



LA VOIX DU SUROÏT

Volume 2 Numéro 2 Octobre 2003

Écrire pour mieux parler

Saviez-vous que l'activité de l'écriture est très similaire à celle de prononcer des discours? Pensez-y! Lorsque vous prononcez un discours, vous devez captiver l'attention, introduire votre sujet, le développer sur deux ou trois points, conclure, puis clôturer de manière percutante. Lorsque vous écrivez, c'est très similaire. Toutes les étapes que j'ai énumérées ci-haut doivent se retrouver dans les paroles écrites également. De plus, d'autres aspects sont similaires et tout aussi importants.

Lorsque vous prononcez un discours, surtout lorsqu'il est long, vous devez vous assurer de garder l'attention de votre auditoire soit en ayant un style humoristique, en utilisant des histoires et exemples ou en utilisant des aides visuelles. Quand vous lisez un journal, vous noterez que les histoires sont souvent agrémentées de photos ou de citations un peu partout. C'est pour alléger le texte et pour attirer l'attention.

Donc s'il y a tant de similitudes entre le parler et l'écrit, pourquoi ne pas écrire ses discours avant de les prononcer? J'utilise cette technique depuis mes débuts dans Toastmasters. Je ne suis pas le seul: lors de la dernière conférence du district 61, j'ai eu la chance de discuter avec le champion du monde de 2001, Darren LaCroix, qui m'a expliqué que pour faire son discours gagnant, il avait dû l'écrire et le récrire plusieurs fois. C'est une technique très efficace.

Une fois que vous aurez écrit votre discours, lisez-le mot à mot, en prenant le soin de mettre des

pauses là où vous pensez avoir une réaction du public. Lorsque vous faites cela, vous saurez à peu près combien de temps dure votre discours et vous saurez quoi garder, quoi couper et, le cas échéant, quoi rajouter. Cette technique vous permet aussi de voir quels éléments de votre discours fonctionnent moins bien lorsque vous le prononcez à haute voix.

Écrire son discours est une méthode efficace pour votre préparation. Cela peut vous aider à structurer votre discours et vous aider à l'apprendre, ce qui augmentera votre confiance lorsque vous aurez à le livrer.

Comme disait Bobby Knight, entraîneur de basketball universitaire, « Le désir de réussir est important, mais ce qui l'est encore plus est le désir de se préparer. » Bonne préparation!

LD

Les membres en action!

Cette nouvelle section vise à souligner les accomplissements des membres au cours du dernier mois. Si vous avez accompli quelque chose dont vous êtes fier(fière) ou si vous êtes au courant des accomplissements d'anciens membres, faites parvenir une note à cet effet à Laurent Duperval (lduperval@videotron.ca) qui se fera un plaisir de l'inclure ici.

- **Nicole Savoie** et **Laurent Duperval** ont donné une conférence à l'ARMA, une association de personnes oeuvrant dans le domaine de la gestion documentaire. La conférence portait sur le programme Toastmasters. La conférence a tellement été bien reçue que cela a permis l'ajout d'un nouveau membre au club: Jean-Pierre Carrière!

De plus, Laurent présentera une autre conférence sur *open source software* à l'A-

Rédacteur en chef: Laurent Duperval lduperval@videotron.ca
Contributions: Alain Richard (AR), Nicole Savoie (NS),
Laurent Duperval (LD)

GAIP le 15 octobre.

- **Nouveaux membres:** nous avons eu plusieurs nouveaux membres au cours du mois de septembre: **Jean-Guy Aubry, Bertin Trudel, Benoit Chevrier** et **Jean-Pierre Carrière**. Bienvenue à vous tous!
- **Yann Boudreau** nous a quitté pour entamer sa carrière au sein des Forces armées canadiennes. Félicitations Yann!
- **Lucie Bisson** s'est classée deuxième au concours de discours humoristique français du Secteur 25. Elle l'a fait après avoir prononcé deux discours seulement! Bravo Lucie!

Par ailleurs, Laurent Duperval a gagné le concours de discours humoristique anglais du secteur 25. Il se présentera à la finale de division le 25 octobre au collège Rosemont. Venez tous l'encourager! Voyez le calendrier pour plus d'informations.

Idées pour le club

Dans le dernier numéro. Nous vous demandions des idées pour améliorer la visibilité du

À propos de nous

Le club *La Voix du Suroît* est un club Toastmasters dont le but premier est d'améliorer les individus par le biais de la communication orale.

Nous sommes un club bilingue, où vous êtes encouragé à parler en anglais et en français.

Le club *la Voix du Suroît* tient ses réunions les trois premiers mardis de chaque mois à 19 h 30. Les réunions ont lieu à la Cité des Jeunes, 400 boul St-Charles à Vaudreuil/Dorion, Local D.

club et le déroulement des réunions. On continue ce mois-ci:

- Mise à jour du site Web: c'est fait! Allez voir de quoi notre site a l'aire maintenant sur <http://www.geocities.com/tmsuroit>.
- Gestion des listes de distribution de courriel du club: c'est fait! Il y a maintenant deux listes disponibles: tm-suroit@yahoogroups.com et cesuroit@yahoo-groups.com. La première rejoint tous les membres du club et la seconde rejoint les membres du conseil exécutif.
- Amélioration de la mise en page du bulletin: ben, y'a encore du travail à faire! Si vous avez l'âme d'un artiste, soumettez vos idées de design!
- Envoi régulier de dépêches sur le club aux journaux locaux: c'est fait en partie. Nous avons paru une fois au cours du dernier mois. Il y a encore du travail à faire.
- Concours de recrutement: c'est quelque chose qu'on doit organiser régulièrement au sein du club. Un est déjà prévu mais nous avons de la difficulté à le démarrer.

Conférence d'automne

J'ai assisté à ma première conférence Toastmasters en mai dernier. C'était une conférence qui avait l'avantage de se tenir assez près de chez-nous, c'est-à-dire à Pointe-Claire. C'est pourquoi

j'ai pris le risque d'y aller. Eh bien j'ai adoré l'expérience et c'est pourquoi j'y retourne cet automne et je vous invite à faire de même.

J'ai découvert, lors de cette conférence, un volet qui m'était insoupçonné de Toastmasters, c'est-à-dire le volet Leadership. Il y avait plusieurs ateliers fort intéressants. Je ne me rappelle plus des sujets, mais je me souviens que je n'ai pu assister à tous les ateliers qui m'intéressaient, car il y en avait trop.

Ce dont je me souviens aussi, les gens qui participaient à la conférence étaient fort intéressants, l'atmosphère était délicate, les journées étaient fort chargées, et la bouffe était très bonne (c'est inclus dans le prix de la conférence en passant, ce qui fait que le coût réel de la conférence n'est pas si élevé que ça). Le dimanche, je flottais quasiment tellement je me sentais bien. Je sentais une paix intérieure qui compensais la fatigue extérieure ☺. Puis, lorsqu'on nous a présenté la conférence d'automne, j'ai cliqué (ou craqué ☺). Le thème est « Explorez votre étoile » et l'équipe derrière cette conférence est très dynamique. Je me suis inscrit avant de quitter.

Je vous invite donc à vous inscrire à la conférence d'automne et à vous trouver un endroit pour coucher assez près, car j'avais trouvé la distance Pointe-Claire à Vaudreuil assez longue... (je vous disais que les journées étaient fort chargées). Pour ce faire vous n'avez qu'à aller au toastmasters-

district61.org/
fra/conf/index.htm.

Au plaisir de vous y voir!

Alain Richard, V-P Formation

The 21 Irrefutable Laws of Leadership

NDLR: Ceci est le second de trois textes résumant le livre de John C. Maxwell.

Note to the reader : The following is a short summary of John C. Maxwell's book, The 21 Irrefutable Laws of Leadership. I strongly suggest that you read the book to have a deeper understanding. Some sentences have been taken out directly from the book for translation purposes. This document was not meant to be sold and was not written with the author's permission. Hence, this summary may have neglected the complete vision of the author. It was originally created in French for an audience who received more information when it was delivered orally.

8. Law of Intuition

The law of intuition is to know what to do at the peak moment.

Larry Smith, the football coach knows exactly what to do to turn a game around, change his plans and use his men differently to win the game.

General Schwartzkopf: This general was often given difficult assignments with units of soldiers who were totally disorganized and he would bring them back on their feet by changing leaders, re-organizing

their structure, giving them a mission and a vision that would galvanize them. Schwartzkopf was always able to envision the improvement and the changes necessary to create the results that were required.

Intuition serves to assess a situation, select the adequate solutions, tendencies and find the necessary resources to get the job done. Intuition also serves to better understand and know oneself.

There are three levels of leadership intuition

1. Those who naturally see it
2. Those who are nurtured to see it
3. Those who will never see it

Ex: The Apple Computer Company which was partially founded by Steve Jobs came to a near catastrophe and Jobs was even fired. However, he was recalled by Apple and he managed to help Apple survive by negotiating out of court with Microsoft and even venturing into some kind of partnership which would have been out of the question in the past since Microsoft was their greatest competitor.

9. Law of Magnetism

You attract people who are like you (age, values, artistic tendencies, sports...)

1. behaviour

2. generation (your age group)
3. lifestyle (sports, intellectualism, cultural activities)
4. values (christian, financial)
5. life experiences
6. leadership level

10. Law of Connection

Be warm and approachable.

Elisabeth Dole had more charisma than her husband who was attempting to become president of the U.S.A. Consider every person you meet as important and treat them that way. Show that you really care and want to help each one. Touch the heart before asking for their assistance, develop loyalty. The greater the challenge, the deeper the connection must be.

11. Law of the Inner Circle

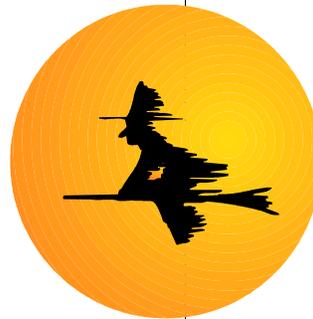
Choose a small team to work with

you.

You need a great team to obtain great results. A leader never works alone. "If you're alone, you're not **leading** anybody are you?" A leader reaches his full potential within his inner circle and he also helps all of the team members of the inner circle to reach their full potential.

Five types of individuals to bring to your inner circle:

1. Those who raise up themselves (potential value)



(those who can motivate themselves)

2. Those who raise morale in the organization (people who lift up others)
3. Those who raise up the leader (seek people who help you improve)
4. Those who raise up others (similar to number 2)
5. Those who raise up people who raise up other people (people who can raise and recognize other leaders)

12. Law of Empowerment

An effective leader is self-confident enough to empower his colleagues and trust that when given a task they will see it through effectively.

He believes in them and allows them to do it their way.

Henry Ford II feared the loss of his leadership power and tended to fire his executives that became too efficient. To empower means to build up your leaders, give them the resources, authority, and responsibility and turn them loose to achieve...

Quote from Maxwell: "Enlarging (through empowerment) others makes you larger." "The greatest things happen only when you give others the credit."

13. Law of Reproduction

You must be a leader and understand the « leader construct » to produce other leaders.

You must have leadership development culture within your business, company to develop leaders, that is a way of handling your employees in which you favour their development towards leadership. 85 % of individuals become leaders through the influence of another leader. Spend time with the best leaders you can find. We teach what we know and we reproduce what we are. With a leader, we learn to work with others, understand our priorities, grow through our own self-achievement plan, and pay the price of leadership (hard work, congruence, choosing responsibility, integrity, perseverance, consistency).

A recipe for becoming a good leader: identify continuous training of your leaders as a top priority, attract potential leaders, create an eagle environment :

The leader creates the vision and explains it, offers motivation, encourages creativity, allows risks to be taken, and gives responsibility.

14. Law of Buy-In

People adopt a leader by adopting his vision.

Ex: Gandhi: had a vision (liberating India) and a method (civil disobedience) to liberate his people. Gandhi had demonstrated his attachment to India and its people and he had gained the confidence of his people and they accepted this non-violent form of resistance.

You cannot separate the leader from the cause. Your success is measured by your ability to actually take the people where they need to go. It sometimes takes time and connecting with your people one by one to get them to see that picture. Buy-in also means buying time, building up your position to get people to follow.

NS



Calendrier

4 oct.: Concours de discours et improvisations, niveau du secteur

7 oct.: Réunion régulière. Thème: « Les couleurs »

14 oct: Réunion régulière avec la visite du gouverneur du secteur. Thème: « La gratitude »

21 oct: Réunion régulière, Thème: « Hallowe'en »

25 oct.: Concours de discours et improvisations, niveau de la division. **Le concours a lieu au collège Rosemont, 6400, 16e avenue, Montréal (Québec) de 8h à 12h.**

28 oct: Réunion du comité exécutif

7-8-9 novembre: Conférence de l'automne au Mont-Gabriel. Finale des concours.

Bon automne!