

La visualisation au service de la confiance

Quel est le pouvoir de la visualisation ?

Reconnaissez-vous que vous consacrez parfois beaucoup de temps et d'efforts à la description de votre approche et que les gens ne prennent même pas le temps de la lire ? Ou qu'en tant que jeune entrepreneur, vous avez du mal à vous présenter et à présenter votre idée avec confiance ? Ou encore qu'en tant qu'enseignant, vos élèves ne semblent pas saisir l'explication de votre théorie ?

Lors de la conférence de l'iCRA du 8 novembre, nous avons exploré les façons dont la visualisation peut aider à établir la confiance avec vos partenaires, vos (futurs) clients et vos étudiants. De plus, les participants à l'atelier ont pu faire l'expérience directe du pouvoir du dessin et de la visualisation !

Ceux qui ont suivi les formations de l'iCRA savent que les diapositives PowerPoint remplies de texte ne font pas partie de notre répertoire. Nous aimons plutôt créer des messages percutants, et la visualisation nous aide à y parvenir. Pour l'iCRA, la visualisation signifie "[rendre quelque chose visible](#)". Et nous apprenons aux autres à l'utiliser également. Voici quelques exemples :

- Nous formons les enseignants à la visualisation pour que les élèves comprennent et retiennent mieux.
- Nous formons les jeunes entrepreneurs à se présenter et à vendre leurs idées de manière attrayante.
- Nous formons les chercheurs à présenter leurs idées et leurs résultats de manière digeste à un public plus large.
- Nous formons des accompagnateurs à l'utilisation de cartes mentales et à la visualisation pour aider les acteurs à voir les rouages de la chaîne de valeur.

[Pour nous, la visualisation est plus puissante que les mots.](#) Non seulement les images sont mieux mémorisées que les mots, mais vous montrez aussi que vous faites un réel effort pour aller à l'essentiel de ce dont vous parlez ensemble. Vous montrez également que vous faites un réel effort pour aller au cœur de ce dont vous parlez ensemble. Vous montrez votre façon de comprendre le monde. Vous montrez votre vulnérabilité avec des dessins qui sont "beaux". Et lorsque l'autre en fait l'expérience, [la confiance s'installe plus facilement](#).

"Mais je ne sais pas dessiner !"

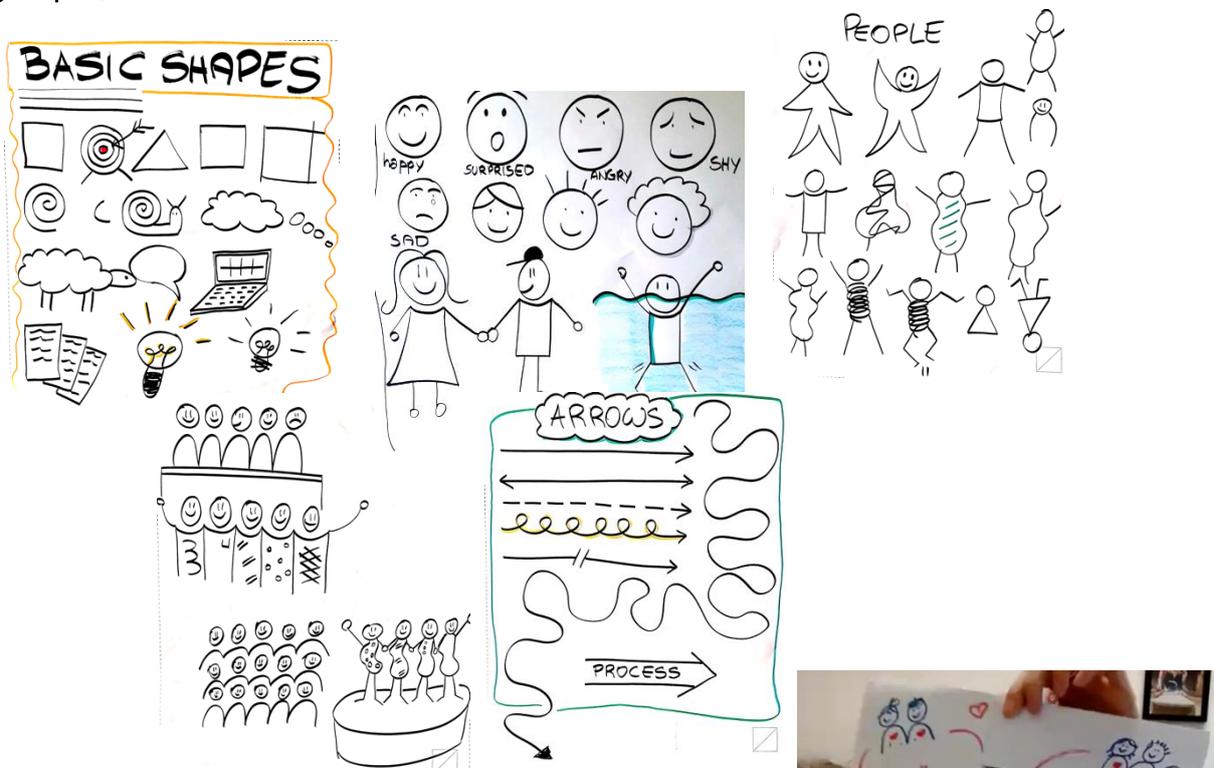
"Et si mes dessins rendaient le message plus confus au lieu d'être plus clair ?", ont dit certains d'entre vous. [Nous avons une bonne nouvelle à vous annoncer.](#) Saviez-vous que ce sont les images simples qui stimulent le plus votre cerveau ? Simples ET pas tout à fait parfaites. Simples pour une compréhension rapide. Pas tout à fait parfaites pour une plus grande implication.

Donc, de préférence, pas d'images lisses et parfaites, mais des images où il y a de la place pour finir soi-même. Cela conduit inconsciemment à une plus grande implication. C'est drôle, non ?

Au cours de l'atelier, nous nous sommes donc attachés à montrer comment, en utilisant des formes simples, vous pouvez créer plus de clarté et d'implication dans vos présentations, vos explications ou vos réunions. D'ailleurs, tout le monde peut dessiner ! Il suffit de le faire.

Il est temps de s'entraîner !

Dessinez avec des formes de base, apprenez à dessiner facilement des personnes, des groupes, des émotions et à utiliser des flèches et de la couleur.



L'affectation

Après s'être exercés ensemble, les participants ont travaillé pendant dix minutes en silence (avec un peu de musique). L'exercice : visualisez la "construction de la confiance" tout seul. Voyez le résultat par vous-même :

