



AMELIORER VOTRE COMMUNICATION : LA REGLE DES 7C

Que ce soit en communication orale ou manuscrite, le fait que vos messages soient assimilés ou non ne dépend quasiment que de votre propension à bien vous exprimer. La règle des 7C est là justement pour vous aider à optimiser votre manière de communiquer et à améliorer la compréhension de votre auditoire ou de votre lectorat.

Pour vos présentations écrites ou orales, pensez à remplir la liste des 7C.

1. Clair

Être clair, c'est réduire au maximum le nombre d'idées dans vos phrases. L'idéal étant une idée, une phrase. Soyez explicite ! Votre auditoire ne doit pas lire entre les lignes, comprendre des sous-entendus. Ce qui doit être dit doit l'être. Votre interlocuteur ne doit pas faire d'effort pour comprendre vos propos.

2. Concis

Stop aux tournures de phrase trop longues, venez-en directement aux faits. Privilégiez par exemple les énumérations, le présent simple et évitez les tournures indirectes. Votre discours bien construit ne doit pas non plus comporter de répétition.

3. Concret

Illustrez vos propos de détails, d'exemples qui les illustrent et permettent leur compréhension. A vous de trouver le juste équilibre pour en dire beaucoup avec peu de mots.

4. Compréhensif

Adaptez votre discours à votre auditoire, c'est utiliser le bon ton et surtout le bon vocabulaire. On ne s'adresse pas de la même manière à des jeunes qu'à une cible de dirigeants.

5. Cohérent

Vous connaissez cette célèbre méthode de l'entonnoir ? Soyez méthodique dans la présentation de vos propos. N'entamez pas votre discours par la conclusion. Posez les bases qui permettront à votre auditoire de comprendre et enchaînez de manière logique jusqu'à votre message final. Cela doit couler d'eau de source pour éviter que votre interlocuteur se perde ou se disperse. C'est le secret de l'efficacité en communication.

6. Complet

Tout en respectant les 5C qui précèdent, vous devez obligatoirement fournir tous les éléments nécessaires à la bonne compréhension de votre message. Oublier de définir l'environnement dans lequel vous en êtes arrivé à cette conclusion peut dénaturer tous vos propos. Votre auditoire a besoin d'avoir toutes les clés pour comprendre. Ce qui vous paraît simple et inné, ne l'est peut-être pas pour les autres. Questionnez-vous réellement sur les capacités de votre interlocuteur. Faites preuve d'empathie.

7. Courtois

C'est le b.a.-ba, mais il faut tout de même le souligner. Adoptez un ton et des tournures de phrases respectueuses. Cela passe aussi par votre posture, toute la communication non verbale.

Évitez aussi de minimiser un savoir qui pourrait vexer votre interlocuteur. Soyez ouvert et courtois.