
ICANN76| CF – Programme de bourses de l'ICANN : l'art de la petite conversation

Samedi 11 mars 2023 – 15h00 à 16h00 CUN

SIRANUSH VARDANYAN : Melissa, si vous êtes là, nous allons commencer. Je ne vois pas le reste du groupe ici, mais j'espère qu'ils vont arriver. Oui, donc consensus...

MELISSA ALLGOOD : Je les ai tous impressionnés avec ce discours de consensus, hein ? Est-ce que nous l'avons enregistré ?

SIRANUSH VARDANYAN : Oui, l'enregistrement est en cours, et je vais juste faire les... Les gars, pouvez-vous venir un peu en avant et prendre vos places ?

Bonjour, je m'appelle Siranush Vardanyan, et je serai la modératrice à distance de cette séance. Cette séance porte sur l'art de la petite conversation avec Melissa Allgood, qui était avec des boursiers avant cette séance. Je vais publier dans le tchat de la salle Zoom la façon dont vous devriez poser les questions. Pour écouter le menu d'interprétation, cliquez sur l'icône d'interprétation dans la barre d'outils de Zoom et sélectionnez la langue dans laquelle vous allez écouter ou parler pendant la séance. Pour afficher la transcription en temps réel, cliquez sur le bouton « Closed Caption » (sous-titrage) dans la barre d'outils de Zoom. Veuillez joindre la salle Zoom en indiquant

Remarque : Le présent document est le résultat de la transcription d'un fichier audio à un fichier de texte. Dans son ensemble, la transcription est fidèle au fichier audio. Toutefois, dans certains cas il est possible qu'elle soit incomplète ou qu'il y ait des inexactitudes dues à la qualité du fichier audio, parfois inaudible ; il faut noter également que des corrections grammaticales y ont été incorporées pour améliorer la qualité du texte ainsi que pour faciliter sa compréhension. Cette transcription doit être considérée comme un supplément du fichier mais pas comme registre faisant autorité.

vosre nom complet, c'est-à-dire, votre nom et votre nom de famille. Si vous n'utilisez pas votre nom complet, vous pouvez être supprimé de l'espace Zoom. Veuillez noter que cette séance est enregistrée et archivée et qu'elle est régie par les normes de conduite requises par l'ICANN. J'afficherai le lien vers les normes de comportement dans le tchat. Cela dit, je voudrais donner la parole à Melissa Allgood. D'ailleurs, si vous voulez poser une question (je sais qu'il y a un grand nombre de participants en personne, mais il y en a aussi qui nous rejoignent à distance. Je vais donc répondre aux questions qui sont soulevées via le lien Zoom. Veuillez vous joindre au lien Zoom qui est affiché sur le calendrier de l'ICANN sous l'information de cette séance en particulier. Merci.

MELISSA ALGOOD :

Merci, Siranush. Quel plaisir de revoir tous les boursiers ! Bonjour à ceux d'entre vous qui n'ont pas participé à notre dernière séance. Je suis Melissa Allgood. Je fais partie de l'équipe chargée des politiques. Je suis accompagnée de mon collègue Alp qui fait également partie de l'équipe et ancien boursier.

L'origine de la séance... la séance s'appelle l'art de la petite conversation. D'où est-ce que ça vient ? L'an dernier, j'ai fait un travail de renforcement des capacités avec At-Large où l'on a abordé la façon d'avoir un échange, de mener une petite conversation lors d'une réunion de l'ICANN. De quoi peut-on parler ? À quoi devez-vous vous attendre ? En travaillant avec eux, on a développé une série d'idées et d'outils qui ont fait partie d'un séminaire en ligne assez robuste. J'ai été

en contact avec Siranush, et elle a pensé que ce serait vraiment utile de le faire pour vous.

Vous ne serez pas surpris que cela soit assez informel. Siranush, je vais vous regarder périodiquement pour que vous me disiez s'il y a des mains levées dans la salle Zoom. Ceux qui se trouvent dans la salle, n'hésitez pas à lever la main.

J'imagine que la plupart d'entre vous sont ici pour le réseautage, c'est correct ? Levez la main si vous n'êtes pas ici pour faire du réseautage si vous n'allez parler à personne, si vous ne voulez pas établir de connexion.

La question devient alors comment faire ? Je suis sûre que vous êtes tous prêts à venir ici pendant cette semaine et que vous pensez « d'accord, que dois-je faire pour me préparer ? Que devons-nous faire ? Comment vais-je mener ces conversations dans un groupe aussi diversifié ? Comment puis-je me présenter aux gens ? Comment puis-je attirer leur attention ? À qui je veux parler ? » Tous ces types de choses auxquelles vous pensez naturellement.

Voyons donc... Quelles sont les choses auxquelles vous avez pensé en termes de préparation au réseautage, de discussion avec les personnes lors d'une réunion de l'ICANN ? Levez la main. Je vous appellerai, vous savez que ça ne me fait pas peur. Levez les mains svp. Ceux d'entre vous que je connais, soyez préparés.

Qu'avez-vous pensé lorsque vous avez décidé de vous préparer pour une réunion de l'ICANN ? Selon vous, de quoi devriez-vous parler ou envisager de parler à des personnes que vous ne connaissez pas ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Bonjour, puis-je parler en espagnol ?

MELISSA ALLGOOD : Bien sûr, nous espérons que tout le monde puisse accéder à l'interprétation.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Je peux attendre qu'ils passent à [inaudible]

MELISSA ALLGOOD : Attendons que tout le monde ait son écouteur. Nous y reviendrons. Quelqu'un d'autre sur cette première rangée, à quoi avez-vous pensé lorsque vous vous prépariez pour la réunion de l'ICANN ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Pouvez-vous répéter la question ?

MELISSA ALLGOOD : Lorsque vous vous apprêtiez à venir à cette réunion de l'ICANN, comment avez-vous préparé les conversations que vous allez mener avec des personnes que vous ne connaissez pas pour faire du réseautage ? Comment vous êtes-vous préparés ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Pour me préparer, j'ai d'abord pensé à mes objectifs lors de la réunion de l'ICANN. Mes objectifs sont très clairs pour moi maintenant. J'ai

également essayé d'organiser mes idées dans un document Word, de sorte d'organiser ce que je dois dire lors de ces séances. Selon le flux des séances, j'ai aussi différentes questions à poser. Voilà donc la manière dont je me suis préparé pour la réunion de l'ICANN.

MELISSA ALLGOOD : Éteignez votre micro, svp. Excellent. Pour ceux d'entre vous qui ne pouvaient pas entendre, l'idée était de se préparer pour les séances auxquelles j'envisageais d'assister. Qui dois-je rechercher ? À qui je veux parler ? De quoi veux-je parler ? Être stratégique, réfléchi et délibéré sur la façon d'aborder le réseautage lors de la réunion.

Tout le monde a eu son écouteur ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : [inaudible]

MELISSA ALLGOOD : Merci. Alors, laissez-moi vous poser cette question. Vous avez soulevé une question à laquelle tout le monde peut répondre. Combien d'entre vous sont prêts à venir à cette réunion pour parler de sujets spécifiques — y a-t-il un sujet de politique qui vous intéresse ? Quatre ou cinq ? Combien de personnes sont venues à la réunion vraiment concentrées sur les efforts à faire dans votre région ? Qui est vraiment intéressé par les efforts régionaux ? Ainsi, vous pouvez voir même par les mains qui sont levées, vous pourriez vous préparer un peu différemment en termes de qui vous cherchez à parler, de ce que vous allez dire.

Mais il semble que beaucoup d'entre vous ont pensé à cette idée en termes d'où vous voulez concentrer votre énergie. Peu importe où cela se trouve, que ce soit dans une région ou une personne ou un groupe de personnes en particulier sur un sujet de politique, comment abordez-vous une personne que vous ne connaissez pas ? Que faites-vous ? Des idées ? Quelque chose à laquelle vous pensez pour aborder quelqu'un que vous ne connaissez pas dans ce contexte ?

NAMRA NASEER :

Je suppose que tout d'abord il doit y avoir un contact visuel et puis je vais dire bonjour, sourire un peu, voir la réponse et ensuite me présenter. La présentation devrait être naturelle...

MELISSA ALLGOOD :

Excellent commentaire. Le contact visuel. Voir s'ils vous reconnaissent et sourire ou pas. Nous allons parler de choses vraiment rudimentaires et de base. Ce sont peut-être des choses qui sont naturelles pour certains d'entre vous, mais qui ne le sont peut-être pas pour d'autres. Quand vous vous trouvez au milieu d'un groupe de personnes comme celui-ci, Namra soulève un excellent point sur le contact visuel. Qui semble être disponible ? Le langage corporel est ouvert. La personne pourrait vous sourire. Mais avez-vous réfléchi sur le nombre de personnes à approcher ? Permettez-moi de vous poser la question suivante : pensez-vous qu'il est différent d'approcher un groupe de trois personnes ou plus au lieu de deux personnes ? Comment ? Namra, vous acquiescez. Qu'en pensez-vous ?

NAMRA NASEER : Je ne sais pas... Je suppose que cela vous donne l'impression qu'ils sont déjà dans une conversation. Je ne voudrais pas interrompre ou ne pas être invité, c'est ce qui me vient à l'esprit.

MELISSA ALLGOOD : Excellent point et quelque chose que je vous encourage à considérer. Alors que vous regardez dans une salle et que vous décidez qui vous allez approcher, deux personnes pourraient se trouver dans une conversation privée, surtout si ce sont deux personnes que vous ne connaissez pas. Quand vous approchez des personnes que vous ne connaissez pas, je vous encourage à considérer ceux qui sont seuls ou bien des groupes, juste pour éviter un peu d'inconfort, éventuellement.

Ainsi, dans ce monde post-COVID, nous pensons beaucoup à la façon d'aborder les autres. Comment envisagez-vous d'approcher les personnes que vous ne connaissez pas ; il y a les cordons porte-badge qui aident, mais que pensez-vous de la façon dont vous pouvez aborder une personne que vous ne connaissez pas ? Levez la main, s'il vous plaît.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : En général, j'essaie d'approcher les personnes avec lesquelles j'ai déjà eu un certain niveau de contact par le biais de listes de diffusion ou de quelque réunion en ligne et de dire : « Oh, nous nous sommes déjà retrouvés à l'occasion de... » Ce serait donc le début d'une conversation sur ce qui pourrait avoir été traité dans une réunion précédente.

MELISSA ALLGOOD :

C'est une excellente approche. Aborder quelqu'un que vous avez rencontré auparavant. C'est une situation plus relâchée. Pourtant, cela n'est pas toujours possible. Ce n'est pas ainsi que vous développez votre réseau. Que pouvez-vous faire d'autre ? À quoi d'autre pensez-vous lorsque vous approchez quelqu'un d'inconnu ? Je vais vous donner un indice. Nous avons la chance de pouvoir regarder les cordons porte-badge. Avec ça, vous savez que si une personne porte le cordon vert, vous pouvez lui serrer la main ou si le cordon porte-badge est d'une autre couleur, vous pouvez lui donner un coup de main ou un coup de coude. Je n'ai pas vu de cordons porte-badge rouges depuis que je suis ici, mais je suis sûre qu'il doit y en avoir. Les cordons aident sans doute aux présentations. Mais il faut y réfléchir. Réfléchissez à la manière dont vous souhaitez aborder les autres.

De plus, combien d'entre vous ont une petite conversation d'ascenseur déjà prête ? Vous savez ce que c'est qu'une petite conversation d'ascenseur ? Alp, vous voulez nous l'expliquer ?

ALPEREN EKEN :

Bonjour à tous. J'espère que vous m'entendez. Une petite conversation d'ascenseur est essentiellement une courte présentation orale qui dure le temps d'un trajet en ascenseur. Pensez-y et réfléchissez à un sujet dont vous aimeriez parler. Pouvez-vous l'aborder en 20 ou 30 secondes ? Cela dépend essentiellement du trajet... Mais disons 30 secondes. Cette approche est vraiment très utile lors de la première réunion, car vos interlocuteurs sauront de quoi vous parlez. Vous vous faites comprendre. Ils peuvent percevoir votre passion. Cela est important pour que les gens puissent investir en vous, en vous présentant d'autres

personnes, par exemple. Je pense que dans le contexte de l'ICANN, une petite conversation d'ascenseur c'est justement ça.

MELISSA ALLGOOD :

Avez-vous déjà pensé à votre petite conversation d'ascenseur ? Vous y avez réfléchi ? L'idée est que vous disposez de 30 secondes pour parler avec quelqu'un qui vous intéresse, soit-il un leader dans votre région ou une personne très impliquée dans certains travaux stratégiques de votre intérêt. Avez-vous pensé à la façon dont vous allez utiliser ce temps ? Levez la main si vous y avez pensé. J'aimerais entendre certaines de vos petites conversations d'ascenseur. Lorsque vous allez vous présenter à un membre établi de la communauté, avez-vous pensé à ce que vous allez lui dire, comment allez-vous attirer son attention ?

SIRANUSH VARDANYAN :

Melissa, vous me permettez ? Jemesa Lave, un de nos boursiers virtuels a des commentaires dans le chat. Puis-je les lire à haute voix ? « Approcher les gens, je ne sais pas, c'est peut-être d'abord s'approcher et sourire. Souriez, saluez et entamez une conversation. Tout d'abord, essayez de laisser que la personne que vous ne connaissez pas se présente ». Cela contribuera au dialogue.

MELISSA ALLGOOD :

Merci beaucoup, James. Qui d'autre veut s'inspirer sur ce modèle ? S'il vous plaît.

FEMME NON IDENTIFIÉE : Je pense également qu'une idée est de donner des informations clés sur vous pour que la personne puisse établir une connexion. Par exemple, moi je suis avocate, je travaille dans la protection de données et, à l'ICANN, je fais partie du programme de transition des politiques. De cette manière, la personne peut déjà savoir que je suis intéressée par ce type de sujets.

MELISSA ALLGOOD : Excellent. Excellente façon de l'aborder. Pensez à ce que vous faites ici et partagez-le. Les gens aiment parler d'eux-mêmes. Alors, si quelqu'un vous aborde, vous pouvez dire : « Oh, j'ai vraiment apprécié votre intervention au cours de cette dernière séance » ou « Je vous ai entendu parler de xyz. Pouvez-vous me dire plus ? » C'est toujours une excellente façon de s'engager avec de nouvelles personnes. Posez des questions. Ceux d'entre vous qui ont participé à la dernière séance : questions ouvertes et neutres. Elles vont vous sauver à chaque fois. Posez des questions. À vous d'y réfléchir.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Nous parlons de questions ouvertes. Vous pouvez approcher quelqu'un, vous pouvez poser des questions. Mais il semble que vous avez besoin de connaître le sujet en question. C'est pourquoi vous devez choisir stratégiquement les réunions auxquelles vous allez participer, quelles sont les séances qui vous intéressent davantage. Il y a un grand nombre de séances et vous ne pourrez certainement pas y participer. De sorte que, si vous considérez attentivement une séance, si vous choisissez une personne qui vous intéresse vraiment, vous

pourrez alors suivre ses mouvements et vous approcher pour être en mesure de vous connecter avec elle plus tard.

MELISSA ALLGOOD :

Combien d'entre vous connaissent ICANNWiki ? Levez la main. Je vous en remercie. J'ai peut-être été un peu directe... C'était un peu beaucoup. ICANNWiki est une grande ressource pour vous, les gars. Elle n'est pas complète, mais il s'agit certainement d'un excellent point de départ pour connaître le contexte, l'information sur beaucoup de gens qui ont fait du bénévolat dans cet espace pendant des années et des personnes que vous voudriez peut-être contacter. Je vous encourage à y jeter un coup d'œil et à voir où il y a des points de connexion. Donc, si vous décidez de vous approcher — je vais simplement utiliser l'exemple de Cheryl Langdon-Orr dans l'espace d'At-Large ; elle adore encourager les nouveaux talents. Elle aime investir dans de nouveaux membres de la communauté. Elle est également une personne très occupée qui voudra savoir rapidement qui vous êtes, ce que vous êtes, quel serait le point de connexion pour maximiser le temps dont vous disposez. Les rencontres en personne que vous pourrez avoir avec un boursier ou un membre du programme NextGen sont vraiment inestimables. Si vous êtes vraiment déterminé à grandir dans cette communauté et dans cette écosphère, vous voudrez en tirer le meilleur parti. Donc si vous n'avez pas préparé ce pitch ou petite conversation d'ascenseur, si vous ne pouvez pas nous dire dans 30 secondes pourquoi vous êtes ici et ce que vous espérez accomplir, ce qui vous intéresse, quel est votre point de connexion, je vous encourage vraiment à y réfléchir maintenant ; nous sommes au début de la réunion et cela vous sera très utile.

Autre chose sur laquelle je crois qu'il vaut la peine de parler (pour les boursiers, ce sera en quelque sorte une révision de notre dernière séance) ce sont les compétences d'écoute actives. Les participants au programme NextGen n'ont pas participé à notre dernière séance, mais des compétences d'écoute active sont essentielles pour créer un lien. Vous savez, j'ai dit que les gens aiment parler d'eux-mêmes, alors trouvez un point d'entrée. « J'ai vraiment apprécié votre intervention au cours de cette dernière séance. Pouvons-nous en parler davantage ? Puez-vous en expliquer davantage ? » Ensuite, lorsque la personne à qui vous parlez répond, posez des questions de suivi. Demandez les points de connexion de suivi. Y a-t-il des questions sur ce que sont réellement les capacités d'écoute active ? Parce que je ne veux pas perdre de temps si nous savons ce qu'elles sont. Vous êtes d'accord ?

SIRANUSH VARDANYAN : J'ai une question à distance de Lavish : « Les interactions doivent-elles toujours passer par les étapes du froid au tiède, du tiède au chaud, etc. ? Y a-t-il des cas où l'on peut se déplacer immédiatement dans la scène chaude ? »

MELISSA ALLGOOD : Directement au chaud-chaud-chaud, hein ? J'aime aussi cette question. Je pense que cela dépend vraiment de la personne à qui vous parlez. Nous venons tous de cultures différentes. Nous avons des origines différentes. Nous avons des dispositions différentes, multi-couches pour ainsi dire. Personnellement, je suis quelqu'un qui peut passer très rapidement du froid au chaud, mais je pourrais nommer ici cinq

collègues qui sont bien différents. Rien de tout cela n'est vrai ou faux, mais cela soulève une question à laquelle je vous encourage à réfléchir. Ne vous découragez pas si la personne que vous cherchez ne s'engage pas avec vous. Parce que vous ignorez si cette personne se précipite-t-elle vers une autre séance, si elle a besoin d'être ailleurs, si elle a d'autres affaires urgentes à régler. Je dirais que, dans l'ensemble, cette communauté entière est très intéressée à apprendre à se connaître et à connaître de nouvelles personnes, mais vous ne savez pas non plus ce qui se passe dans la journée de qui que ce soit. Alors, en cas de refus, ne vous découragez pas. Insistez. Il s'agit en quelque sorte de s'endurcir. Laissez les interactions qui sont moins qu'idéales pour plus tard ; essayez encore une fois parce que c'est vraiment un moment unique pour établir des connexions.

ALPEREN EKEN :

En général, toute la communauté de l'ICANN semble travailler en silos, chaque groupe fait son travail. Mais en fait, ce n'est pas parce que chaque individu de ces groupes travaille avec les autres sur des sujets comme les IDN. Il y a un groupe de personnes qui travaillent sur les IDN et qui proviennent de différentes communautés. Vous participez maintenant à un groupe qui vient de différentes communautés, qui vient d'endroits différents. Les activités de leur vie quotidienne sont différentes, mais ils sont interconnectés. Je pense que vous pourrez y penser de manière stratégique aussi. Vous pouvez décider de demander à un membre expérimenté de la communauté s'il peut vous présenter un expert qui, de son avis, puisse vous aider. Je crois que ce

sont des éléments importants. Cette communauté est vraiment entièrement connectée.

MELISSA ALLGOOD :

Beaucoup de gens travaillent dans cet espace depuis très longtemps. Vous ne savez donc jamais où une interaction pourrait vous mener.

Je vous encourage toujours à être professionnel. Bien sûr, cela va sans dire. Mais aussi à prendre des risques, vous savez ? S'il y a un membre du Conseil à qui vous voulez absolument parler d'un sujet donné, allez-y. Il faut savoir que les membres du Conseil sont vraiment très occupés et vous pourriez être très poliment rejeté. Mais si vous voulez établir une connexion, préparez-vous. Préparez-vous à la raison pour laquelle vous voulez aborder cette personne. Sachez les résultats que vous espérez de vos interactions. Parce que parfois, il ne s'agira que de faire de nouveaux amis, de nouvelles connexions professionnelles. Mais il peut y avoir des personnes qui vous inspirent professionnellement ou qui vous motivent. Soyez très attentif à ces interactions.

Vous êtes le groupe le plus silencieux pour lequel j'ai fait ce travail. Je dois dire que vous me faites un peu peur. Nous avons une petite fiche de conseils que nous allons partager ici pour l'instant. Cette discussion vous a-t-elle éveillé des réflexions ? Vous sentez-vous préparés pour vous lancer dans le monde de l'ICANN et établir des liens significatifs ? Des questions ? Vous me tuez vraiment, les gars. Allez... Rien ? Vous êtes des experts ? Vous êtes prêts à avoir toutes les conversations ? Êtes-vous d'accord ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Je vais parler en français, s'il vous plaît. OK. Merci. [inaudible]

MELISSA ALLGOOD : Excellente intervention et excellente idée. Une façon de prendre contact avec la personne à qui vous voulez vraiment parler est de trouver une autre personne qui se trouve dans son orbite. Je suppose que beaucoup parmi vous doivent être intéressés à des organisations de soutien ou des comités consultatifs... à mieux les connaître. Si vous souhaitez parler à Sébastien Ducos, le président du conseil de la GNSO, allez-y. C'est quelqu'un de très occupé. Mais il y a d'autres façons de se connecter avec lui à travers des personnes dans son orbite. Excellent, excellent point et réflexion.

D'autres idées de remue-méninges ?

HANNAH FRANK : Bonjour à tous. Je suis Hannah de Cordoba, en Argentine. Je participe au groupe NextGen. Je pensais à ICANNWiki comme un outil. Vous pouvez également partager votre profil LinkedIn ou votre compte Gmail. Je pensais peut-être que le fait de donner votre carte personnelle, si vous l'avez, ce serait bien, même si c'est un peu démodé.

MELISSA ALLGOOD : Excellente idée. Il n'y a rien de mal à utiliser une carte de visite de la vieille école. Une autre astuce avec des cartes de visite pour ceux qui les ont, les utilisent ou les reçoivent : écrivez à l'arrière quelque chose qui vous aide à vous souvenir de qui il s'agit, un détail de ce dont vous avez parlé, quelque chose pour vous rafraîchir la mémoire plus tard. Peu

importe si vous utilisez des cartes de visite ou d'autres moyens, ce qui est essentiel, c'est le suivi. Je vous encourage toujours à envoyer un email ou un message aux personnes avec lesquelles vous vous connectez ou vous souhaitez établir des relations, dans n'importe quelle plate-forme que vous utilisez. Excellent point.

D'autres idées ?

SIRANUSH VARDANYAN : Oui, il y a eu une intervention à distance ici. De Shanelle McPherson, je suppose qu'elle participe virtuellement au programme NextGen de l'ICANN76. Voici son intervention : « Je trouverais quelqu'un qui est proche de cette personne, qui pourrait préparer le terrain pour notre interaction, puis d'autres façons de trouver des intérêts similaires et d'entamer notre conversation avec cette personne ».

MELISSA ALLGOOD : C'est toujours bien de trouver un allié, une personne qui vous aide à établir des relations. Ce qu'il y a de bien pour vous, les boursiers et les bénéficiaires du programme NextGen, c'est que vous avez des mentors. Vos mentors sont donc une autre ressource que je vous encourage à considérer. Si vous souhaitez rencontrer quelqu'un ou mieux connaître un groupe donné, faites appel à vos mentors. C'est la raison pour laquelle ils sont là.

ALBERT DANIELS : Bonjour, je suis Albert Daniels du personnel de l'ICANN. Je sais que c'est un endroit sûr et je suis boursier. Je vais donc partager un de mes

secrets avec vous. L'attitude est importante quand vous prenez contact avec quelqu'un, en particulier quelqu'un qui est à la table d'honneur ou à une certaine distance. Vous avez vraiment besoin d'être concentré. Quand je dis concentré, je pense à un chasseur. Vous vous asseyez et vous regardez cette personne. Vous regardez où elle a mis son sac, vous essayez de penser à la direction dans laquelle cette va marcher pour aller à la sortie, et vous vous trouvez à cette sortie en attendant. Alors, quand cette personne vous retrouve comme par hasard, vous pourrez appliquer l'une de ces autres techniques - « J'aime vraiment ce dont vous avez parlé. Pouvez-vous me raconter un peu plus ? » Mais vous devez vraiment être concentré. Vos amis et collègues se demanderont peut-être : « Eh bien, j'essaie de parler à Albert. Pourquoi il ne me fait pas attention ? » Non, non. Je suis concentré. Il y a Siranush. Quand elle va faire sa pause, je serai face à cette porte pour m'assurer d'établir un lien avec elle. Si rien ne se passe à la porte, je la suivrai un peu pendant la pause café, et je me retrouverai comme par hasard quelque part près d'elle. Vous voyez, c'est une occasion merveilleuse que nous avons ici. Tout le monde est là. Vous n'avez pas à appeler un secrétaire pour parler à quelqu'un. Vous allez à un cocktail, et la personne à qui vous voulez parler est sur le point de se lever et de chanter le karaoké. Alors, que faites-vous ? Vous chantez du karaoké aussi.

MELISSA ALLGOOD :

Vous avez parlé comme quelqu'un qui a utilisé toutes ces techniques. Je vous en remercie. Vous l'avez exprimé clairement. C'est exact. Quand il y a des gens à qui vous voulez parler, il faut les trouver et se rapprocher ; c'est aussi pourquoi il est si important que vous sachiez ce

que vous voulez obtenir de cet échange, ce que vous recherchez, ce dont vous avez besoin, et ce que vous souhaitez de cette connexion.

Je veux dire, je sais que c'est la fin de la première journée, mais je ressens une certaine baisse d'énergie dans la salle. Vous allez vous préparer un peu ? Allez, c'est le début de la réunion. Vous avez le droit d'être fatigués à la fin...

SIRANUSH VARDANYAN : Nous avons une nouvelle intervention à distance. Lavish, qui a été boursier lors de la dernière réunion, dit : « comme cette séance est dénommée *l'art de la petite conversation*, tout commence par une petite conversation et il faut dire tout simplement : « Bonjour, je suis Lavish. Vous êtes ? »

MELISSA ALLGOOD : Fantastique et cela soulève également un autre point excellent. Les petites conversations ne doivent pas toujours porter sur l'ICANN. Une petite conversation serait par exemple : « Comment se passent vos voyages ? » Une petite conversation peut aider à connaître quelqu'un en tant qu'individu. Je veux dire, je vous encourage à ne pas aborder des questions de politique ou de religion, mais plutôt dire « Qu'est-ce qui vous amène ici ? Qu'aimez-vous faire pendant votre temps libre ? » Il n'est pas non plus question de parler de la gouvernance de l'Internet tout le temps...

FEMME NON IDENTIFIÉE : Je voulais juste ajouter ce point. Je pense que la manière dont vous finissez vos conversations est également très importante. Parce que c'est quelque chose qui n'était pas bien pour moi au début. Je suis en train d'apprendre. Il faut savoir comment couper un échange si vous allez parler à quelqu'un d'autre ou si vous allez dans une séance ou quoi que ce soit. Il est donc très important de savoir comment finir une conversation.

MELISSA ALLGOOD : Excellent point comme toujours. Fermez toujours votre conversation. Fermez-la avec, « Ça a été super de vous parler. J'ai vraiment apprécié d'avoir entendu parler de X. J'espère que nous pourrions nous connecter demain à la séance Y ». Si vous finissez bien une conversation, lorsque vous retrouverez cette personne au Conseil d'administration ou dans une séance du SSAC, vous direz : « quel plaisir de vous revoir. Comment va votre journée ? » Vous avez un autre point de contact.

Autre chose à mentionner : à l'ICANN, notamment les membres expérimentés de notre communauté, sont toujours soucieux d'aider. Vous devez donc considérer également de demander : « de votre avis, à quoi devrais-je m'impliquer ? Quelles séances m'encourageriez-vous à écouter ? » Vous savez, « Voici un peu de moi ». Vous avez votre petite conversation d'ascenseur. « Avez-vous des idées sur ce que je devrais commencer ? » La réalité est que l'écosphère de l'ICANN est incroyablement compliquée. Personne ne peut être considéré comme un expert en la matière dès le départ. Il y a des gens qui sont ici depuis des décennies qui disent qu'ils ne sont toujours pas des experts. Les

gens aiment donner des conseils. Ils aiment aider. Vous pouvez utiliser également cette caractéristique pour vous aider à vous connecter. Bukola.

BUKOLA ORONTI :

Merci. Juste pour ajouter quelques idées à certains des points qui ont été soulevés. Je veux dire, pour commencer une petite conversation, ce qui m'a aidé jusqu'à présent est de me préparer pour le genre de conversation que je souhaite avoir et d'essayer également de ne pas faire irruption dans un groupe. S'il y a déjà deux et trois personnes impliquées dans une conversation sérieuse, laissez-les s'exprimer. Ils sont probablement en train de discuter de ce qui s'est passé auparavant. Vous pourrez juste dire bonjour en passant. Mais si vous voulez une conversation profonde, vous devrez attendre jusqu'à ce que la personne soit seule et, avant tout, montrer votre carte. Cela m'a également aidé quand j'ai déjà participé à une liste de diffusion. La plupart des participants connaissent déjà mon nom, mais ils ne me connaissent pas en personne. Alors, ils se rappellent vite et nous commençons nos rapports.

Une autre chose est [inaudible] les vétérans, les anciens membres de l'ICANN, vous ne les rencontrez pas comme vous le savez déjà tous. Je remarque que lorsque vous les abordez comme Melissa l'a dit, ils sont toujours prêts à vous aider, prêts à vous conseiller. Ainsi, lorsque vous y allez avec l'esprit ouvert d'apprendre ou d'entendre de leur part, vous les voyez divulguer beaucoup de choses qui vous aideront réellement. Je voudrais juste ajouter que vous devez garder votre esprit ouvert à la conversation et ne pas vous limiter à une idée. Vous rendrez compte

que vous avez beaucoup à apprendre et qu'ils vous aideront à suivre votre chemin. Merci.

MELISSA ALLGOOD :

Excellente intervention. Optez pour un esprit ouvert et large. Quelqu'un pourrait vous donner des conseils que vous rejetteriez immédiatement. C'est bien. Mais si vous avez un esprit et un point de vue ouverts, vous pourriez obtenir quelques conseils ou suggestions que vous n'avez jamais entendus auparavant et qui sont vraiment précieux. Excellent, merci.

D'autres interventions ? Alp est en train de distribuer une page de conseils et d'outils. Encore une fois, comme tout conseil, vous pouvez l'accepter ou le rejeter. Ça y est ? Pour ceux d'entre vous qui n'ont pas obtenu une copie, eh bien, nous imprimerons d'autres exemplaires. Désolée. Vous êtes plus nombreux que je ne le pensais. Nous allons imprimer d'autres copies.

SIRANUSH VARDANYAN :

Nous avons une intervention à distance. James a signalé ce qui suit : « Je pense qu'une autre façon d'approcher les gens serait peut-être des se retrouver soit au petit déjeuner, soit au déjeuner, soit au dîner et d'entamer une conversation ». Je lui ai répondu qu'en fait nous avons l'habitude de dire que de nombreuses discussions importantes ont lieu pendant les pauses. Lavish a déclaré : « si la première fois ça ne marche pas, ne laissez pas tomber. Insistez ».

MELISSA ALLGOOD : Je suis tout à fait d'accord, Lavish. Pour ceux qui n'ont pas reçu la copie, nous pouvons soit l'afficher dans le tchat, soit vous donner une copie en support papier. Vous pouvez simplement nous le faire savoir.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Je voudrais parler en français, s'il vous plaît. [inaudible]

MELISSA ALLGOOD : Vous soulevez un point à la fois excellent et difficile. Comment approcher quelqu'un qui ne parle pas votre langue alors que vous n'avez pas l'aide de nos fantastiques interprètes ? Je ne peux pas vous répondre. Désolée. L'un de nos plus grands défis à l'ICANN est de soutenir de nombreuses langues quand en définitive la majorité du travail se déroule en anglais. Donc très, très bien noté. J'aimerais y trouver une solution.

ALBERT DANIELS : C'est une autre occasion où vous pouvez utiliser des tactiques qui peuvent fonctionner pour vous. Vous n'avez peut-être pas d'interprètes pendant la pause café, mais il se peut que vous ayez un collègue ou un ami qui parle les deux langues. Alors vous trouverez ce collègue et vous essaieriez de retrouver la personne à qui vous avez voulu parler.

MELISSA ALLGOOD : C'est certainement une façon de faire appel à vos collègues. De trouver votre propre interprète.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Je pense aussi que l'attitude et les manières sont importants. Par exemple, je ne connaissais pas [Sanjay], mais son approche et son intérêt pour faire partie du groupe et comprendre ce qui se passait m'ont incité à l'engager, à m'asseoir à côté de lui et à écouter très attentivement ce qu'il disait. Bien que l'anglais ne soit pas sa langue principale, il a parlé suffisamment clair pour que je puisse comprendre et pour expliquer ce qui se passait. Je crois que si l'on adopte une approche collégiale et si l'on a la compréhension mutuelle d'aider les autres, eh bien, je pense que j'ai entendu dire que nous sommes une équipe et que nous sommes ici pour nous aider les uns les autres et pour apprendre les uns des autres. Il y a énormément d'expertise autour de nous. Vous avez des présidents d'entreprises ici, mais vous ne le saurez pas tant que vous ne les engagerez pas parce qu'ils ne seront peut-être pas habillés en tenue d'affaires. Ce respect mutuel, ce vif intérêt à vouloir aider, je pense, c'est une bonne chose.

MELISSA ALLGOOD : Même si vous avez été relativement calme, je voudrais dire que vous avez soulevé un point qui n'est apparu dans aucune des autres séances ce qui, je pense, est excellent.

Souvent, au cours de cette séance, nous nous concentrons sur ce que vous pouvez faire pour établir des liens avec d'autres personnes auxquelles vous souhaitez vous connecter. Mais vous avez soulevé un point très important sur la manière dont vous pouvez vous soutenir mutuellement dans vos propres désirs de connecter à la fois au sein de ce groupe et aussi avec la communauté plus large de l'ICANN. Génial. Merci, monsieur.

Alp fera 15 copies de plus, vous allez tous en recevoir. Je m'excuse une fois de plus. C'est entièrement de ma faute. Autre chose ? Là au fond ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Pour ne pas faire de l'ombre à Google, nous pouvons également utiliser l'application Google Translate.

SIRANUSH VARDANYAN : En fait, c'est exactement le même commentaire de Shanelle de NextGen. Elle se demandait : « est-il approprié d'utiliser nos dispositifs pour avoir une conversation avec quelqu'un qui parle une autre langue si personne ne traduit ? »

MELISSA ALLGOOD : Une autre solution fantastique. Je crois que je n'en ai jamais fait l'expérience moi-même. Je crois aussi que notre communauté serait assez réceptive pour essayer de trouver la voie à suivre.

BUKOLA ORONTI : Oui. Pour appuyer ce commentaire, je me souviens de l'ICANN66 ; il y a eu un obstacle linguistique entre moi-même et une personne en particulier. Assez drôle, j'ai remarqué que la personne qui a utilisé Google Translator a parlé en espagnol, puis a lu l'anglais du traducteur pour moi. Là je me suis rendu compte que la langue n'était plus un obstacle. J'ai vu faire ça dans la vie réelle, et c'est quelque chose qui peut être inculquée... Merci.

MELISSA ALLGOOD : Génial. Pour ceux d'entre vous qui ont déjà assisté à une réunion de l'ICANN, j'ai passé beaucoup de temps à vous donner mes idées, mes conseils et mes outils. Mais passons le reste de notre temps ensemble à entendre vos conseils et vos outils. Voulez-vous commencer ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Bonjour, je m'appelle [inaudible]. Je pense que nous avons un problème avec les compétences en communication, c'est que nous oublions que nous sommes des gens. Nous avons peur de parler avec une autre personne si nous ne parlons pas correctement la langue. Mais nous parlons tous de différentes façons. Si nous sommes du Mexique, nous sommes de l'Inde, nous sommes de la Russie, nous sommes de partout. Je pense donc qu'un conseil que je peux vous donner tous est que vous pouvez essayer de copier la manière de communiquer de quelqu'un d'autre. Vous pouvez apprendre des autres. Juste regarder comment ils communiquent. Quel est leur langage corporel. Parce que parfois, oui, la langue est un obstacle. Mais on a tendance à communiquer plus avec le corps qu'avec la langue. Par exemple, les Italiens utilisent beaucoup les mains. Ils parlent plus avec leurs mains qu'avec leur bouche. Parfois, vous ne comprenez pas ce qu'ils disent quand ils parlent italien, mais si vous regardez leurs mains, vous arrivez à comprendre. N'ayez pas peur de parler avec une personne. Juste ça.

MELISSA ALLGOOD : Encore une fois, une telle communication est en fait non verbale. Le sourire, le contact visuel, être ouvert ou fermé. Ces questions non

verbales sont universelles. Pensez à ceux qui font le contact visuel avec vous, qui sont souriants, qui essaient de se connecter.

FEMME NON IDENTIFIÉE : [inaudible]

MELISSA ALLGOOD : C'est une idée fantastique que nous allons apporter à l'équipe des réunions.

SIRANUSH VARDANYAN : Je me souviens lors de ma première réunion à l'ICANN 61 à Porto Rico j'ai utilisé une broche qui disait « Je parle espagnol. Je parle anglais. Je parle français. Je parle portugais ». [Mettez-la dans la robe].

MELISSA ALLGOOD : Fantastique. Je vous remercie.

FIRUZ AZIMOV : Bonjour, je m'appelle Firus Azimov. Je suis boursier . J'ai un conseil sur le réseautage. Par exemple, avant l'année dernière, il y avait la pandémie. On ne pouvait faire du réseautage que virtuellement. Moi, par exemple, j'ai préféré dire Bonjour, au lieu de dire qui je suis pour le faire en premier virtuellement. Par exemple, il existe un site Internet de l'ICANN où se trouvent tous les participants. Vous pouvez écrire à quelqu'un qui vous intéresse, par exemple, pour lui faire savoir qui vous êtes, quels sont vos intérêts, et prendre rendez-vous avec cette

personne qui peut être d'accord, mais tout le monde est très occupé et vous avez un temps limité pour parler avec elle. Donc, si vous lui écrivez, je pense que c'est mieux.

MELISSA ALLGOOD : C'est un si grand rappel. La possibilité de se connecter à l'aide de l'outil de planification. Excellent, excellent rappel. Merci.

ALBERT DANIELS : Une des choses dont je me suis rendu compte lors d'une réunion de l'ICANN, et qui peut vous être utile, est qu'il faut avoir le courage de sortir de soi. Avoir le courage d'entreprendre des choses que normalement on n'ose peut-être pas faire. Je reviens à mon karaoké préféré. Vous n'êtes peut-être pas habitué à monter sur scène devant tout le monde et à prendre le micro. Mais il y a peut-être une séance de karaoké en cours. Prenez le micro et essayez. C'est un exemple extrême, mais avant je n'avais jamais l'habitude de participer aux visites guidées. Je préférerais rester dans la chambre d'hôtel jusqu'à ce qu'un ami m'a dit : « Allons Albert. Vous êtes à Paris. Allez visiter la Tour Eiffel ». Ou quoi que ce soit. Bien des fois vous pensez à dire deux fois non pour aller à un événement de réseautage ou pour prendre part à quelque chose qui se passe pendant la pause ou pour aller à un déjeuner ou à un dîner de travail ; à ce moment-là, vous découvrez que vous vous exposez et vous connectez avec des personnes auxquelles vous n'auriez jamais pensé. Alors, soyez courageux.

MELISSA ALLGOOD : Le thème de la semaine : soyez courageux. J'adore ça. Soyez courageux. Encore une fois, si vous êtes rejeté, ne vous en faites pas, ce n'est pas une question personnelle. Il ne s'agit pas de quelque chose que vous avez mal faite ou d'une erreur que vous avez commise. Tout le monde a ses propres affaires en cours. Alors, si vous êtes vraiment rejeté, soyez courageux et essayez une fois de plus. Je pense que c'est un thème intéressant.

Est-ce que vous avez autre chose à ajouter ?

PEDRO LANA : Une autre chose intéressante à faire est la mise en réseau avec des gens qui nous intéressent, mais il est également important de faire attention aux gens autour de nous, à d'autres nouveaux arrivants ayant des difficultés à s'engager avec d'autres personnes, les approcher et essayer de les faire se sentir à l'aise. Il est plus facile pour eux de parler à quelqu'un ayant leur même expérience. Il est donc important de faire de notre mieux pour aider les autres à faire du réseautage.

MELISSA ALLGOOD : Vous m'avez fait réfléchir. Si j'étais vous, je serais certainement prête à répondre à la question : « Ça va pour vous ? Qu'avez-vous aimé ? » Parce que lorsque vous vous connectez avec quelqu'un qui est un membre établi de la communauté, cette personne voudra sans doute savoir comment ça se passe pour vous. Alors, soyez prêt, « Oh, j'ai vraiment aimé cette séance, la séance du Manuel du consensus par exemple. Si vous avez apprécié cela, vous pouvez y faire référence. Je vous taquine, les gars. Pensez à ce qui s'est passé jusqu'à présent dans votre premier

jour, ce que vous avez aimé le plus. Pensez-y, parce que peut-être vous ne vous rendez même pas compte de l'absence de vos mentors ; que la plupart de la communauté ignore ce que vous faites... Ils ne savent pas à quoi vous êtes confrontés. Ils ignorent votre curriculum. Vous avez donc l'occasion de partager avec eux ce à quoi vous êtes exposés. C'est un autre point de connexion et d'apprentissage partagé. Est-ce que vous avez autre chose à ajouter ?

Vous avez repris à la fin. Vous avez bien récupéré l'enthousiasme. Merci de vous engager un petit peu plus à la fin. Alp, avez-vous quelque chose d'autre ? Merci d'avoir partagé cette activité avec moi. Siranush, à vous.

SIRANUSH VARDANYAN :

Je vous remercie. Les applaudissements sont pour vous. Merci. Je pense que cette discussion sur la manière de savoir comment aborder d'autres personnes a été très intéressante. Mais ici, à l'ICANN, vous, les nouveaux arrivants, les bénéficiaires du programme NextGen, les boursiers, vous devriez avoir le pouvoir de contacter n'importe qui. Veuillez poser votre question. Vous avez rencontré aujourd'hui beaucoup de membres du personnel de l'ICANN de votre région. Ils seront là pendant toute la semaine ; assurez-vous de les arrêter et de leur poser vos questions. N'arrêtez pas de poser vos questions. Oui, s'il vous plaît ?

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Pour les gens comme moi qui sont timides, regardons peut-être les visages des gens qui sont ici. Étant donné que nous sommes tous ici,

cela signifie que nous sommes ouverts à la mise en réseau. Voilà, c'est tout.

MELISSA ALLGOOD : Système de parrainage. Trouvez un ami. Système de parrainage.

SIRANUSH VARDANYAN : Oui [inaudible]. Je vous remercie de votre intervention. C'est exactement le cas pour nous. Cela dit, je voudrais remercier Melissa et Alp pour leur grand soutien et l'animation de cette séance. Merci les gars.

Cette séance est levée. Pouvons-nous arrêter l'enregistrement ?

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]