

# Soignez votre image

## et sachez convaincre en deux minutes!

Prochain

"petit-déjeuner de l'ipac".  
Mardi 5 mai de 8 h à 9 h  
à l'ipac d'Annecy,

par Tania Lafore.



Tania Lafore

Coach professionnel société Rea-Immo  
département Réa-Active à Chavanod

Contact Ipac Annecy:

Lionel Sublet 0450451391  
[lsublet@ipac-france.com](mailto:lsublet@ipac-france.com).

Contact Ipac Chambéry :

Isabelle Deliege 0479697722 [ideliege@ipac-france.com](mailto:ideliege@ipac-france.com).

**IPAC**



ECO DES PAYS DE SAVOIE  
N°17 • 24 AVRIL 09

Avant même votre premier mot, votre interlocuteur émet un Jugement de valeur sur votre personnalité en 20 secondes !

### On ne peut pas ne pas communiquer, pourquoi?

Nous percevons et traitons les informations en fonction de nos cinq sens, à travers des filtres: sensoriels (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif et gustatif) ; physiologiques (états internes, émotion, humeur, handicap etc.) ; d'expériences (éducatifs, sociaux, culturels, religieux, vécu personnel, souvenirs).

Au-delà des mots utilisés, notre cerveau perçoit les informations qu'il reçoit à différents niveaux de conscience: conscient, préconscient et inconscient.

Les études en neurosciences nous indiquent que notre cerveau fonctionne comme un ordinateur de 3<sup>e</sup> génération, capable de traiter 400000 millions de bits/seconde au niveau inconscient et seulement 2 000 bits/seconde au niveau conscient. À chaque information perçue par nos cinq sens, notre cerveau sélectionne, analyse, cherche des analogies dans ses références et tire des conclusions. L'impact de la communication est lié: pour 7 % au contenu, pour 38 % à la tonalité (ton, volume, rythme), pour 55 % à la physiologie (posture, geste, respiration).

### Qu'est ce que la règle des 4x20 ?

Les 20 premières secondes concernent l'image celle que vous allez transmettre et celle que vous allez percevoir de votre interlocuteur.

Les 20 premiers centimètres : comment vous placez-vous par rapport à votre interlocuteur, respectez-vous son intimité, êtes-vous assez proche?

Les 20 premiers gestes: sont-ils assurés, élégants?

Les 20 premiers mots : vont-ils provoquer le dialogue?

### Comment être dans les meilleures conditions pour un entretien important ?

Il faut se préparer

1. Émotionnellement : il y a des situations ou des personnes qui nous mettent dans une émotion inappropriée (exemple: stress devant un interlocuteur décisionnaire). Vous est-il déjà arrivé d'entendre une musique, et automatiquement, qu'un souvenir vous vienne à l'esprit? C'est ce qu'on appelle un ancrage: une stimulation (ici auditive) entraîne une émotion. Cela fait partie des fonctionnements du cerveau. Nous pouvons en PNL (programmation neuro-linguistique) créer des ancrages, pour obtenir un état émotionnel propice dans un certain contexte. Ces techniques sont largement utilisées chez les sportifs de haut niveau.
2. Corporellement : la posture de notre corps influe sur ce que nous communiquons, et aussi sur ce que nous ressentons et transmettons inconsciemment. Nous pouvons donc nous préparer physiquement: respiration, être en état d'énergie, posture.
3. Les croyances: qu'est-ce je crois de moi? De mon interlocuteur? Des enjeux? Tous ces facteurs vont influencer mon comportement. Mes croyances sont-elles aidantes ou limitantes ? Une solution: toujours se concentrer sur les faits, ne pas interpréter! Ce n'est pas l'événement qui crée l'émotion, mais mon interprétation de l'événement...
4. La tenue vestimentaire: on dit généralement qu "l'habit ne fait pas le moine", mais il permet d'entrer au monastère. Quelle image je veux donner de moi?

Pendant l'entretien, il faut avant tout créer un bon rapport:

- Adopter à l'entrée une posture dégagée et bienveillante, sourire naturel, poignée de main conviviale, le ton du "bonjour" a son importance, il sera déterminé par votre état d'esprit.
- L'effet miroir: inconsciemment, il s'agit de se "synchroniser" sur son interlocuteur et reproduire une partie de ses gestes, utiliser le même ton de voix, adapter sa tenue vestimentaire, se positionner dans la salle, permet de créer un bon rapport.
- Poser un cadre: raison de l'entretien, s'assurer d'être d'accord sur le "timing", permet de donner une marque d'attention à mon interlocuteur.

Il faut aussi savoir communiquer:

- Être attentif à mon interlocuteur et le lui montrer: reformuler pour être sûr d'avoir bien compris. Vous serez surpris de l'impact et du nombre de fois où nous interprétons.
- Pratiquer l'écoute active.
- Ne jamais donner son avis avant d'avoir reformulé celui de l'autre.

**Conclusion:**

L'impact de notre langage verbal et non verbal est capital dans une relation. Les premières minutes sont déterminantes. Des techniques simples peuvent permettre d'augmenter notre efficacité, de diminuer notre stress et d'améliorer notre communication. Pour résumer, une citation: *«Si tu sèmes ce que tu cherches à récolter, tu auras plus de chance de l'avoir»*. ~

Tania LAFORE