**10 clés pour améliorer son sens de l’écoute**

**1) Commencez par vous taire !!**

Le meilleur moyen de laisser de la place à son interlocuteur pour le laisser parler est de lui laisser l’espace pour le faire.  
Les gros bavards disent cela : « Oui mais si je ne parle pas, il dit rien !!! »

Beaucoup de personnes prennent du temps pour commencer de parler car c’est plus facile pour elle de laisser le gros bavard qui en meurt d’envie.  
Donc…

**2) Laissez de l’espace à votre interlocuteur**

Faites des pauses, faites des silences…  
Laissez-lui le temps de respirer et structurer ses pensées. Respectez la parole de votre interlocuteur.  
Et pour cela …

**3) N’ayez par l’air impatient, ayez l’air détendu**

Il n’y a rien de pire que de parler à quelqu’un qui laisse sentir qu’il n’en a rien à faire et qui attend avec une impatience visible la fin de ce qu’on a à dire.  
Alors…

**4) Respirez**

Respirez calmement pour vous détendre et…

**5) Concentrez-vous sur ce que dit votre interlocuteur**

Vivez le moment présent, et pensez à la question que vous allez lui poser, chercher en savoir plus et …

**6) Soyez curieux**

Les gens sont des mines d’or d’informations, d’histoires, et d’anecdotes extraordinaires.

**L’astuce : Ecoutez les histoires des gens, elles sont** **vraies**, si vous vous passionnez pour leurs histoires, elles deviendront passionnantes.

Les bons **réalisateurs américains ne racontent pas des histoires passionnantes**, ils racontent des histoires d’une façon passionnante.

**Vous allez me dire, mon interlocuteur n’est pas passionnant, hum j’ai un secret…**

**7) L’écoute active**

**Le principe est simple, il y a deux techniques :**

* Vous pointer sur le dernier mot de la phrase
* Vous pointer sur l’information qui vous plait

Comment je fais pour pointer ? Vous dîtes le mot ou l’expression en question.

Astuce : ajoutez « quand tu dis … ? »

**Exemple : Tony me raconte ses vacances**

*Tony : « Je suis parti en voyage c’était génial »  
Moi : « En voyage ? … » Ou « Quand tu dis voyage ? … »  
Tony : « Oui dans les tropiques avec tous mes amis »  
Moi : « Tout tes amis ? »  
Tony : « Oui Polo, Guillaume, et Philippe »*

Grâce à cette technique, c’est vous le Michael Schumacher de la communication, vous pilotez. Plus qu’un long discours, Expérimentez…

Après une bonne écoute active…

**8) Préférez les questions aux affirmations**

Plutôt que de dire à quelqu’un ce qu’il doit faire, ou ce qu’on pense de lui. Invitez-le à réfléchir sur ce qui se passe et écoutez-le.

***Exemple :*** *Tu sais que les gens te critiquent et disent que tu es malhonnête !****On remplace par :****« Au fait Kevin, à ton avis qu’est-ce que les gens pensent de toi ici ? »*

***Exemple2 :*** *Tony, tu devrais t’y prendre de cette façon, c’est la meilleure !****On remplace par :****« Tony, c’est top ce que tu fais, comment tu pourrais t’y prendre pour faire plus vite, car c’est déjà excellent ?»*

*Ps : technique du sandwich : valorisation + message + valorisation, c’est terrifiant d’efficacité.*

**9) Evitez de combler les blancs**

Il faut éviter de répondre du tac au tac pour 2 raisons :

* Ça fatigue
* Ça laisse à l’interlocuteur le temps de poursuivre

Alors :

* On prend le temps de respirer
* On fait des changements de rythme
* On se contente de hochement de tête

**10) Des silences oui mais pas trop long**

Un silence trop long risque de mettre votre interlocuteur dans l’embarras. Normalement ce n’est pas ce que vous souhaitez.

**Lu sur Attitudegagnante.com**