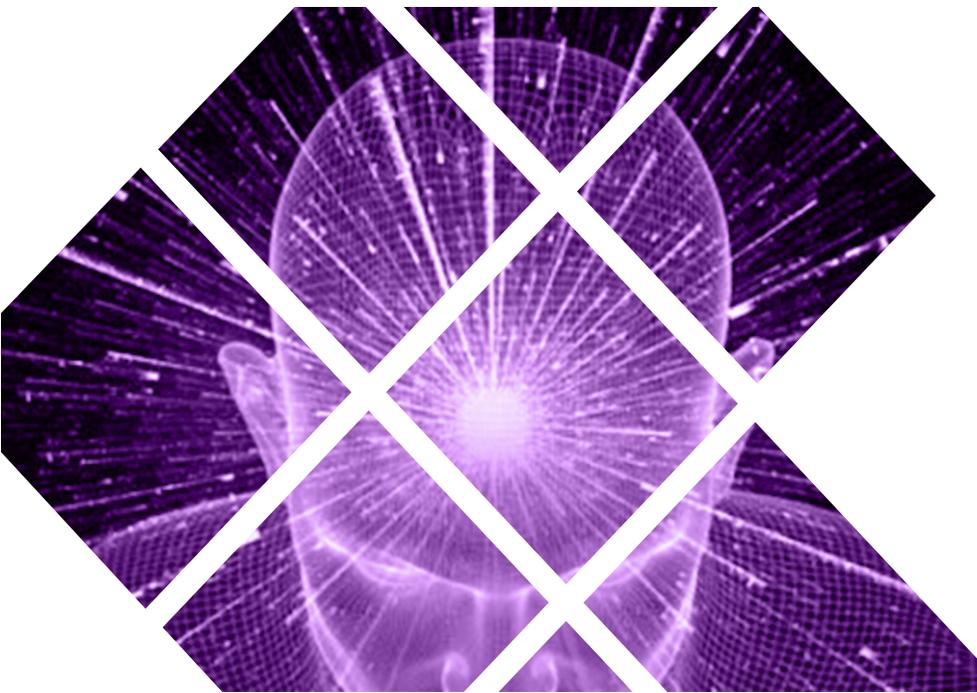


Mario Jean  
Coach

| La  
Communication

**L'image  
résiduelle**



# Contrôler la perception que vous laissez



## Objectif

Comprendre l'importance de laisser une bonne impression, mais surtout comment utiliser vos techniques pour vous en assurer.

## Qu'est-ce que c'est?

Votre cerveau et votre subconscient mémorisent plus facilement les images... Ou encore une impression générale.

Qu'est-ce qu'une personne retient d'une rencontre, comme impression générale ?

## Vous en doutez?

- Après avoir rencontré une personne pour la première fois, demandez-vous comment avez-vous trouvé cette rencontre ?

Sans analyser les détails, restez-vous avec un sentiment positif ou non ? Seriez-vous content de la revoir ? Maintenant, demandez-vous pourquoi ?



# Comment tout ça fonctionne

## **C'est grâce à vous**

À vos expériences, à votre vécu.

Des images, des sons, des odeurs des signes comportementaux de votre vis-à-vis. Tous ces signes vous ont apporté certaines expériences, à l'occasion positive et à d'autres moins.

Donc quand votre subconscient les « revoit », il fait des liens, les recoupe et certaines fois dues à leurs concordances, il vous envoie des signaux positifs ou non pour vous rappeler ce que cet ensemble de faits vous a déjà apporté comme sentiment, comme impression.

Vous ne pouvez pas décider quelle sera « l'image résiduelle » qui restera dans la tête de vos interlocuteurs.

Vous pouvez seulement mettre en place des « méthodes » qui laissent des sentiments positifs de façon générale et espérer que le cerveau de celui-ci les relie à des expériences positives vécues.

# Votre inconscient perçoit mieux ces choses

## Langage du corps

- Le non verbal (voir synergologie)
- Les attitudes, habituelles ou non
- Les réactions, à vos propos

## Les mots

- Ceux prononcés, mais aussi ceux qui semblent avoir été évités
- La redondance, il revient toujours avec le ou les mêmes arguments

## La voix

- Le rythme
- Les intonations, incluant les changements
- Les hésitations

**Vous imaginez, les mots, 7% sont traités par votre conscient et le reste, le langage du corps et la voix, eux, c'est votre sub-conscient qui les « attrapes ».**

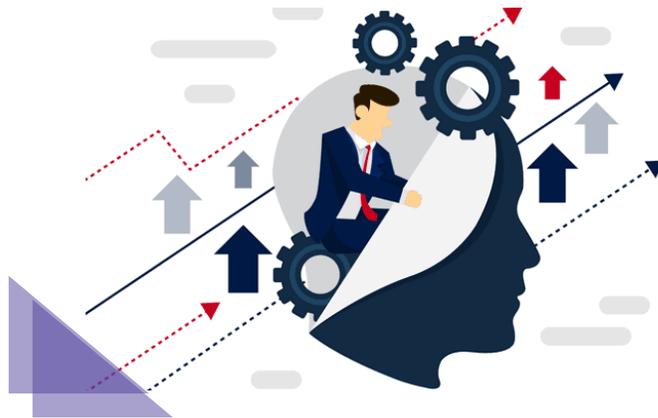
# Pour vous aussi une image résiduelle se bâtit

## Votre image résiduelle est négative

Après une rencontre vous avez le sentiment qu'il manquait un petit quelque chose pour que votre interlocuteur accepte votre offre.

### Ou encore

Votre interlocuteur semblait vouloir, mais pas nécessairement le reste de son équipe.



## Servez-vous de ce « pouls » pour atteindre vos objectifs

Par exemple :

« Je vous sens réticent, qu'est-ce qui vous manque pour aller de l'avant ? »

« On dirait que vous êtes d'accord, mais pas à 100 % ? »

« Dites-moi ce qu'il manque pour qu'on règle ce dossier maintenant ? »

# Ce n'est pas de la science-fiction

## Mais attention...

Vous ne devez pas baser vos décisions et vos actions seulement sur cette image.

Tout comme le « non verbal », vous pouvez vous fier à votre intuition, mais elle devrait être utilisée en complément avec le reste.

Quand vous réussissez à avoir une vue d'ensemble de vos discussions, vous retirez le maximum de celle-ci. Vous avez toutes les informations, dites et non dites, qu'il vous faut.

**TRÈS PEU DE GENS LE FONT!**

Une minorité analyse leurs rencontres pour réussir à s'améliorer, croyez-moi c'est ce qui fait un bon communicateur, un bon négociateur. Vous verrez vos améliorations très rapidement et on vous le dira autour de vous!

À la page suivante je vous donne une « check-list » que vous pouvez modifier à votre guise. Cette liste peut vous servir de guide au début pour tenter de prendre en compte tout ce qui s'est passé lors de votre rencontre.

À force de l'utiliser et de bien pratiquer votre analyse personnelle suite à vos rencontres, vous le ferez rapidement de mémoire pour bien tirer vos conclusions et ensuite préparer votre retour et les rencontres suivantes.

# Analyse interne



## Le plus tôt possible après

Par écrit, le plus possible et conserver ceux-ci.

Réfléchissez à la rencontre qui vient de se terminer. Avez-vous obtenu ce que vous vouliez ?

Si tout n'est pas réglé, dans quel état était l'employeur, semblait-il positif ?

Était-il prêt à accepter ?

## Liste de vérification

### Voix

Quand a-t-il adouci le ton ?

---

Quand a-t-il durci le ton ?

---

A-t-il hésité, quand ?

---

S'est-il fait couper ou reprendre ?

---

### Impressions (petite voix)

Est-ce lui qui semblait décideur ?

---

Son équipe semble d'accord avec lui ?

---

Sur quel point a-t-il changé ?

---

Cette liste est un exemple non exhaustif ni limitatif, améliorez-la selon votre besoin.



## Laquelle je prends ?

# Plusieurs intelligences

L'intelligence émotionnelle et l'intelligence intuitive sont trop peu utilisées.

Comme son nom le dit, l'émotionnelle fait appel aux émotions. Plus rapide que l'esprit rationnel, il décode les sentiments chez les autres et nous-même.

La notion d'intelligence intuitive amasse des quantités astronomiques de données. Elle peut analyser ceux-ci en des temps records, ce qui lui permet de vous retourner des scénarios et des impressions de façon presque qu'instantané.

Tellement rapide que vous aurez du mal à y croire.

Vous aurez plutôt tendance à l'ignorer, car selon votre perception vous aurez l'impression qu'il vous faut réfléchir rationnellement plus longtemps avant de vous faire une idée concrète de la situation.

Devant des situations complexes, plus vous réfléchirez, plus vous aurez d'information et plus il vous sera difficile de prendre une décision.

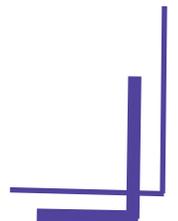
C'est là où vous devrez écouter votre intuition, c'est la dernière limite.

Par la suite, votre esprit rationnel prendra le dessus.

Ça ne veut pas dire qu'il a tort, mais il « enterrera » votre petite voix. Il prend le dessus sur l'intuition.

Vous devez réussir à les « entendre » tous les deux, le rationnel et l'intuitif.

Comme ça, vous aurez tout en main pour faire le bon choix !





# En résumé



## **L'image résiduelle, constituée de perceptions**

Elle analyse tout ce qui n'est pas un « mot ».

Les intonations (variation), les comportements, les signes non verbaux.

Ceux de votre interlocuteur, de son équipe et aussi l'interaction entre eux.

## **Le meilleur moyen de l'utiliser, de la pratiquer**

Immédiatement après votre rencontre, prenez un moment seul.

Penser au déroulement de la rencontre, sans réfléchir aux mots et aux décisions, juste à l'ambiance. Questionnez-vous un peu à la manière de la « check-list » de la page précédente, vous écrirez vos réflexions par la suite.

**NOTE** : en négociation, en communication, vous avez vous-même une image résiduelle de votre rencontre. L'analyser, vous permet de mieux comprendre comment en laisser une bonne à votre client.