

Bulletin **Toastmasters** **CCLévis**

Mars 2011

<http://www.toastmastersquebec.com/levis.htm>

Chroniques sur le site de la Chambre de Commerce de Lévis.

<http://www.cclevis.com/Html/fr/chronique-toastmasters.html>

COMMENT FAIRE UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION

par J.A. Gamache Champion 2001, 3e position au Championnat du monde des orateurs de Toastmasters International

La façon dont vous marchez, votre posture et l'expression de votre visage sont autant de messages non verbaux qui trahissent votre état d'esprit. Prenez la décision d'envoyer les bons messages afin de donner une bonne première impression à chaque fois que vous parlerez en public.

Lorsque vous marchez vers le podium, avant même d'avoir prononcé le premier mot, votre auditoire a déjà reçu plusieurs messages non verbaux. La première impression qu'on aura de vous sera basé sur de ces informations.

Cette première impression est importante parce que l'auditoire a besoin de vous sentir en contrôle pour donner de la crédibilité à votre message. Si vous ne projetez pas l'image de l'orateur sûr de lui, ce sera difficile de vous faire confiance. Sans le vouloir, vous installez un doute dans l'esprit de ceux qui vous écoutent.

Est-ce catastrophique si on ne fait pas une bonne première impression? Non. Vous pourrez toujours vous reprendre. Cependant, vous devrez travailler plus fort pour rassurer l'auditoire que malgré les apparences vous êtes une source crédible d'informations.

Voici un truc pour faire une " entrée en scène " qui, en apparence, transpire la confiance en soi.

1- LA FAÇON DONT VOUS MARCHEZ

Observez les gens en contrôle d'eux-mêmes. Ils marchent d'un pas assuré et rapide. Décidez d'envoyer le même message. Lorsqu'on annonce votre nom, ayez une démarche qui dit :

" Je suis sûr de moi " ... malgré que vous ayez l'envie de vous enfuir en courant!

2- VOTRE POSTURE

Tenez vous droit. Soyez solide sur vos jambes. Bombez le torse afin de bien respirer. Cette posture envoie le message que vous êtes calme et ce, même si vous tremblez de nervosité !

3- L'EXPRESSION DE VOTRE VISAGE

Ayez le sourire! En marchant vers le podium, gardez la tête haute. Juste avant de parler, prenez une grande inspiration. Ça vous calmera. Ne parlez pas tout de suite! Prenez le temps de regarder tout l'auditoire. Cette pause silencieuse envoie le message suivant : " Je suis content d'être ici! " ... même si en réalité vous vous dites : " Dans quelle galère me suis-je embarqué! "

Pratiquez chez vous votre " entrée en scène ". Soyez attentif à votre façon de marcher, à votre posture, à l'expression de votre visage et vous ferez une bonne première impression à chaque fois!

Bon discours!

Cette reproduction a été autorisée par J.A. Gamache, conférencier international. Pour vous abonner à son magazine électronique GRATUIT ou pour en savoir plus sur ses présentations, visitez : <http://www.jagamache.com>

L'Initiative et le Leadership

Avant de commencer cette leçon, nous attirons votre attention sur l'organisation extraordinaire de la pensée tout au long de ce cours.

Vous remarquerez que toutes les 16 leçons sont complémentaires et constituent une chaîne parfaite fabriquée à partir des facteurs indispensables au développement du pouvoir, par l'intermédiaire de l'effort organisé.

Vous remarquerez également que les mêmes principes fondamentaux de la Psychologie Appliquée forment la base de chacune de ces 16 leçons, bien qu'on les applique différemment selon la leçon.

Cette leçon sur l'Initiative et le Leadership fait corps avec la leçon sur la Confiance en Soi, car

personne ne peut devenir un bon leader ou prendre l'initiative dans n'importe quelle grande entreprise sans avoir confiance en soi-même.

L'Initiative et le Leadership sont des termes indissociables dans cette leçon car le Leadership est essentiel pour atteindre le Succès tandis que l'Initiative est la base sur laquelle se construit le Leadership.

L'Initiative est aussi essentielle au succès qu'un moyeu à la roue d'un chariot

1. Qu'est-ce que l'Initiative ?

L'Initiative est cette qualité très rare qui pousse une personne à faire ce qui doit être fait sans qu'on lui dise de le faire.

Elbert Hubbard s'est exprimé sur ce sujet en employant ces mots :

"Le monde accorde ses grands prix, en argent et en honneur, pour une seule chose : l'Initiative.

"Et qu'est-ce que l'initiative ? C'est prendre la décision de faire quelque chose sans qu'on vous le dise."

"Mais à côté de ceux qui entreprennent volontairement les choses sans qu'on les leur demande, il y a aussi ceux qui font toujours volontiers les choses qu'on a déjà dites une seule fois, sans qu'on les leur répète. Ceux-là reçoivent un grand honneur même s'ils ne sont pas toujours bien payés par rapport aux services qu'ils offrent.

"Ensuite, il y a ceux qui font ce qu'il faut, uniquement quand ils sont contraints de le faire. Ceux-là reçoivent de l'indifférence à la place de l'honneur et ne gagnent qu'une somme dérisoire pour leurs services. Ce genre de personnes passe la plupart de leur temps à se lamenter sur leur sort.

"Enfin, encore plus bas sur cette échelle, il y a le type qui ne fait jamais rien même si quelqu'un lui montre comment faire et reste avec lui pour s'assurer qu'il agisse. Ce type sera toujours sans travail et recevra inévitablement le mépris qu'il mérite, à moins qu'il n'ait des parents riches. Mais dans ce cas, le destin l'attendra patiemment dans un coin pour prendre sa revanche.

"Et vous, vous faites partie de quelle classe ?"
Après l'étude de la leçon sur La Règle d'Or, vous devrez faire un inventaire de vous-même

pour déterminer lequel des 15 facteurs de ce cours vous est le plus nécessaire. Mais je pense qu'il serait bien que vous commenciez à vous préparer à cette analyse dès maintenant, en répondant à cette question de Elbert Hubbard.

2. Le Leadership

L'une des particularités du Leadership est le fait qu'on ne le trouve jamais chez les gens qui n'ont pas acquis l'Habitude de prendre l'Initiative. Le Leadership est quelque chose que vous devez inviter en vous-même car il ne s'imposera jamais à vous tout seul.

Si vous analysez attentivement tous les leaders que vous connaissez, vous verrez que non seulement ils font preuve d'Initiative, mais ils ont aussi en permanence un objectif précis en tête. Vous verrez également qu'ils possèdent la qualité décrite dans la leçon sur la Confiance en soi.

"" Vous pouvez le faire si vous y croyez !""

Reproduction autorisée par La lettre du succès.



Des représentants du Club Toastmasters CC Lévis font honneur à la région de Lévis. Mario St-Hilaire s'est mérité le 2^e prix au concours des discours préparés et Yan Deschênes s'est mérité le 3^e prix au concours des improvisations. Félicitations !

Le 26 février 2011 avait lieu le concours du Secteur 91 des groupes Toastmasters du Bas du Fleuve et de Chaudière-Appalaches. Des concurrents allant de Rimouski jusqu'à St-Georges de Beauce se sont réunis à Rivière-du-Loup. M. Mario St-Hilaire et M. Yan Deschênes se sont classés premiers au concours de discours préparés et de concours d'improvisation respectivement au niveau local. Le concours de Division qui regroupe l'Est de la province aura lieu à Québec le 17 avril 2011. Vous êtes tous les bienvenus.