

Sequence 2 : Adaptation du mode de communication

Grain 1 : Analyse et comprehension du profil des interlocuteurs

Adapter sa communication commence par l'analyse du profil de son interlocuteur.

Cela implique d'observer :

- Son rôle ou sa position (colleague, manager, client...)
- Son style de communication (direct, reserve, expressif...)
- Ses attentes, ses motivations et son niveau de connaissance
- Son état émotionnel et sa culture

Cette analyse permet :

- De choisir le bon ton, le bon canal, le bon vocabulaire
- D'éviter les malentendus
- De mieux coopérer et créer un climat de confiance

Grain 2 : Ajustement du message en fonction du contexte et du public

Chaque message peut être perçu différemment selon :

- Le contexte (formel/informel, professionnel/personnel)
- Le canal utilisé (oral, écrit, visioconférence...)
- Le niveau de familiarité avec le sujet
- L'objectif de la communication (informer, convaincre, rassurer...)

Adapter son message, c'est :

- Choisir le ton approprié
- Employer un vocabulaire accessible
- Illustrer avec des exemples pertinents
- S'assurer que le message est compris et bien reçu

C'est une compétence clé pour éviter les blocages et renforcer son impact.