

**CONVAINCRE EN
MOINS DE 2 min**

1- LES BASES

La première impression ouvre la porte du succès; elle est déterminante.

Regardez les gens dans les yeux et souriez. Votre message va où va votre voix, et votre voix va là où votre regard l'envoie. Le contact avec les yeux valide la personne et engendre la confiance. Le sourire vous fait paraître heureux et confiant. Dites intérieurement « super » trois fois et mettez-vous dans l'ambiance.

Adaptez-vous: devenez un caméléon. Nous nous sentons à l'aise et détendu avec les gens qui nous ressemblent. Synchronisez votre langage corporel avec celui de vos interlocuteurs afin d'établir un contact immédiat.

Captivez l'imagination pour captiver le coeur. Utilisez un langage riche en image, faisant appel aux sens, afin que les autres puissent voir, entendre, ressentir et même, parfois sentir et goûter ce que vous leur dites.

La persuasion amène les autres à vouloir faire ce que vous voulez qu'ils fassent. Pour être efficace, elle doit s'accompagner de trois éléments: une première impression aspirant confiance, une logique imparable et un soupçon d'émotions.

La confiance. Votre titre, vos diplomes ou votre réputation peuvent inspirer confiance d'entrée de jeu. Mais celle-ci s'obtient surtout dès le premier contact grâce à votre attitude et votre aspect général.

La logique. Votre opinion, votre présentation et votre argument doivent avoir du sens.

L'émotion. Vos arguments doivent faire appel à l'imagination, donc aux émotions.

Le sens de la communication réside dans sa réponse. Nous sommes totalement responsable du succès ou de l'échec de notre type de communication.

Le système SIC est la formule d'une communication réussie.

S: Savoir ce que l'on veut. Définissez vos souhaits en termes positifs, et si possible au présent.

I: Identifier ce que l'on obtient. Examiner les informations que vous recevez et tirez-en un enseignement de façon à déterminer ce qui vous permet d'approcher du but et ce qui vous en éloigne.

C: Changer ce que l'on fait jusqu'à obtenir ce que l'on cherche. Il est inutile de s'obstiner à faire et refaire la même chose tout en espérant des résultats différents. Si vous n'obtenez pas ce que vous voulez, essayez de nouvelles approches, parfois totalement différentes, jusqu'à réaliser vos souhaits.

EXERCICES :

1- Faites l'expérience de noter mentalement la couleur des yeux de chacune des personnes que vous rencontrez pendant une journée.

2- Placez votre visage à 30cm d'un miroir; regardez-vous droit dans les yeux et dites le mot « SUPER » de différentes manières et tonalité. Répétez cet exercice une fois par jours pendant 3 jours. Dès la rencontre suivante, dites « super » à voix bases trois fois, et vous vous mettrez à sourire.

3- Listez trois choses que vous n'aimez pas. Puis considère votre problème en le transformant en désir (positifs)

2- PRENEZ CONTACT AVEC LA NATURE HUMAINE

2.1- Neutraliser les réponses de fuites ou de combat.

Encouragez les autres à porter des jugements instantanés favorables à votre sujet. Créez une ambiance réceptive et des attentes positives.

Soyez conscient de votre langage corporel et de votre aspect général. Nous sommes attiré par les gens qui semblent en pleine forme et plein de vie.

L'attitude, le maintien, l'expression du visage et le contact par le regard ont une influence sur l'énergie que vous dégagez. Trouvez un style qui inspire confiance: mélangez autorité et accessibilité.

Avant de vous approcher de qui que ce soit, adaptez votre comportement à la situation.

Pratiquez un langage corporel ouvert et dévoilez un coeur généreux: souriez, regardez l'autres dans les yeux, tournez votre coeur vers le sien et laissez lui voir que vous ne cachez rien dans les mains.

Posez une question anodine: « Veuillez m'excuser, puis-je vous poser une question? », « Comment savez vous,? », « Que pensez vous de ...? »

Synchronisez votre langage corporel et le ton de votre voix. Si vous êtes en contact avec un petit groupe de personnes, faites-le avec chacune d'entre elles quand vous leur faites face.

Ne portez pas de jugement instantanés sur les gens est impossible mais nous pouvons apprendre à dépasser ce que nous voyons. Ne vous laissez pas emporter par l'impression que dégage une personne d'après son apparence physique ou ses paroles; oubliez aussi les anciennes impressions. Souvenez vous de ce que vous voulez et concentrez vous sur le résultat.

Respectez l'espace de chacun. S'approcher trop près d'une personne peut déclencher son réflexe de survie. Les intrusions ne favorisent pas les rapports, surtout si elles se font par surprise.

EXERCICE:

Bavard	Silencieux	Au supermarché, dans une file d'attente, au bureau, ..., essayé de classer les gens que vous observé dans la liste à coté puis vérifiez en leur posant une question simple. Faites le point et identifiez les signaux qui ont orientés votre choix.
Ouvert	Renfermé	
Intéressant	Ennuyeux	
Digne de confiance	Peu fiable	
Irritable	Posé	
Persévérant	Superficiel	
Chaleureux	Réservé	
Audacieux	Prudent	
Jaloux	Pas jaloux	
Scrupuleux	Sans scrupule	

2.2- Attitude, langage corporel et synchronisation

L'attitude est contagieuse. C'est la première chose que les gens remarquent chez vous et elle influence votre entourage.

L'attitude découle de votre langage corporel, du ton de votre voix et du choix de vos paroles. Si vous êtes enthousiaste, votre apparence, vos intonations et vos paroles doivent traduire ce sentiment.

Il vous est possible de contrôler et d'adapter votre attitude si vous le souhaitez. Votre esprit et votre corps ne forment qu'un seul et même système: changez l'un, l'autre suivra.

Apprenez à faire la différence entre les attitudes vraiment utiles, celles qui attirent les gens (être chaleureux, enthousiaste et confiant), et celles qui sont tout à fait inutiles et les éloignent (la colère, l'arrogance ou l'impatience).

Prenez conscience de ce qu'il dit votre langage corporel parce qu'il représente plus de la moitié des éléments auxquels répondent les gens que vous rencontrez.

Un langage corporel ouvert – les bras et jambes décroisés, un bon contact par le regard, un sourire, le corps un peu penché en avant- expose le cœur et est accueillant. Il indique que vous êtes ouvert à toute proposition.

Un langage corporel fermé- les bras croisés en signe de défense, le regard fuyant, les mains dissimulés, la distance- protège votre cœur et repousse les autres. Il signifie que vous refusez tout échange.

Le fait d'orienter son cœur (en l'ayant préalablement dégagé d'obstacles tels que des bras croisés ou une feuille de papier) vers celui de votre interlocuteur est une façon simple de lui montrer que vous êtes ouvert à ses propositions.

Les gens qui se rencontrent synchronisent inconsciemment leurs langages corporels et leurs intonations. Si vous le faites délibérément, cela peut déboucher sur d'incroyable contact;.

Quand votre langage corporel, vos intonations et vos paroles sont à l'unisson, vous êtes en harmonie et donc paraissez crédible. Or, vous devez d'abord être crédible pour être persuasif. Si vos paroles contredisent votre langage corporel, vous entretenez la confusion et les gens s'éloignent.

Donnez des informations et répondez à celles que l'on vous envoie, tant verbalement que de façon silencieuse. Ayez l'air intéressé et agissez comme tel, penchez vous en avant, asseyez vous sur le bord de la chaise, souriez, haussez les épaules, riez.

Le retour d'informations, donne à une rencontre un but, une direction et de la profondeur. Lors d'une prise de contact, le retour d'information détermine la qualité de l'entretien.

Un retour d'information bien fait donne aux gens l'impression que vous leur accordez de l'attention et que vous n'êtes pas indifférent à ce qu'ils vous racontent.

2.3- Parlez le langage du cerveau

Le langage du cerveau est fait d'images, de sons, de sensations et , dans une moindre mesure, d'odeurs et de goûts. Le cerveau ne peut traiter des images négatives (ne pas faire qqch, ne pas voir qqch); il ne peut travailler qu'avec des informations positives.

Par conséquent, prenez garde à ne pas suggérer d'impression négative dans l'esprit des autres à cause des mots que vous employez.

Parlez sous forme positive/affirmative.

Dites « C'est un plaisir » plutôt que : « Aucun problème ».

Utilisez « Appelez moi » au lieu de « N'hésitez pas à m'appeler »

Lorsque nous expliquons nos expériences, que nous nous parlions à nous même ou que nous les exposons aux autres, nous avons tendance à suivre des schémas. Développez consciemment un style explicatif positif et contaminez les autres par votre attitude enthousiaste.

Le fait de dire à vos interlocuteur pourquoi vous faites qqch a une influence énorme sur leurs réactions à votre égard. Les gens ont tendance à obéir automatiquement à des demandes, quand on leur donne une raison pour le faire.

2.4- Prenez contact avec vos sens

La manière la plus efficace de transmettre des informations à qq'un est d'adapter votre style de communication au sien. En règle générale, il est possible de répartir les gens en 3 catégories :

Les visuels : « dites moi ou montrez moi à quoi cela ressemble ». Les personnes de type visuel ont besoin de voir des images et de traduire leurs expériences en images.

Les auditifs: Dites moi ou montrez moi le bruit que cela fait ». Les personnes de types auditifs ont besoins d'entendre des sons et de verbaliser leurs expériences.

Les kinesthésiques : « dites moi ou montrez moi les sensations que ça procure. » Les personnes de type kinesthésiques communiquent en exprimant des sensations physiques.

Entrez en relation avec les autres en synchronisant votre langage corporel, vos intonations, vos paroles et vos préférences sensorielles avec les leurs.

3- PRENEZ CONTACT AVEC LA PERSONNALITÉ DE VOTRE INTERLOCUTEUR.

3.1- Nourrissez la personnalité de votre interlocuteur.

Le caméléon professionnel s'adapte aux types de personnalités de ses clients et collègues, et les nourrit.

Il existe 4 principaux types de personnalités que les entreprises recherchent en permanence: les rêveurs qui fournissent les idées; les analystes qui s'assurent que ces idées sont bonnes; les persuasifs qui font passer les idées; et les contrôleurs qui font en sorte de les mettre en oeuvre. La plupart des gens combinent ces divers talents, mais l'un d'eux est en général prédominant. Voici comment établir le contact :

Le rêveur. Donnez lui de l'espace et des stimuli pour l'inciter à rêver. Respecter son espace privé. Parlez-lui en lui offrant des options.

L'analyste. Accordez de l'attention aux détails, soyez bien organisé et tenez-vous en aux faits.

Le persuasif. Répondez lui avec enthousiasme et valorisez sa spontanéité. Mettez les détails par écrit.

Le contrôleur. Donnez lui des options et des alternatives. Reconnaissez ses qualités et ne lui faites pas perdre son temps.

3.2- Identifier la nature de votre métier.

Une bonne idée se transforme en grande idée grâce à une formulation habile: une explication simple, courte et facile à mémoriser, des raisons pour lesquelles l'entreprise existe et des avantages qu'elle comporte.

La grande idée:

peut donner une personnalité à une entreprise. Elle doit être facile à retenir, traduire l'esprit de votre société et montrer à tous une voie unique.

ne se réfère pas directement à un produit ou un service, mais à ce que fait l'entreprise. Elle découle de la vraie nature de votre métier.

Doit déclencher le fameux mantra: « suis-je en train de le faire? ». Elle doit constituer le premier paramètre dans la prise de décision d'un employé face à un client ou un collègue.

La formulation d'une grande idée personnelle peut donner à votre vie professionnelle une direction plus nette et une signification plus profonde. Elle traduit la valeur et l'essence de ce que vous faites. Elle doit avoir un sens pour vous.

Un spot publicitaire de 10 sec. explique à votre interlocuteur la valeur de ce que vous faites, de manière à ce qu'ils aient envie d'en parler avec vous. Une fois ce spot délivré, votre interlocuteur doit être si intrigué qu'il ajoute « dites m'en plus! » plutôt qu'« Ah bon! ».

Un spot publicitaire comporte trois parties: ce que vous faites, pour qui vous le faites et comment cela améliore la vie de vos clients. Votre spot publicitaire doit être court et aller droit au but.

3.3- Trouvez votre style.

La première réponse de votre interlocuteur dépendra de votre attitude, c'est à dire du message que vous projetez. Une partie de ce message vient de votre style. Si vous souhaitez faire bonne impression, développez un style personnel exprimant l'indépendance et l'assurance.

Un style professionnel efficace est un compromis entre autorité et accessibilité.

Définissez l'image que vous souhaitez projeter. Posez vous les questions suivantes: « Quel est mon style de personnalité? Qu'est ce que je veux communiquer à travers mes vêtements sur mes points forts et ma personnalité? Ma garde robe actuelle remplit t elle ces fonctions ? »

Habillez vous en fonction du poste que vous souhaitez, pas du poste que vous occupez.

Souvenez vous que, si vous êtes mal habillé, les gens remarquent vos vêtements, alors que si vous êtes bien habillé, les gens vous remarquent vous.

Si vous décidez de projeter une image différente, faites des essais vestimentaires jusqu'à ce que vous trouviez l'apparence qui vous convient. Notez vos sentiments et la manière dont les autres vous répondent.

4- CONSTRUIRE UNE RELATION

4.1- Ouvrir une ligne de communication

Etre à l'aise en société est plus facile à certaines personnes, mais tout le monde peut acquérir les compétences nécessaires pour créer des liens avec les inconnus. La procédure expérimentée et validée pour aborder les gens peut se diviser en 5 étapes:

OUVRIR. Ouvrez votre attitude et votre corps. Orientez votre coeur vers celui de la personne que vous rencontrez.

REGARDEZ. Soyez le premier à établir le contacte avec les yeux. Prenez mentalement note la couleur des yeux de votre interlocuteur.

SOURIRE. Soyez la première personne à sourire. Laissez votre sourire traduire votre attitude et montrer que vous êtes confiant, honnête et enthousiaste.

PARLER. Accueillez la personne d'une voix chaude et amicale. Présentez vous en premier, prenez le contrôle.

SYNCHRONISER. Synchroniser votre langage corporel et votre voix avec ceux de votre interlocuteur.

Les présentations sont importantes dans le monde professionnel. S'en sortir avec aisance est la marque d'un professionnel accompli. N'attendez pas que l'on vous présente. Gardez les yeux ouverts et cherchez les opportunités de vous présenter.

Chaque fois que c'est possible, levez-vous pour accueillir qq'un. Cette attitude permet d'éliminer les barrières entre vous et votre interlocuteur.

Ayez une poignée de main ferme, rapide et respectueuse. Mettez les gens en contact en les présentant les uns aux autres. Soyez considéré comme un facilitateur accompli. Respectez les usages: présentez les personnes les moins importantes aux personnes les plus importantes.

Plus vite vous parvenez à trouver un terrain commun avec les personnes que vous rencontrez, plus la relation s'établira rapidement.

Utiliser la technique de l'information gratuite et posez des questions qui aiguillonnent votre imagination. Soyez curieux des autres.

4.2- Faites les parler

Les règles de bases pour établir un contact réussi sont les suivantes : faites parler votre interlocuteur, restez concentré, observez et écoutez-le attentivement, répondez lui et adressez lui des encouragements, écoutez plus que vous ne parlez.

Les questions sont la clefs de la conversation. Poser les bonnes questions permet d'entretenir la discussion.

Posez des questions ouvertes qui renvoient vos interlocuteurs à leur coeur et à leur imagination et les engagent à s'ouvrir. Les questions ouvertes débutent en général par « qui, que, pourquoi, où, quand, comment ? » et il est difficile d'y répondre par un simple oui ou non.

Évitez les questions fermées qui incitent vos interlocuteurs à se repliez sur eux même.

Adressez vous directement à l'imagination de votre interlocuteur « que pensez vous de?, dites m 'en plus sur.... »

Soyez attentif aux mots clés afin de les réutiliser dans les questions quevous posez à votre interlocuteur.

Quand la conversation prend, vous pouvez passer d'une discussion polie, faite des questions, à un échange plus personnel.

Le langage corporel d'une personne conviviale fait appel aux sens et à l'imagination, tandis que celui d'une personne factuelle est uniquement informatif. Une conversation vraiment conviviale est intime et confortable.

La personne conviviale connaît la valeur des contacts et sait que la meilleure manière d'approcher qq'un est de lui être présenté par qq'un qu'il respecte.

Restez concentré sur vos buts et maintenez le cap durant toute la conversation. Rappelez vous du résultat désirez et restez positif. Il est essentiel de donner des réponses physiques et verbale à votre interlocuteur. Montrez lui que vous le comprenez et qu'il vous intéresse grâce à votre langage corporel.

Concentrez vous sur la personne qui est en face de vous. Se sentiment de proximité entre elle et vous lui donnera l'impression d'être importante. Soyez curieux. En questionnant, ,en participant et en sollicitant votre interlocuteur, vous découvrirez ce qui le fait vibrer.

Informez, ne chercher pas à vendre. Établissez un lien entre votre grande idée et votre spot publicitaire, d'une part, et le bien de la communauté d'autre part.

4.3- Trouvez la bonne approche

Reliez les états d'esprits. Vous pouvez influencer l'accueil que les autres vous réservent ainsi que vos idées. Identifiez les états émotionnels à relier, afin d'amener les gens où vous voulez qu'ils soient.

En utilisant votre attitude, un langage qui fait appel au sens et un langage corporel adéquat, entraînez-vous à relier les états émotionnels à la maison, au bureau ou pendant vos loisirs. La pratique, encore la pratique et toujours la pratique.

Les entretiens d'embauches. Faites des recherches sur l'entreprise avant votre entretien. Utilisez les informations obtenues pour élaborer un spot publicitaire de 10 sec qui fera le lien entre vous et l'entreprise, c'est à dire qui montrera comment votre expérience, vos compétences et vos points forts font de vous la personne idéale pour ce poste.

Au téléphone. En l'absence de langage corporel, vous n'avez pas d'indices sur la pensées ou les impressions de votre interlocuteur, à l'exception de son intonation et de ses paroles. Votre interlocuteur est dans le même cas; il ne peut pas savoir ce que vous pensez ou ce que vous ressentez. Vous devez par conséquent surveiller le ton de votre voix et la façon de vous exprimer. En fait, votre intonation et votre rythme sont tout aussi importants que vos paroles.

Les mondanités. Un déjeuner d'affaire, un cocktail professionnel sont des moments de prises de contacts, d'exploration et de partage. Afin d'en tirer le meilleur parti, rappelez vous de déterminer ce que vous voulez, d'adopter une attitude utile et un langage corporel ouvert, de vous faire présenter à d'autres personnes, de rester concentrer sur la prise de contact et d'intégrer un groupe si cela est nécessaire.

4.4- « Qu'importe le flacon, pourvu qu'on ait l'ivresse. »

L'art de la présentation.

Établissez votre autorité et votre crédibilité. Grâce à une attitude vraiment utile, un contact visuel, un sourire, un aspect général et des intonations engageantes.

Délivrez votre message en moins de 2 minutes. Toute personne dans un auditoire à trois questions en tête: « Et alors? Qui cela intéresse? Qu'est ce que je peut en tirer? » Rien n'est plus exaspérant pour un auditeur que de ne pas savoir ce qu'il fait là. Votre message doit inclure une cause et un effet qui l'interpellent.

Croyez en votre sujet. N'essayez pas d'agir comme un acteur sur une scène. Collez à votre grande idée, et la relation que vous nouerez avec votre auditoire viendra du coeur.

Contrôlez votre respiration. Utilisez une technique semblable à la respiration régulière, afin de vous relaxer et de dépasser votre peur de parler en public.

Montrez de la personnalité. Laissez votre personnalité rayonner à travers votre présentation. Cela vous aidera à renforcer la relation et la communication avec votre public.

Utilisez des métaphores. Les métaphores renvoient votre auditoire à ses sens. (des images, des sons, des sensations, des odeurs, c'est à dire le royaume de l'imagination). Utilisez les car elles engendrent une présentation plus riche.

