

GAGNEZ LE RESPECT... AVEC VOTRE VOIX

Je parle souvent des 5 rôles d'un leader stratégique. Basés sur les règles de cognition qui démontrent comment «la compréhension suit l'expérience», ils suggèrent des attitudes bien spécifiques: *Pourchasseur d'information, Rêveur de possibilités, Clairvoyant d'opportunités, Guerrier en action et Communicateur persuasif.*

L iés aux fonctions du cerveau et utiles pour transcender les limites de notre perception, j'explique ces rôles à travers 5 «animaux totems» pour transmettre comment et pourquoi ils sont si importants à la stratégie créative. Or, le «Quetzal resplendissant» représente le communicateur persuasif, parce que les sons qu'il émet sont très caractéristiques. Par exemple, son cri d'alarme particulièrement strident ne laisse aucun doute sur le danger qu'il signale.

Aussi, la voix humaine est un outil qui transmet des messages. Les leaders ont avantage à l'utiliser, puisqu'elle peut faire la différence entre gagner le respect de ses interlocuteurs ou non. Des études démontrent que les gens apprécient peu les personnes publiques qui ont une voix irritante, dure, bruyante, placide, ennuyeuse ou qui chantonner. Les personnes dont la voix est profonde, énergique, chargée d'émotion positive et dont l'élocution est claire et le débit modéré, peuvent inciter les gens à agir.

Voici donc 4 moyens d'augmenter la puissance de votre voix:

1. Développez une intonation de qualité en apprenant à envoyer des signaux clairs dotés d'une vibration positive.

2. Pratiquez. Lire à haute voix est efficace, tout comme la pratique de débats, les conférences ou le radio théâtre.

3. Contrôlez la charge émotive derrière votre voix. Ajustez aussi

son volume, son timbre, son débit et son inflexion.

4. Ayez comme objectif d'avoir une voix puissante qui démontre un contrôle de vos émotions, de la transparence et un intérêt détaché. Une intonation plus grave vous aidera à modérer le débit de votre élocution et à acquérir un accent agréable.

Devenir un communicateur persuasif requiert un effort conscient. Or, pour le leader stratégique - comme pour le Quetzal resplendissant - le r.o.i. (retour objectif sur votre investissement)

se traduit par le respect des autres.

Auteur, conférencier et consultant en formation heuristique

Investissez dans votre capital créatif , IQ éditeur

Gestion Consult-IIDC Management Inc.

Tél.: 514-481-2835; www.consult-IIDC.com