


☐

I'm not robot


reCAPTCHA

I am not robot!

Meilleur livre pour developper sa communication et son charisme

Vous voulez apprendre à parler en public ? Développer vos compétences en communication pour être plus influent et charismatique à l’oral ? Alors vous savez surement que les livres seront des outils indispensables pour votre développement intellectuel. Mais quels livres choisir ? Quels sont ceux qui vous offriront le plus de connaissance dans les domaines de la communication et de la prise de parole ? Voici un article qui vous explique en détail les 8 meilleurs ouvrages sur la communication au format français.

Certains d’entre eux font partie des best-sellers des ouvrages de développement personnel, tellement leur contenu est riche de connaissances. Si j’ai choisi ces livres, ce n’est pas pour rien. Je m’appelle William Moreau, je suis fondateur du blog CharismeDeveloppement, un blog qui pourra vous aider à devenir une personne plus confiante et percutante à l’oral. J’ai moi-même lu ces ouvrages, soit parce qu’on me les avait conseillés, soit parce que se sont tous simplement des best-sellers. Ce sont donc les livres qui m’ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d’influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n’avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumé à la fin de l’article. Donc rendez-vous tout de suite là-bas et pour les autres, bonne lecture. Note : Cet article invité a été écrit par William Moreau du blog CharismeDeveloppement Le premier livre est du célèbre auteur Dale Carnegie, c’est d’ailleurs le premier livre de développement personnel que j’ai lu. Malgré son titre assez étrange, vous allez découvrir dans cet ouvrage toutes les clés de la communication. Comment parler en public, tenir une conversation ou parler avec un ami efficacement.

Il vous permettra d’améliorer grandement votre vision de la communication. L’un des points forts de ce livre, comme la plupart des livres de l’auteur, c’est qu’ils regorgent de mises en situation. Chaque explication est détaillée avec des exemples concrets. L’auteur Dale Carnegie est d’ailleurs le fondateur d’une formation sur l’éloquence. Et tous ses élèves lui offrent des exemples concrets qui illustreront ces ouvrages et ses futurs séminaires. J’essaye d’avoir la même approche dans mes vidéos. Toujours illustrer ce que je vous explique sur la communication par un exemple ou une histoire qui m’est arrivée. Cela vous permet de mieux comprendre les explications que je vous donne. Et même de pouvoir reproduire à l’identique l’exemple que je vous donne. La deuxième chose que j’ai beaucoup appréciée dans son livre de communication, c’est le principe d’empathie. En communication, si vous devez maîtriser 1 seule chose, c’est le fait de savoir et de pouvoir vous mettre dans la peau de votre interlocuteur. Qu’est-ce que le public attend lors de ma prise de parole ? Que pourrais-je apporter à ce recruteur en face de moi, lors d’un entretien ? Qu’est-ce que la personne qui me parle a dans la tête, qu’elle est sa position vis-à-vis de la situation ? C’est comme ça que vous améliorerez grandement votre communication. Cliquez ici pour découvrir la chronique complète du livre “Comment se faire des amis” Le deuxième ouvrage sur la communication est Influence et Manipulation de Robert Cialdini. C’est un ouvrage très poussé sur des techniques pour influencer et manipuler les personnes qui vous entourent.



Ce sont donc les livres qui m’ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d’influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n’avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumé à la fin de l’article. Donc rendez-vous tout de suite là-bas et pour les autres, bonne lecture. Note : Cet article invité a été écrit par William Moreau du blog CharismeDeveloppement Le premier livre est du célèbre auteur Dale Carnegie, c’est d’ailleurs le premier livre de développement personnel que j’ai lu.



J’ai moi-même lu ces ouvrages, soit parce qu’on me les avait conseillés, soit parce que se sont tous simplement des best-sellers. Ce sont donc les livres qui m’ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d’influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n’avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumé à la fin de l’article. Donc rendez-vous tout de suite là-bas et pour les autres, bonne lecture. Note : Cet article invité a été écrit par William Moreau du blog CharismeDeveloppement Le premier livre est du célèbre auteur Dale Carnegie, c’est d’ailleurs le premier livre de développement personnel que j’ai lu. Malgré son titre assez étrange, vous allez découvrir dans cet ouvrage toutes les clés de la communication. Comment parler en public, tenir une conversation ou parler avec un ami efficacement. Il vous permettra d’améliorer grandement votre vision de la communication. L’un des points forts de ce livre, comme la plupart des livres de l’auteur, c’est qu’ils regorgent de mises en situation. Chaque explication est détaillée avec des exemples concrets. L’auteur Dale Carnegie est d’ailleurs le fondateur d’une formation sur l’éloquence. Et tous ses élèves lui offrent des exemples concrets qui illustreront ces ouvrages et ses futurs séminaires. J’essaye d’avoir la même approche dans mes vidéos. Toujours illustrer ce que je vous explique sur la communication par un exemple ou une histoire qui m’est arrivée. Cela vous permet de mieux comprendre les explications que je vous donne. Et même de pouvoir reproduire à l’identique l’exemple que je vous donne. La deuxième chose que j’ai beaucoup appréciée dans son livre de communication, c’est le principe d’empathie. En communication, si vous devez maîtriser 1 seule chose, c’est le fait de savoir et de pouvoir vous mettre dans la peau de votre interlocuteur. Qu’est-ce que le public attend lors de ma prise de parole ? Que pourrais-je apporter à ce recruteur en face de moi, lors d’un entretien ? Qu’est-ce que la personne qui me parle a dans la tête, qu’elle est sa position vis-à-vis de la situation ? C’est comme ça que vous améliorerez grandement votre communication. Cliquez ici pour découvrir la chronique complète du livre “Comment se faire des amis” Le deuxième ouvrage sur la communication est Influence et Manipulation de Robert Cialdini. C’est un ouvrage très poussé sur des techniques pour influencer et manipuler les personnes qui vous entourent. Je pense que vous devez déjà connaître cet ouvrage car c’est un grand best-seller. Certains principes du livre sont très poussés sur des techniques de psychologies avancées. Le livre est également assez compliqué à lire et très peu structuré. J’ai découvert à travers ce livre le concept de la preuve sociale. Pour vous expliquer brièvement le concept, c’est le fait d’influencer une personne en appuyant le fait que la majeure partie des personnes agisse dans un même sens. Ce serait par exemple le fait de dire à un ami qu’il faut absolument que vous alliez voir ensemble le prochain match de votre équipe préférée parce que tous les supporter du club seront au rendez-vous.



Voici un article qui vous explique en détail les 8 meilleurs ouvrages sur la communication au format français. Certains d’entre eux font partie des best-sellers des ouvrages de développement personnel, tellement leur contenu est riche de connaissances. Si j’ai choisi ces livres, ce n’est pas pour rien. Je m’appelle William Moreau, je suis fondateur du blog CharismeDeveloppement, un blog qui pourra vous aider à devenir une personne plus confiante et percutante à l’oral. J’ai moi-même lu ces ouvrages, soit parce qu’on me les avait conseillés, soit parce que se sont tous simplement des best-sellers. Ce sont donc les livres qui m’ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d’influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n’avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumé à la fin de l’article.



Ce sont donc les livres qui m’ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d’influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n’avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumé à la fin de l’article. Donc rendez-vous tout de suite là-bas et pour les autres, bonne lecture. Note : Cet article invité a été écrit par William Moreau du blog CharismeDeveloppement Le premier livre est du célèbre auteur Dale Carnegie, c’est d’ailleurs le premier livre de développement personnel que j’ai lu. Malgré son titre assez étrange, vous allez découvrir dans cet ouvrage toutes les clés de la communication.

Il vous permettra d’améliorer grandement votre vision de la communication. L’un des points forts de ce livre, comme la plupart des livres de l’auteur, c’est qu’ils regorgent de mises en situation. Chaque explication est détaillée avec des exemples concrets. L’auteur Dale Carnegie est d’ailleurs le fondateur d’une formation sur l’éloquence. Et tous ses élèves lui offrent des exemples concrets qui illustreront ces ouvrages et ses futurs séminaires. J’essaye d’avoir la même approche dans mes vidéos.

LE CHARISME

SELON OLIVIA FOX CABANE

LA SYMPATHIE

C'est notre capacité à comprendre nos interlocuteurs et à communiquer notre bienveillance avec eux.



LE POUVOIR

Il s'agit là de notre faculté à influencer et à diriger les personnes qui nous entourent.



LA PRÉSENCE

La présence signifie être dans le moment présent. C'est aussi être pleinement conscient de se qui se passe actuellement autour de soi.



"THE CHARISMA MYTH"



Quels sont ceux qui vous offriront le plus de connaissance dans les domaines de la communication et de la prise de parole ? Voici un article qui vous explique en détail les 8 meilleurs ouvrages sur la communication au format français. Certains d'entre eux font partie des best-sellers des ouvrages de développement personnel, tellement leur contenu est riche de connaissances. Si j'ai choisi ces livres, ce n'est pas pour rien. Je m'appelle William Moreau, je suis fondateur du blog CharismeDeveloppement, un blog qui pourra vous aider à devenir une personne plus confiante et percutante à l'oral. J'ai moi-même lu ces ouvrages, soit parce qu'on me les avait conseillés, soit parce que se sont tous simplement des best-sellers. Ce sont donc les livres qui m'ont le plus appris sur le plan de la communication en général. Que ce soit des livres de négociation, de prise de parole, de relations humaines ou d'influence. Mais cet article ne sera pas juste une liste des ouvrages. Il sera un guide complet sur la communication, car je vous donnerai une sorte de résumé de chaque livre. Si toutefois vous n'avez pas le courage ou le temps de tout lire, pas de panique, les ouvrages seront écrits en gras et résumés à la fin de l'article.

Donc rendez-vous tout de suite là-bas et pour les autres, bonne lecture. Note : Cet article invité a été écrit par William Moreau du blog CharismeDeveloppement Le premier livre est du célèbre auteur Dale Carnegie, c'est d'ailleurs le premier livre de développement personnel que j'ai lu. Malgré son titre assez étrange, vous allez découvrir dans cet ouvrage toutes les clés de la communication. Comment parler en public, tenir une conversation ou parler avec un ami efficacement. Il vous permettra d'améliorer grandement votre vision de la communication. L'un des points forts de ce livre, comme la plupart des livres de l'auteur, c'est qu'ils regorgent de mises en situation. Chaque explication est détaillée avec des exemples concrets. L'auteur Dale Carnegie est d'ailleurs le fondateur d'une formation sur l'éloquence. Et tous ses élèves lui offrent des exemples concrets qui illustreront ces ouvrages et ses futurs séminaires.

J'essaye d'avoir la même approche dans mes vidéos. Toujours illustrer ce que je vous explique sur la communication par un exemple ou une histoire qui m'est arrivée. Cela vous permet de mieux comprendre les explications que je vous donne. Et même de pouvoir reproduire à l'identique l'exemple que je vous donne. La deuxième chose que j'ai beaucoup appréciée dans son livre de communication, c'est le principe d'empathie. En communication, si vous devez maîtriser 1 seule chose, c'est le fait de savoir et de pouvoir vous mettre dans la peau de votre interlocuteur. Qu'est-ce que le public attend lors de ma prise de parole ?

Que pourrais-je apporter à ce recruteur en face de moi, lors d'un entretien ? Qu'est-ce que la personne qui me parle à dans la tête, qu'elle est sa position vis-à-vis de la situation ? C'est comme ça que vous améliorerez grandement votre communication. Cliquez ici pour découvrir la chronique complète du livre "Comment se faire des amis" Le deuxième ouvrage sur la communication est Influence et Manipulation de Robert Cialdini. C'est un ouvrage très poussé sur des techniques pour influencer et manipuler les personnes qui vous entourent. Je pense que vous devez déjà connaître cet ouvrage car c'est un grand best-seller. Certains principes du livre sont très poussés sur des techniques de psychologies avancées. Le livre est également assez compliqué à lire et très peu structuré. J'ai découvert à travers ce livre le concept de la preuve sociale. Pour vous expliquer brièvement le concept, c'est le fait d'influencer une personne en appuyant le fait que la majeure partie des personnes agisse dans un même sens. Ce serait par exemple le fait de dire à un ami qu'il faut absolument que vous alliez voir ensemble le prochain match de votre équipe préférée parce que tous les supporter du club seront au rendez-vous. Vous infligez donc à votre interlocuteur la pression sociale : si les autres le font, il faut que je le fasse aussi. C'est une méthode qui marchera dans beaucoup de situations.

Je vous invite donc à utiliser la méthode du livre Influence et Manipulation pour en tester les bénéfices. Robert Cialdini vous offre également dans son livre des méthodes pour identifier le type de personnalité de votre interlocuteur. Analyste, rêveur, pragmatique, entrepreneur, vous pourrez ainsi utiliser la preuve sociale ou son contraire. Car il faut quand même que vous sachiez que certaines personnes ne jurent que par l'inverse de la preuve sociale, en utilisant le raisonnement suivant : « Je ne suis pas un mouton, je ne veux pas être comme tout le monde, et me conformer au grand public, je suis différent ! ». Dans ce cas, il vaut mieux bien cerner la personnalité de votre interlocuteur avant d'employer une quelconque méthode de manipulation.

Cliquez-ici pour lire la chronique complète du livre "Influence et Manipulation" En guise de troisième ouvrage on retrouve un livre qui est sortie assez récemment mais qui a fait beaucoup de bruit : la parole est un sport de combat. Avec un tel titre, Bertrand Périer, avocat mais aussi enseignant dans la maîtrise de l'art oratoire dans de grandes universités françaises, a su piquer notre curiosité. Il parle d'un sport de combat, car pour lui, la prise de parole était autrefois une profonde peur. Mais après des études d'avocat il se passionne pour ce domaine d'activité, sûrement parce que durant plusieurs années il n'a pas pu parler aisément en public. Son livre s'articule autour d'un fil conducteur simple : l'art oratoire est essentiel et le devient de plus en plus. Comme il aime le dire, à l'écrit, vous pouvez essayer, effacer, puis recommencer autant de fois que vous le souhaitez. A l'oral, vous n'avez pas de seconde chance. Une fois que vos mots sont sortis, vous devez les assumer, et affirmer votre positionnement. Il y a donc un vrai travail à faire mais il est essentiel si l'on veut pouvoir bien communiquer. La communication est présente dans tous les domaines de notre vie, famille, amis, vie professionnelle, scolarité, relations amoureuses, justice, économie... Et si vous voulez décoder la communication non verbale ou verbale des autres, vous devez apprendre l'art oratoire. Et justement, en parlant de communication non verbale, voici quelques chiffres que l'auteur nous révèle dans son livre. 60% de notre force de conviction repose sur notre langage non verbal : gestes, position du corps, et expressions faciales.

30% proviennent de notre prosodie, donc de la façon dont nous nous exprimons. Cela peut être la gestion des silences, le débit de parole, la puissance et le timbre de votre voix, et l'intonation que vous allez prendre. Et enfin, 10% proviennent des mots et expressions que vous allez utiliser. Et c'est à travers ces 3 statistiques simples que l'on comprend vraiment où miser tous ses efforts lors d'une prise de parole. Là où d'autres se concentrent sur le texte, la structure de leurs discours et le meilleur moyen bon champ lexical à employer, d'autres vont travailler sur leur packaging de communication et leur non verbal. Alors même s'il ne faut pas négliger votre texte, vous devez comprendre que pour devenir un meilleur orateur, ce n'est pas un travail à effectuer pour un jour en particulier. C'est plus un travail au quotidien à faire sur votre communication non verbale, votre posture, vos gestes, la pose de votre regard ou votre intonation. La parole un sport de combat, un livre que je vous invite vraiment à lire tellement il est riche en exercices pratiques. Cliquez-ici pour lire la chronique complète du livre "La parole est un sport de combat" Tout comme Obtenir Plus de Stuart Diamond, ce livre est une référence en matière de négociation, car toutes négociations commencent forcément par une demande. Et c'est ce qu'explique très bien l'auteur Pierre Morency dans son livre intitulé Demandez et vous recevrez. Beaucoup trop de personnes n'osent pas demander un service, une indication, ou un coup de main, de peur de passer pour un être parasite.

Mais vous n'imaginez même pas combien cela pourrait vous aider de recevoir un peu plus d'aide justement. Il ne s'agit pas de toujours demander l'aide des autres sans rien donner en échange. C'est un état d'esprit dans lequel vous devez être en permanence, aider sans attendre en retour, car un jour, vous demanderez une faveur sans rien en échange. C'est une méthode qui vous permet également de sortir régulièrement de votre zone de confort. Ainsi vous allez demander un peu plus de nourriture dans le restaurant de votre entreprise. Lorsque vous allez faire de gros achats, vous négocierez le prix. Et au fil du temps, vous développerez cet état d'esprit en parallèle d'une meilleure capacité de communication. Le cinquième livre est le deuxième ouvrage de Dale Carnegie le plus connu : Comment parler en public ! Ce livre est une vraie mine d'or contenant de nombreux exemples et de situations de prises de parole en public. L'une des choses qu'il faut retenir majoritairement de ce livre c'est que vous ne pourrez jamais progresser en communication, si vous ne commencez pas par aimer la prise de parole et la communication. Et c'est finalement valable dans n'importe quels domaines de votre vie. Comment voulez-vous progresser dans un sport si vous ne l'aimez pas ? Vous risquez de vite abandonner vos efforts par manque de gout pour la discipline en question.

Alors pour la prise de parole, c'est le même principe. Et c'est la première des choses à faire. Pour comprendre comment vous réconcilier avec l'art oratoire, je vous recommande de vous pencher un peu plus sur les avantages que vous allez en tirer. Imaginez que vous puissiez prendre la parole en improvisation, sans stress, devant autant de personnes qu'il y en a dans la salle. Ou que vous puissiez transmettre clairement vos idées à votre responsable ou à l'équipe que vous gérez. Ou que vous ayez la possibilité de convaincre un investisseur, un client ou un fournisseur avec votre simple éloquence. Trouvez, selon votre situation, les bénéfices que vous auriez à en apprendre plus sur la communication. Dans cet ouvrage, vous retrouverez aussi tout ce qu'il faut savoir pour faire de bonnes prises de parole en public. L'auteur évoque la gestion du stress, la préparation et l'animation de votre discours, ou des techniques spéciales provenant de son académie. Mais la partie la plus intéressante est selon moi la troisième. Dale Carnegie va vous apprendre à cibler vos prises de parole en fonction de vos intentions. Si votre présentation à un objectif informatif, commencez par limiter votre discours dans le temps, classez vos idées dans un ordre logique, énumérez vos idées, et enfin comparez-les entres elles. Si votre intention est de convaincre votre auditoire, dans ce cas, commencez par gagner la confiance de votre auditoire. Vous pouvez pour cela commencer de manière sympathique, ou obtenir des affirmations à répétition de la part du public. Sachez aussi que si vous souhaitez convaincre, vous devez montrer votre enthousiasme à l'égard de votre sujet. Enfin, vous pouvez réaliser une présentation ayant pour but de faire passer le public à l'action. Dans ce cas, l'auteur nous recommande de commencer par un peu de storytelling.

Raconter une histoire pour piquer rapidement l'attention de votre public. Vous pourrez par la suite donner vos instructions et l'action que vous souhaitez que le public réalise. Mais attention, vous ne devez en présenter qu'une seule, de manière clair, simple et qu'elle soit réalisable. Enfin, pour motiver votre auditoire à faire le premier pas, énoncez les bienfaits qui découleront de l'action en question. Cliquez-ici pour lire la chronique complète du livre "Comment parler en public" Le sixième livre est un livre accès sur la négociation et l'influence : Convaincre en moins de 2 minutes. Cet ouvrage accès sur l'influence et la négociation vous permettra de savoir décrypter la personnalité de votre interlocuteur afin de personnaliser votre discours et votre façon de communiquer. Dans un premier temps, vous allez découvrir les 4 types de personnalités qui existent : Contrôleur : accorde beaucoup d'importance à la compétition et aux résultats.

Il agit avec assurance, ne souhaite pas perdre son temps et communique de manière directe. Analyste : apporte beaucoup d'attention aux détails. Il aime le travail bien fait, voire même parfait. Il s'agit d'une personne très organisée et consciencieuse. Persuasif : il aime la communication, que ce soit pour divertir ou pour persuader son interlocuteur. Il possède une bonne aisance relationnelle et est apprécié par son entourage. Rêveur : c'est un visionnaire qui aime la nouveauté. Il attrape les idées des autres et les étudie. Il n'est pas du genre à abandonner facilement et essaiera encore et encore jusqu'à ce que son idée fonctionne. Afin d'aborder chaque type de personnalité, veillez à synchroniser votre attitude et vos propos. Vous n'allez pas être minutieux et expliquer quelque chose de A à Z à un rêveur. Il faut lui laisser une part de mystère afin qu'il puisse étudier la situation et se projeter. C'est ce qu'il aime faire, laissez-le profiter un peu.

A l'inverse, si vous êtes vague avec un analyste, il risque de ne pas vous suivre car pour lui la situation n'est pas claire. Je tiens tout de même à nuancer ces 4 types de personnalité, avec mon propre exemple. Je suis assez rêveur et aime la nouveauté. Pourtant, j'ai aussi un côté persuasif qui aime la communication et une pointe de contrôleur, car j'adore la compétition. Dans tous les cas, même si je possède plusieurs critères de plusieurs personnalités, vous aurez compris qu'il ne faut pas me parler comme à un analyste. Le but n'est donc pas de catégoriser les gens dans une de ces 4 cases, mais de comprendre ce qui pourrait le plus les animer. Une autre chose que vous allez découvrir dans ce livre est le pouvoir de la synchronisation. Si vous souhaitez influencer une personne, ou simplement créer un sentiment de confiance afin de passer un agréable moment, vous devez synchroniser votre attitude avec elle. Pour illustrer ce point important, prenons un exemple simple. Vous venez d'apprendre la nouvelle, votre directeur souhaite vous confier la nouvelle mission dont il vous parle depuis des mois. En effet, vous devrez finaliser l'aspect marketing du projet et lancer la production en moins de 3 mois. Évidemment, vous êtes excité par cette mission que l'on vous confie, et vous vous empresses d'aller en parler à votre équipe. Alors, vous arrivez tout euphorique à la machine à café, et vous voyez vos 4 collègues en train de discuter calmement de tout et de rien. Lorsque vous leur annoncez la nouvelle, ils ne semblent pas aussi emballés que vous, mais vous ne comprenez pas pourquoi. Pourtant, cela n'est en rien en rapport avec les mots que vous avez utilisés. C'est tout simplement parce que votre attitude et vos émotions n'étaient pas synchronisées avec celles de vos équipiers. Si vous étiez venue tranquillement et que vous aviez pris le temps de faire monter cette exaltation pour le projet, vous auriez eu plus de succès. Lorsque l'on se sent à l'aise avec son interlocuteur, il y a un signe qui ne trompe pas : nous avons tendance à mimer son attitude, ses gestes et sa posture. Donc si vous le faites volontairement, sans que cela se voit, vous créerez un lien fort et de manière inconsciente. Cliquez-ici pour lire la chronique complète du livre "Convaincre en 2 minutes" Le septième livre est accès sur l'art de savoir pitcher une idée ou un projet. Un pitch est en fait un petit discours qui a pour but de piquer la curiosité de votre auditoire, à travers un discours attractif et persuasif. C'est généralement ce que l'on emploie pour présenter un projet en entreprise, vanter les mérites d'un produit ou même se présenter soi-même. Savoir pitcher est donc essentiel, quel que soit votre domaine d'activité vous devez être en mesure de savoir parler aussi bien 20 minutes que 2 minutes à votre auditoire. Dans un premier temps, nous apprenons dans l'ouvrage d'Oren Klaff que le cerveau se découpe en plusieurs couches. Le cerveau reptilien, le plus ancien et le plus profond. Autour nous retrouvons le cerveau limbique, puis encore autour, le néocortex. Lorsque vous allez réaliser un pitch, vous allez utiliser votre partie la plus évoluée du cerveau : votre néocortex. Vos idées sont abstraites, complexes mais sont interprétées par la partie reptilienne du cerveau de vos interlocuteurs.

C'est comme si vous envoyiez avec un nouvel ordinateur un fichier complexe Excel vers un autre ordinateur datant du début des années 2000. Ce qui se produit par la suite, vous vous en doutez : vos paroles et idées ne font que rebondir sans jamais pénétrer dans le cerveau de votre auditoire. Ainsi, si vous souhaitez les faire passer le cortex reptilien et arriver jusqu'au néocortex, voici quelques mécanismes : Si ce n'est pas dangereux, ignore-le ; Si ce n'est pas nouveau ou excitant, ignore-le ; Et enfin, si c'est nouveau, résume-le aussi vite que possible, et oublie les détails.Et pour finir, il y a cette instruction-là : N'envoie rien au néocortex pour lui faire résoudre les problèmes à moins que la situation ne soit vraiment inattendue ou sorte de l'ordinaire.

Par conséquent, en prenant en compte ces informations, vous saurez comment construire votre pitch pour qu'il puisse être compris et intégré par votre auditoire. Mais l'avantage, c'est que ce sont des principes applicables également en communication de tous les jours. Ou lors d'une prise de parole. En plus de ces précieux conseils l'auteur nous explique aussi la notion de cadre. Les cadres établissent le contexte et la pertinence d'une communication. Il s'agit également du rapport de forces entre plusieurs partis lors d'une conversation. Si votre interlocuteur n'arrête pas de vous couper, qu'il méprise vos idées et qu'il vous manque de respect, il contrôle le cadre. Lors d'un entretien d'embauche avec un recruteur, c'est aussi lui qui est en possession du cadre. Posséder le cadre va vous permettre d'affirmer vos idées et d'avoir la possibilité d'influencer grandement les autres partis de la conversation. Il existe de nombreux cadres : cadre puissance, cadre récompense, cadre temps ou cadre intrigue. Si vous souhaitez plus d'informations sur ces cadres, savoir comment les contrer ou les utiliser, je vous recommande vivement le livre : l'art du Pitch. Et enfin, le dernier et huitième ouvrage de cet article nous viens de l'auteur Chris Anderson. Entrepreneur célèbre et journaliste américain, qui est surtout connu pour son livre La Longue Traîne. Il est aussi l'auteur de Parler en Public TED : le guide officiel. Ce livre est une réelle immersion au sein des très célèbres conférences TED. Il nous explique comment les orateurs sont aidés à préparer leurs speechs, leurs objectifs et surtout les valeurs de ces conférences.

Car rappelons-le, les conférences TED offrent la possibilité à des personnes de s'exprimer sur des sujets qu'elles maîtrisent, sans pour autant être de grands orateurs. La préparation et le suivi de ces scientifiques, musiciens, entrepreneurs ou autres spécialistes nous est révélée dans ce livre et c'est son principal atout. Nous apprenons donc les meilleures techniques des orateurs : storytelling, expliquer des concepts difficiles, convaincre, ou encore faire des révélations stupéfiantes. L'auteur parle ensuite de la scène et comment maîtriser cette fameuse scène qui peut en effrayer plus d'un. Il nous explique qu'il n'y a pas de tenue vestimentaire spéciale à avoir pour chaque prise de parole. Mais qu'il faut plus savoir adapter son style à sa personnalité et à celle du public. Il nous offre également des techniques pour se sentir plus confiant, notamment avec la respiration profonde et l'auto-persuasion. Afin de vous conditionner à avoir une plus forte volonté de conviction lors de votre discours. Enfin, l'auteur tient à sensibiliser les lecteurs de son livre à l'importance de la communication et le développement de cette compétence. Dans une société toujours plus connectée, ou le flux d'informations est de plus en plus important, l'art oratoire devient presque plus important que la rédaction. Il était autrefois réservé aux nobles de la société et leur conférait un vrai pouvoir. Mais aujourd'hui, cet art, accessible à tous, permet de resserrer les inégalités sociales qui sont de plus en plus marquées dans d'autres domaines. A travers le développement de vos compétences oratoires, vous allez vous élever en société. Mais aussi accroître grandement les possibilités qui s'offriront à vous, quelques soit le domaine en question. Vous connaissez désormais les livres que vous avez à dévorer pour réussir vos prochaines prises de parole en public : Comment se faire des amis - Dale Carnegie Influence et manipulation - Robert Cialdini La parole est un sport de combat - Bertrand Périer Demandez et vous recevrez - Pierre Morency Parler en public - Dale Carnegie Convaincre en moins de 2 minutes - Nicholas Bootman L'art du pitch - Oren Klaff Parler en public : TED - Chris Anderson Je pense que ces livres sont de grands ouvrages sur la communication. Mais, qu'ils sont aussi complémentaires entre eux. Aucun n'aborde le sujet de la même manière, peut-être parce que la communication est un vaste sujet. Que ce soit l'aspect influence et vente, ou la prise de parole, ou encore la communication dans un petit groupe, ils vous apporteront les connaissances nécessaires pour être plus à l'aise et performant à l'oral. Et comme le répète beaucoup d'auteurs, c'est tout l'enjeu de demain de savoir encore mieux maîtriser l'art oratoire. D'un côté parce qu'il y a de plus en plus d'informations et que tout devient plus rapide. Mais aussi parce que le développement d'internet et du monde digital fait oublier à beaucoup l'importance du contact humain en société. Merci d'avoir lu cet article que j'ai pris plaisir à rédiger, n'hésitez pas à partager vos meilleurs livres sur la communication et la prise de parole ci-dessous. William Moreau du blog CharismeDeveloppement Recherches utilisées pour trouver cet article : com/les-8-meilleurs-livres-sur-la-communication-et-la-prise-de-parole/, livre communication, meilleur livre sur la communication, livre bien s exprimer, Manuel parler pour communiquer Je suis, depuis plus de 20 ans, coach et consultant en entreprise. Je rencontre plus de 1.000 personnes par an, qu'elles soient cadres dirigeants, managers ou collaborateurs dans des secteurs variés. Les livres que j'écris sont directement issus de mon expérience et de ma pratique. Ainsi le livre sur la négociation est la résultante de la formation, pendant quatre ans, de centaines de cadres, acheteurs ou non, de diverses grandes entreprises. Ce que vous lisez dans mes livres est opérationnel et a fait l'objet souvent d'échanges avec des participants.

Pourquoi j'écris des livres ? Un jour, un responsable de formation m'a dit, au cours d'une conversation : "vous, votre mission est de transmettre". Ce fut un véritable déclic et j'ai cherché alors à élargir cette transmission au delà de mes sessions de coaching ou de formation. Comment y parvenir ? A peu près à cette même période, un de mes confrères, Ramez Cayatte, souhaitait lui aussi s'y mettre. Nous décidâmes de joindre nos efforts,écrivîmes notre premier livre et la suite, vous la verrez dans la liste de mes livres. Mes livres ne vivent pas seuls : retrouvez des compléments ou des anecdotes dans mon blog :

www.herculemartinmanager.comVos commentaires sont les bienvenus : grodach@dalett.com