


|   |  |   |
|---|--|---|
|  | <b>Up ! Enhanced Management</b>                        | Première édition  |
|   | <b>7 La communication</b><br>7.3 Comment communiquer ? | <a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a><br><a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a> |

- Il engage la communication le premier.
- Il emploie une voix plus forte.
- Il est persuasif et non directif.
- Il a un regard plus direct.
- Il répond plus rapidement aux questions que son interlocuteur ne le fait.
- Il est calme et souriant.

### 7.3.2.3 La programmation neurolinguistique

Chaque individu exprime son point de vue par une image relative à un sens. Ainsi, pour montrer son approbation, il est possible de faire référence à :

- L'ouïe.  
J'entends bien, etc.
- La vue.  
Je vois bien, etc.
- Le touché.  
Je ressens bien etc.

### 7.3.2.4 Se synchroniser pour bien communiquer

Nombre d'entre nous a déjà entendu dire à propos de quelqu'un : « nous nous comprenons bien, le courant passe entre nous. » Au-delà de la comptabilité des caractères, les deux individus ont certainement des éléments de communication en commun : ils sont **synchronisés**.

&

a

Ainsi, **pour bien communiquer avec autrui, il est conseillé de s'adapter à ses éléments de communication préférentiels, en particulier dans une situation difficile**. Se synchroniser consiste à emprunter :

- Ses modulations de la voix et la force de cette dernière.
- Ses mouvements du corps, les postures.
- Sa programmation neurolinguistique naturelle.
- Ses références.
- Ses silences.
- Ses tournures de phrase.
- Son type vestimentaire.
- Son vocabulaire.

Cela doit être bien sur fait avec subtilité de la sorte qu'il n'en soit pas conscient, sinon il se rendrait compte d'être singé. L'effet est de le rassurer inconsciemment.

A l'inverse, il peut être utile de savoir se désynchroniser pour

- Demander implicitement de suspendre la communication.
- Montrer sa désapprobation.

### 7.3.3 La stratégie de communication

Dans cette section, nous supposons que vous voulez atteindre un objectif appelé projet cible – puisqu'il n'est d'actualité – qui ne fait pas l'unanimité à la vue des premières réactions.