

2 minutes inoubliables - Vie Sociale²

Partie 1) : vous communiquez toujours. Restez-en conscient. Votre entourage proche ou éloigné recevra toujours une image de votre personne, que vous en ayez envie ou non.

La première impression suscite la curiosité, elle attire les gens à vous. Et il vous faut du contenu pour intéresser les gens. C'est-à-dire une vie qui vous passionne, des histoires à compter, etc.

L'effet de Halo : Lors d'une rencontre initiale avec un individu, la première image reçue influencera sur le long terme (les autres interactions) positivement ou négativement. Pourquoi ? Votre cerveau aime avoir raison et il utilise des filtres pour faire le tri dans les informations qui l'entourent. Il laissera arriver à votre conscience les informations qui iront dans le sens de cette première impression.

Trois filtres : Généralisation, omission/sélection, distorsion.

Le rejet vous permet de gagner du temps et de l'énergie dans une relation qui n'aurait pas fonctionné. En plus de cela vous pouvez demander aux gens ce qui ne leur a pas plu chez vous, les réponses pourront être inscrites dans votre cahier d'évolution.

Faits, Appris aujourd'hui, Mieux demain. À relire une fois par mois et faire attention aux récurrences dans la case « mieux demain ».

Prendre l'avantage du rejet : 1) Demandez pourquoi la personne ne veut pas vous revoir/ ne vous apprécie pas. 2) Respecter la personne et son choix (augmente vos chances de la revoir) 3) Réinvestir le temps et l'énergie économisée.

Partie 2) Ce système en 7 étapes est polyvalent. Je vous conseille de l'utiliser : Au début de votre apprentissage et dans les situations inhabituelles.

- 1) Respirer profondément avant d'aborder la personne
- 2) Aborder la personne : captiver son attention
- 3) Regarder
- 4) Sourire
- 5) Parler
- 6) Questionner
- 7) Écouter

Travaillez étape par étape.

Partie 3) Cette partie vous permet de vous approprier la matière. 15% de votre réussite dépend de votre savoir-faire. Le reste ? 85% de votre succès dépend de vos compétences sociales.

Admettons que vous avez envie de vous améliorer. Il va falloir pratiquer. On n'apprend pas à conduire en lisant un livre sur la voiture.

- 1) Définissez un objectif qui soit atteignable par vous et mesurable. P.e : je veux durant les 30 prochains jours, approcher une personne inconnue chaque jour entre mon lieu de travail et ma maison.
- 2) Travaillez tous les jours.
- 3) Entourez-vous de personnes motivées par votre développement et prêtes à vous soutenir.
- 4) Pratiquez et cessez de trop lire sur le sujet. Les questions provenant de la pratique sont excellentes.
- 5) Persévérez.
- 6) Faites-vous aider si vous voyez que vous stagnez et que votre entourage n'arrive plus à vous faire évoluer.
- 7) Partagez votre expérience. De cette manière vous serez obligé de comprendre pourquoi votre processus fonctionne et comment le rendre concret.

PS : Pour rendre votre rencontre inoubliable, **sortez du politiquement correct** et faites-le avec humour et légèreté. **Retirez la possibilité aux gens d'utiliser leurs réponses programmées** lors d'une rencontre.

Merci de votre présence.

Annexe :

Phrases fétiches & Astuces !

Voici des phrases pour briser la glace ainsi que des astuces de communication. Je tiens à vous dire **qu'une phrase peut avoir un effet totalement différent en fonction de la manière dont elle a été transmise**. Si une phrase ne fonctionne pas, c'est possible, vous devez la tester de différentes manières.

La communication est comme un iceberg, la plus grande partie invisible sert de base à celle visible. Si vous n'êtes pas à 100% convaincu de ce que vous dites, faibles sont les probabilités de délivrer correctement votre message.

D'une manière générale, plus vous vous engagez dans une voie et plus il est difficile de revenir dessus par la suite (surtout au début). Par exemple si vous abordez une personne qui vous plait, mais tardez à lui dire, quand allez-vous le faire ? Essayez donc d'être clair dans vos intentions et de le communiquer rapidement.

Et gardez à l'esprit : **seule la pratique compte !**

Bonne lecture.

Julien.

Phrases d'ouverture :

Au travail (risque de rejet faible):

- Qu'est-ce qui vous a motivé à venir travailler ici ?
- Que préférez-vous dans votre profession ?
- Je vous vois souvent dans les couloirs, mais je n'ai jamais pris le temps de venir vous parler. Quel est votre rôle dans l'entreprise ? (ma favorite)

En club (risque de rejet plus élevé, les gens sont en club pour faire des rencontres, donc sont plus exigeants, ici plus qu'ailleurs, ne vous prenez pas au sérieux et différenciez-vous!) :

- Hey ! Je m'appelle Julien
- Tu sais pourquoi t'assures ?
- Cool ! (Ma favorite)
- Je cherche le patron ?! Montres moi où il se trouve.

Dans un bar :

- Je ne sais jamais quoi dire dans ces circonstances, mais j'aimerais faire votre connaissance
- Hey ! Je m'appelle Julien
- Je suis déjà venu ici, mais c'est la première fois que je vois autant de monde
- J'imagine que vous venez ici pour XYZ
- Qu'est-ce qui motive les gens à venir s'enfermer dans un espace clos, enfumé, bruyant et par-dessus tout, renfermant une horrible odeur de bière ?
- Hey soeurette ! Tu n'as pas un examen demain ? (jeu de rôle)

Dans une soirée entre amis :

- Salut, tu apprécies mon salon ?
- Pourquoi est-ce la première fois que je te parle ?
- Connais-tu XYZ
- J'adore ce genre de soirée, parce que XYZ
- Hey, je m'appelle Julien ! (ma favorite)
- Étudiante en art ?

Dans la rue :

- Bonjour, je t'ai vu passer et je trouve que ta veste est incroyable ! Pourrais-tu me dire où tu te l'es achetée ?
- Salut... je t'ai vu passer juste là, et je sais, arrêter des gens dans la rue ce n'est pas quelque chose d'usuel, mais je voulais te rencontrer. Je m'appelle Julien. (ma favorite)

- Hey ! Je ne suis pas d'ici et je cherche XYZ
- Bonjour, je vous ai vu et... j'ai eu envie de vous marier (jeu de rôle)

Au supermarché :

- L'une de mes approches qui me fait le plus rire, je m'approche de la personne (pour être franc, en règle général une femme qui a un panier avec des aliments et qui choisit un aliment), et je prends dans son panier l'aliment qui me plaît et je pars. C'est souvent elle qui revient me parler, et c'est 100% fou rire garantie. J'admets également avoir ressenti pas mal de tension les premières fois avant de le faire.
- « Non, non et non, je n'avais dit plus de viande rouge, chérie ! Quand comprendras-tu que je dois faire attention à ma ligne » (jeu de rôle, ça passe ou ça casse)

Astuces : Toutes les astuces qui suivent méritent d'être détaillées de façon approfondie. Pour cette raison, donnez vous le temps d'apprendre. **1 astuce par semaine est un bon rythme** si vous rencontrez des personnes tous les jours.

- **Rien de plus efficace que l'humour.** Avec l'humour vous pouvez tout faire passer. Vous pouvez critiquer une personne en plaisantant, vouloir embrasser une personne en plaisantant, demander une augmentation salariale en plaisantant. Le jeu de rôle est idéal.
- Si vous voulez obtenir quelque chose d'une personne, il vaut mieux le faire **petit à petit**.
- Si vous voulez obtenir quelque chose d'une personne, il vaut mieux lui laisser **le libre choix**.
- Si vous voulez obtenir quelque chose d'une personne, il vaut mieux **être sympathique**.
- Il est plus **facile de demander pardon** (je plaisante ! Je m'excuse) que la permission (je peux ?)
- Pour reprendre l'attention d'un groupe, d'une personne, ou lors du premier paragraphe de votre lettre de motivation, **captivez immédiatement**. Inspirez vous des manchettes des journaux. J'expliquais ce conseil aux abonnés de ma newsletter, et le titre de mon email était celui-ci « Elle ne voulait pas avorter » beaucoup de personnes ont ouvert mon email.
- **Toucher** les gens.
- **Répétez le nom de gens** et complimentez-les.
- Dites « bonjour » en premier.

- **Présentez-vous aux autres.**
- **Parlez de votre vie**, les gens feront pareil.
- Soyez bienveillant. **Respectez l'avis différent des gens.**
- Amusez-vous.
- En évoquant des souvenirs émotionnels, le cerveau ne fait pas la différence entre le passé et le présent, vous laisserez alors un souvenir très intense dans la mémoire de votre interlocuteur « **Quelle est la chose la plus folle qui te soit arrivée dans ta vie ?** »
« Comment s'est déroulé ton premier amour/baiser ? » « Comment s'est déroulé ton premier jour d'école ? » « ta plus belle réussite professionnelle ? »
- Après avoir abordé une personne, vous devrez faire le lien entre votre phrase d'approche et une conversation personnelle. Si vous n'êtes pas direct, cet exercice peut s'avérer délicat car **c'est à ce moment que la personne remarque vraiment la raison de votre approche.** Je ne recommande pas de cacher vos intentions à la personne mais parfois c'est utile. Un bon moyen de le faire : Lorsque vous vous présentez, serez la main de votre interlocuteur, et juste après « Savez-vous ce que ma mère me disait toujours à propos des gens qui ont une poignée de main comme la vôtre ? » boom ! transition en cours (il y en a d'autres : J'ai failli rester chez moi à lire un livre au lieu de venir ici/ Mon frère a décidé de me dépoussiérer ce soir, car je serai resté chez moi, je travaille sur un projet qui me passionne à un point...)
- Dès que vous vous sentez bien avec la personne, **prenez un moyen pour la revoir.** N'attendez pas la fin de l'interaction, car celle-ci arrive parfois sans prévenir (je m'entends bien avec vous et j'aimerais bien vous revoir, je vais prendre votre numéro/mail/facebook)
- **Revoyez uniquement les gens qui vous plaisent**, cela peut paraître anodin comme conseil, mais beaucoup s'entourent de n'importe qui par besoin.
- Créez une liste avec les critères essentiels dont devront disposer vos amis (les miens en partie : Ouverture d'esprit, enthousiasme, ambition, respect, humour, passion)
- Ne vous prenez pas au sérieux.
- **Commencez simple**, si vous n'êtes pas à l'aise avec les phrases que je vous ai donné, commencez par demander votre chemin dans la rue à une personne inconnue. Et continuez jusqu'à ce que vous en demandiez plus.
- **Laissez votre naturel s'exprimer** dans vos échanges.
- Soyez capable d'expliquer ce que vous faites dans la vie en 2 phrases.
- Montrez-vous curieux.

- Si vous oubliez un nom, demandez à nouveau et **évitez de cacher ce fait**.
- **Pratiquez différentes** façons de rentrer en contact.
- Répondez volontiers aux questions banales, c'est nécessaire pour créer un bon climat.
- Soyez capable de parler d'un grand nombre de sujet.
- **Trouvez un moyen de rester en contact avec les gens que vous croisez** (écrivez des messages plutôt que de regarder des vidéos sur votre smartphone).
- Demandez l'avis des autres.
- Prenez en compte l'avis des autres.
- Faites savoir aux autres que vous aimeriez mieux les connaître.
- Lors de rencontres professionnelles, **prenez des notes**. Ce simple geste augmente votre valeur de manière exponentielle.
- Cultivez l'humilité, le respect et la curiosité.

Pour terminer, j'aurai encore des journées entières de discussion autour du sujet des rencontres tant celui-ci est vaste. Si vous souhaitez continuer votre découverte de cet univers je vous invite à lire les livres suivants :

L'intelligence sociale de Karl Albrecht

L'intelligence émotionnelle de Daniel Goleman

Comment convaincre en moins de 2 minutes de Nicholas Boothman

Le grand art de la petite conversation de Debra Fine

Maintenant que mon travail est terminé, je vais à nouveau pouvoir investir du temps sur mon blog : www.art-du-premier-contact.ch

Sur cet espace, vous trouverez d'autres conseils et également **la possibilité de participer à des ateliers pratique** ou des formations en ligne.

À bientôt.

Julien.