



Les outils complémentaires

Ce contenu est un complément à la lecture de **LA BIBLE DU MANAGER** (collection *L'essentiel du Management*, ESF éditeur, disponible chez votre libraire) pour vous permettre une réappropriation efficace des principes développés dans le livre. Il est uniquement téléchargeable sur www.capital.fr/management-outils.



Faire mouche avec le message qui touche

« *Et à la fin de l'envoi, je touche.* » Cyrano de Bergerac

Adapter son message au style de communication de votre interlocuteur facilite grandement l'échange.

Votre interlocuteur peut être orienté « action », « cœur », « idées », ou « méthode ». Certains mots lui parlent donc plus que d'autres.

Exemple : jardiner son potager réduit de 8 % le budget « repas » (action), est source de plaisir (cœur), contribue au devenir de la planète (idées), implique des savoir-faire (méthodes).

Formuler un message qui touchera chacun sur l'un de ces thèmes : cuisiner, voyager, vivre en appartement...

→ « Parler à l'homme d'action »

Ses mots : résultats, chiffres, objectifs, défis, efficacité, réalisations, progrès, décisions, solutions.

Votre message : _____

→ « Parler à l'homme de cœur »

Ses mots : gens, épanouissement, motivation, équipe, communication, sentiments, valeurs, relations...

Votre message : _____

→ « à l'homme d'idées »

Ses mots : concepts, innovations, possibilités, problèmes, perspectives...

Votre message : _____

→ « Parler à l'homme de méthode »

Ses mots : faits, procédés, planification, analyse, contrôle, essais, preuves, détails...

Votre message : _____