'il ait d'emblée répondu à la grande question : sommes-nous concernés par le sujet ?

Vous disposez de plusieurs alternatives pour votre discours d'accroche :

1. Faire une déclaration Choc

« Il existe un moyen de résoudre le chômage en une semaine, voulez-vous le connaître ? »

« Le plus important actif de votre entreprise ne figurera jamais sur un bilan ! »

2. Poser une question touchant les attentes du public

« S'il y avait une façon de mieux vendre vos produits, vous seriez intéressés, n'est-ce pas ? »

3. Lancer une énigme

« Si je connaissais une façon d'éviter les crises cardiaques, vous seriez certainement prêts à m'écouter, n'est-ce pas ? »

« L'année passée plusieurs millions d'épluches légumes ont été vendus... et chose incroyable, personne n'en voulait. »

4. Flatter les valeurs

« Notre entreprise est magnifique car elle est à la pointe de l'innovation... »

5. Transmettre un compliment

« J'ai entendu dire que vous étiez le meilleur service commercial car vous obteniez d'excellents résultats. »

6. Faire appel aux rêves et aux possibles

« Et si vous aviez la possibilité de transformer votre vie d'un coup de baguette magique, que feriez-vous ? »

Et globalement, **limiter le nombre de phrases** (ne pas dépasser six phrases).

CHAPITRE 7

Et après les 3 minutes, je continue avec quoi ?

Vous voulez être vraiment efficace ? Appliquez les 7 principes suivants sur le reste de votre discours.

La loi des 7 C

1. **Clair** : Bannissez tous les mots "superflus" et les sigles compliqués ; un enfant de 5 ans doit comprendre le sens global de votre discours.
2. **Concis** : peu de mots, juste le nécessaire et des silences puissants.
3. **Crédible** : Vous devez expliquer pourquoi vous et votre solution êtes les plus à même de résoudre la question du besoin évoqué.
4. **Concret** : Votre présentation doit être aussi spécifique et tangible que possible. Ne brassez pas du vent pour rien !
5. **Conceptuel** : Vous n'avez pas de temps à perdre, alors il faut rester à un niveau général, ne pas partir dans des détails inutiles
6. **Centré** : Pour être efficace, la présentation doit être étudiée en fonction des préoccupations spécifiques. Gardez à l'esprit que le sujet préféré de conversation des gens c'est... eux-mêmes, et qu'avant les besoins des autres, ce sont les leurs qui les intéressent.
7. **Consistant** : Toute votre présentation doit converger vers un message unique.

CHAPITRE 8

Encore une petite chose...

L'être humain s'intéresse avant tout à... lui-même. Bien plus qu'à vous. Par conséquent, pour toucher vos interlocuteurs, parlez-leur d'eux : de leurs sentiments, de leurs opinions, de leurs besoins, de leurs résultats...

Gardez à l'esprit tout au long de votre discours que **ce principe est la pierre angulaire des relations humaines.**

Vous avez à présent en main quelques principes pour convaincre en 3 minutes. Conditionnez-vous et répétez jusqu'à ce que ces techniques fassent partie intégrante de votre personnalité.

Vous ferez alors une vraie différence.

Au plaisir de vous rencontrer.

Stéphane Goyard, SGC.

A propos de l'auteur



STÉPHANE GOYARD

Coach, Conférencier et Auteur

Expert en motivation
Média-Training
Conduite du changement

Issu d'un parcours atypique, d'infirmier anesthésiste à chef d'entreprise, puis coach, conférencier et auteur, Stéphane Goyard transmet de l'énergie, des outils opérationnels et une valeur ajoutée immédiate aux personnes qui veulent transformer leurs projets en résultats.

Depuis 10 ans, il coach, accompagne et fait bénéficier de son expertise en communication toutes les personnes qui souhaitent progresser dans leur prise de parole et faire des présentations orales marquantes.

Si vous voulez booster votre motivation, changer vos résultats, révéler vos talents cachés, alors rendez-vous à l'une de ses conférences ou un de ses séminaires et vous recevrez les clefs pour passer à l'action !

Pour communiquer avec Stéphane :

CONTACTEZ LE PAR EMAIL :

contact@stephanegoyard.com

RETROUVEZ LE SUR :

www.stephanegoyard.com

SUIVEZ-LE SUR :

www.facebook.com/stephanegoyardconsulting