



Varier ses registres de discours pour toucher un plus large public

L'enjeu

Lors d'un exposé, nous avons naturellement tendance à nous exprimer de la façon qui nous paraît la plus claire et la plus convaincante. Mais cela revient à oublier que de nombreuses personnes n'ont pas forcément la même façon d'écouter ou de comprendre que nous. Pour mieux faire passer nos messages, nous devons donc apprendre à ne pas rester enfermés dans notre style naturel de raisonnement, mais au contraire veiller à adapter la présentation de nos arguments à la diversité de styles de nos interlocuteurs.

Différents styles d'écoute

A moins de très bien connaître son auditoire – ce qui permet de cibler son approche en conséquence – il est conseillé de combiner plusieurs registres de discours pour s'adresser efficacement à différentes formes d'esprit.

Axé sur le présent

Certaines personnes se sentent plus concernées si elles peuvent comprendre l'impact immédiat des idées présentées.

→ Appuyez-vous sur des faits ou des exemples réels, montrez comment mettre en œuvre vos idées, comment en gérer les risques.



Tourné vers l'avenir

D'autres ont besoin de pouvoir projeter l'impact potentiel des idées exprimées pour s'intéresser réellement au sujet.

→ Insistez sur les finalités des idées exposées, soulignez l'importance de leur potentiel ou de leurs conséquences possibles à long terme.

Fait confiance à ses émotions

Certains se reposent essentiellement sur leurs ressentis pour se faire une opinion. Ils accorderont leur confiance selon leur intuition.

→ Soulignez ce qui est enthousiasmant dans les projets présentés, recourez à des histoires ou des métaphores.



Fait confiance à son raisonnement

D'autres ne seront à l'aise que s'ils sont assurés d'avoir compris comment vous êtes arrivé à la conclusion présentée.

→ Soulignez la logique de votre argumentation, veillez à sa cohérence, appuyez-vous sur des faits incontestables.

S'intéresse aux causes

Certains ont besoin de comprendre en profondeur le "pourquoi" d'une situation avant de s'intéresser à la recherche d'une solution.

→ Prenez le temps d'expliquer ce qui vous a conduit aux solutions envisagées, présentez l'enchaînement des idées.



S'intéresse aux solutions

D'autres préfèrent se focaliser sur les solutions et la façon de résoudre les problèmes.

→ Passez rapidement de l'exposé du problème aux pistes de solutions – quitte à revenir plus tard aux détails du problème – faute de quoi vous risquez de perdre leur attention.

Est sensible à la proximité

Certains ont tendance à accorder leur confiance aux personnes avec lesquelles ils peuvent établir une relation.

→ Présentez-vous, montrez en quoi vous êtes concerné par les mêmes problèmes que votre public, tirez des exemples de leur quotidien.



Est sensible à l'expertise

D'autres font plus volontiers confiance à ceux qu'ils reconnaissent comme compétents.

→ Montrez que vous connaissez le sujet, rappelez votre expérience, citez quelques faits ou exemples qui démontrent votre expertise.

Comprend visuellement

Certains ont besoin de voir pour comprendre ce qui leur est présenté.

→ Utilisez des supports visuels clairs et des schémas, utilisez des métaphores visuelles, ponctuez vos discours par des gestes.



Comprend auditivement

D'autres comprennent mieux ce qu'ils entendent.

→ Parlez de façon claire, n'hésitez pas à répéter vos messages, recourez à des métaphores auditives, lisez quelques passages de vos supports visuels.