

Mario Jean  
Coach

Communiquer en  
Négociation

## Le SAR



## Définition

Système d'activation réticulaire.

En plus simple, c'est le filtre d'information entre ce que vous percevez et ce que votre conscient reçoit comme information.

# S.A.R.

## Très peu

Votre conscient reçoit peu d'information, comparé à tout ce que votre inconscient reçoit.

De 400 millions d'informations à la seconde, votre conscient en reçoit 2000, après que le SAR ait fait son travail, et tant mieux pour vous.

*Les autismes recevraient 5 à 10 fois plus d'informations que vous...*

Vous vous promenez au centre d'achat, prenez un arrêt de 30 secondes, combien de personnes vous ont regardées dans les yeux avez-vous croisées ?

Vous ne savez pas? Vous vous dites ; « Voyons donc, je ne vois pas ça, il y a trop de monde ou c'est difficile à voir ».

Maintenant, dites-vous :

- Plusieurs me regardent dans les yeux.
- Je croise beaucoup de personnes qui me regardent



Répétez ça en poursuivant votre marche...

Après, disons 15 minutes, refaites un temps d'arrêt. Et là pourriez-vous dire si 50% ou moins vous ont regardé?



## Certains ont de la difficulté à y croire

Alors, mettez « le doigt dans le trou ». Ne me croyez pas, faites des essais, vérifier c'est facile.

# Tester

Au début, quand j'avais une présentation à faire devant plusieurs personnes, je stressais.

Tellement, que j'avais le goût de tout annuler et de me cacher.

Je me rejouais la scène de cette présentation dans ma tête, de façon continue. Plus ça approchait, plus je me la rejouais.

Au début, je voyais des problèmes, mais je m'efforçais de les corriger, jusqu'au temps où tout se déroulait à merveille.

Quand venait le temps de le faire dans la réalité, tout allait très bien, malgré les imprévus, car il y en a toujours, je gardais mon calme et savais toujours comment répondre et me comporter.

## Programmation

Je m'étais en quelque sorte programmé.

Après quand j'ai connu le SAR, j'ai compris qu'en plus de me programmer, mon « filtre » était conditionné pour voir et décoder ce qu'il fallait devant moi.

Quand certaines choses que je disais semblaient ne pas être comprises, ou bien passer, je détaillais plus ces points, je sortais un « soyez certain que nous avons tenu compte de vos points ».

Je répondais aux objections que certaines personnes laissaient transparaître sans le vouloir, les gens avaient l'impression que je pensais vraiment à eux.

## Toujours de nouvelles

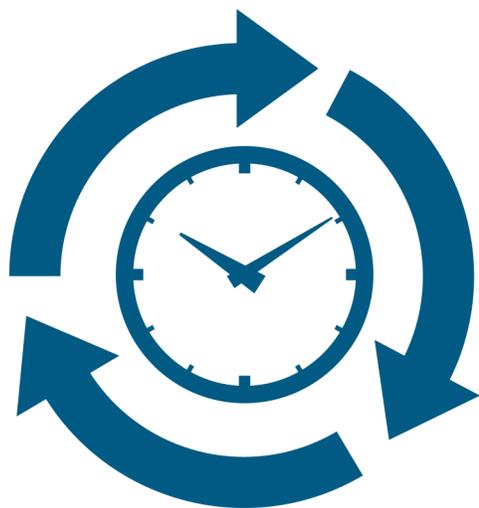
Je découvre de nouvelles utilités au SAR encore aujourd'hui.

Soit pour me « programmer » quand j'accomplis des choses inconnues, quand je vais au-delà de mes « vertiges ».

# Plusieurs utilités

Ou, quand j'ai de la difficulté à comprendre une situation.

*Par exemple des vis-à-vis qui s'entêtent sur leurs positions, quand un enfant de 15 ans serait d'accord avec nous, car notre logique est la bonne.*



Je comprends alors que le SAR de mes interlocuteurs, ne leur montre que ce qu'ils veulent bien voir qu'ils sont dans le « biais de confirmation » et ne voit que ce qui confirme leurs pensées. Ils tournent dans leurs eaux comme on dit.

Incapable de se sortir de là par eux-mêmes.

Il leur faudra un choc, comme pour faire faire un saut à quelqu'un qui est dans la lune.

# Pensées magiques



## Attention

Il ne faut pas croire que le SAR est comme une pensée magique.

Oui le livre « réfléchissez et devenez riches » expliquait, bien avant les preuves scientifiques du SAR, comment tout ça fonctionnait. Mais si vous ne faites que penser à ce que vous voulez sans agir, ça ne donne rien, ça ne vient pas tout seul.

Dire que vous voulez devenir bon orateur, être crédible dans votre domaine, mais ne pas chercher à vous améliorer, à introduire de nouvelles techniques que vous créez vous-même, ne donnera pas de résultat.

Votre filtre SAR, s'il est bien « programmé » pour ce que vous voulez faire ou obtenir, vous montrera les opportunités, les portes, qui sont reliées à ces pensées. Mais vous devez y entrer.

Comprenez que le SAR est l'intermédiaire entre votre conscient et votre inconscient. C'est le canal à utiliser pour qu'ils se parlent entre eux.

## Rien de mieux que de l'utiliser

Vous devez absolument y croire .

Ceux qui l'utilisent y gagnent beaucoup plus que les autres. Il n'y a rien de paranormal là-dedans.

# Soyez convaincu

### Je ré explique...

Votre filtre SAR, repère ce qui est important pour vous ou non.

Il active votre processus de perception pour l'absorber. Donc de façon automatique, il vous avise d'un danger, en traversant la rue par exemple. Plusieurs choses sont automatiques, sinon certaines personnes mouraient rapidement lol.

Mais comment voulez-vous réussir quelque chose de particulier sans lui dire.

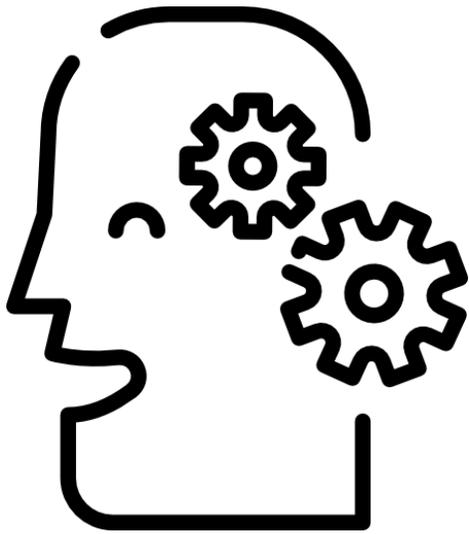
Un bon exemple est quand vous faites un sport d'équipe. Lorsque vos partenaires sont concentrés, ils voient les opportunités de jeu.

Ils sont bons et au maximum de leurs capacités, ils donnent leurs 110%.

À l'occasion, certaines fois, vous vous rendez compte qu'un de ceux-ci l'est moins. Si vous discutez avec lui vous apprenez, pour une raison ou une autre, qu'il n'est pas concentré.

Il pense à autre chose, il est distrait, donc il manque beaucoup d'opportunité.

Son SAR n'est pas en lien avec l'activité qu'il fait.



# Le Top

## À moyen et long terme

Pour une activité X, un moment X le SAR peut aider, mais il est au top sur le moyen et long terme.

### **Votre méthode de programmation est importante**

Lisez chaque phrase, ensuite fermez les yeux et répétez là :

« J'espère pouvoir profiter de mon souper ce soir »

« Je veux profiter de mon souper ce soir »

« Je vais profiter de mon souper ce soir »

La première introduit un doute, vous n'êtes pas certain d'en profiter.

La seconde, produit moins de doute, il est possible qu'il en reste quelques-uns.

Et la dernière, elle, ne laisse aucune place au doute. Il est certain que si juste avant votre souper il vous arrive un petit malheur, votre cerveau minimisera celui-ci et vous dira d'y penser demain, que ce problème sera encore là et vous passerez un très bon souper.

Je veux devenir un bon communicateur, je veux devenir un bon négociateur, je veux devenir un bon représentant, je veux...

Un moment donné en regardant différentes annonces, textes ou autres, vous verrez des choses que vous devez absolument suivre pour obtenir ces résultats.

# Une image Vaut mille mots

## **L'expression est encore plus vraie ici**

Le fait de se dire que vous passerez un bon souper ce soir est très bien.

L'imaginer, voir ce qu'est un bon souper pour vous, l'ambiance, le repas, les personnes sur places, vous donnera encore plus de résultats.

Lorsque je débutais en arbitrage de griefs, le stress des heures précédents l'audience n'était pas facile, en audience j'avais peur de perdre mes moyens de réflexions rapides qui font la différence entre un bon et un moins bon plaideur.

J'ai donc focalisé et imagé ces audiences à plusieurs reprises, tant et aussi longtemps qu'elles n'étaient pas parfaites pour moi. Si je ne suis pas capable d'imaginer ce qui est parfait pour moi, alors il sera très difficile de l'atteindre.

Le résultat n'est pas toujours comme imaginé, ce serait trop beau, mais il s'en approche de plus en plus.

Donc le SAR m'aide également à m'améliorer !

# Vous êtes prêt

## Lancez-vous

Maintenant, il vous faut pratiquer.

Eh oui, désolé, mais en communication avec le SAR ou non, il faut agir. Mettre en pratique les concepts, faire des essais et erreurs.

Même si j'ai testé tous ces concepts et que je vous aie donné seulement ceux qui fonctionnent le mieux pour éviter de perdre des années en pratique, vous devez adapter tout ça à vous.

Car pour réussir, peu importe dans quoi, il faut que vous soyez vous-même. Vous pouvez vous améliorer en tant que personne, mais imiter un autre ne sert à rien.

Ça peut vous permettre de débiter, mais très vite, vous devez trouver votre propre personnalité en communication, votre style comme on dit.

Avec ces concepts, en plus du SAR, vous avez ce que 99% des gens n'ont pas.

Alors go, plus aucune excuse ne tient.

Soyez au top de votre vie et faites-le bien autour de vous !

À la prochaine