

Il faut rendre les choses aussi simples que possible, mais pas plus ! Albert Einstein.

Par Angélique Dietrich et le Docteur Erick Dietrich, tous deux, Thérapeute, Coach, spécialisés en stratégie de la communication.

Voici quelques conseils que je vous propose de suivre en tant que distributeurs, pour vous aider à réaliser votre rêve ! Ou l'art d'oser ses rêves !

Rencontre :

1/ Établir la rencontre et instaurer un courant de sympathie en votre faveur.

2/ **Dans les premières minutes qui sont les plus importantes**, vous pouvez « profiler » celui qui est en face de vous et ainsi pouvoir devenir adaptable (*observer l'environnement et devenir caméléon*).

3/ Pour être adaptable, il faut être prêt et ouvert à tous les champs des possibles, se connaître et connaître l'autre en face !

Une équipe : **Qu'est-ce qu'une équipe performante ?**

Celle qui a un bon chef ?

Celle qui a des objectifs clairs ?

Celle qui n'a pas de conflits ?

Celle dont les membres ont les mêmes affinités !

NON ! Une équipe performante doit oser dire et partager ses peurs et ses besoins et renoncer à avoir des préjugés.

Il convient donc :

De trouver son identité,

Ses comportements caractéristiques,

De se mettre dans la triple ouverture : au monde, aux autres et à soi,

De savoir s'adapter.

Être Adaptable :

Être adaptable, c'est pouvoir :

- s'affirmer sans complexe et de façon constructive,
- défendre ses droits dans le respect des droits de l'autre,
- affirmer sa vérité personnelle sans mettre en cause la vérité de l'autre,
- maîtriser son environnement,
- négocier sur la base d'objectifs précis et clairement affichés,
- être à l'aise dans la confrontation,
- tenter de mettre en place des rapports fondés sur l'entente empathique plutôt que sur la domination ou la manipulation,
- faire la différence entre justification et explication,
- Connaître son objectif et savoir l'expliquer,
- Vérifier l'image que l'on donne de soi,
- Vérifier que ce qui a été expliqué a été compris comme tel.

Stratégie du rapport : s'adapter c'est

- 1/ adapter la distance de confort pour l'autre
- 2/ adapter son comportement à celui de l'autre : Mimétisme
- 3/ Synchroniser le ton, le rythme et le volume de la voix
- 4/ S'adapter au système sensoriel dominant
- 5/ Avoir un objectif pour construire une stratégie, définir le point de départ et le point d'arrivée, définir le comment et le pourquoi.

On trouve fréquemment **trois types de comportements** chez les distributeurs :

1/ Le désir de se faire aimer plutôt que d'expliquer la duplication simplement → Utilisation de comportements démagogiques, de chantage affectif ou de position narcissique.

2/ Mettre l'autre dans la dépendance et le besoin → Inconvénient : les dépendants vont en réclamer encore plus.

3/ Vouloir s'imposer dans le pouvoir.

TOUT se passe dans les premières minutes car votre corps, vos émotions et votre inconscient interagissent immédiatement avec l'autre donc comment entrer en contact, motiver, influencer ! Sachez que 15 % de notre savoir-faire participe à notre réussite, 85 % à notre adaptabilité et notre capacité à

entrer en relation avec l'autre. La duplication et la vente ont leurs techniques et la rencontre est essentielle pour développer un réseau stable et efficace.

Avant tous contacts : Vente, conférence ou autres :

Prenez trois grandes inspirations. Dites-vous mentalement « Waouh ! C'est génial, je vais y arriver car je veux ! » ou frappez dans vos mains trois fois en disant « YES ! », allez chercher en vous l'énergie de quelques émotions d'où qu'elles viennent,

⇒ et appliquez trois comportements :

Sourire

Enthousiasme

Conviction

Respirez avant le discours et l'acting en regardant les autres dans les yeux et en faisant le vide en vous pour éviter d'arriver face à votre auditoire la tête pleine de questions.

Libérez la colonne d'air avant de vous lancer dans votre discours.

Regardez votre auditoire ou votre interlocuteur :

- Créez immédiatement la surprise avec quelque chose d'inattendu !
- Créez une rupture de logique pour faire passer votre message.
- Piquez leur curiosité et suscitez leurs interrogations.
- Créez une ambiance, soyez vivant, utilisez l'humour !
- Pénétrez votre auditoire : regardez les gens dans les yeux, souriez, votre message est là dans votre voix et votre émotion.

Techniques pour réussir votre prise de parole :

La respiration ventrale vous aide à ne pas bloquer l'air dans vos poumons, ce qui confère une impression d'étouffement associé au stress.

Lors d'un discours ou d'une présentation, votre attitude compte tout autant que ce que vous dites.

- les jambes sont mobiles ;
- les genoux sont légèrement fléchis ;
- le ventre est relâché ;
- les épaules sont décontractées ;
- les mains sont relevées au niveau du ventre ;
- la poitrine est sortie ;
- le menton est légèrement relevé ;
- le regard se porte sur le public ;
- la bouche est souriante.

En bref, plus vous adopterez un langage corporel ouvert, plus votre cœur sera visible !

Ne vous crispez pas sur vos fiches.

Repérez rapidement les personnes qui sourient ou qui sont complices dans l'auditoire afin de pouvoir concentrer votre regard sur elles plutôt que sur des visages qui paraissent hostiles.

Utilisez des gestes simples qui appuient vos propos.

Parler de manière fluide constitue l'un des atouts des grands orateurs. Formulez des phrases courtes, avec des mots porteurs.

Utilisez votre regard et vos émotions, marquez une pause quand il le faut, un silence et faites passer un message fort.

Adaptez-vous et synchronisez-vous avec l'autre et avec la salle.

Captivez le rêve et l'imagination, **dites ce qu'ils ont envie d'entendre**, parlez au cœur et non à la tête avec un langage qui utilise l'émotion et les canaux de communication visuels, auditifs et kinesthésiques.

Inspirez la confiance à partir de ce que vous êtes mais en jouant la carte de l'humilité et de l'humour.

Ayez une construction logique même si vous faites des ruptures de logique, tout doit être posé en ordre dans votre tête sans vous envahir, ayez **donc toujours un plan quelque part**.

S'adapter c'est changer rapidement et en permanence ce que vous aviez prévu tout en revenant à ce que vous voulez faire passer.

Attention à vos jugements !

Soyez curieux, faites parler dans l'auditoire, soyez interactif, apprenez à écouter l'autre pour savoir répondre aux demandes les plus absurdes ou agressives ! Sachez dire : « je ne sais pas ! Je n'ai pas compris ! » Cela vous laisse le temps et force l'autre à reformuler !

Choisissez judicieusement votre tenue et jouez avec !

Les comportements :

Chaleureux/énervé

Enthousiaste/sarcastique

Confiant/impatient

Attentif/blasé

Détendu/irrespectueux

Aimable/arrogant

Curieux/pessimiste

Inventif/inquiet

Tranquille/grossier

Serviable/suspicieux

Engageant/vindictif

Décontracté/apeuré

Patient/vaniteux

Accueillant/moqueur

Joyeux/gêné

Méprisant/intéressé

Courageux/abattu

**Donc face à l'autre : OUVRIR – REGARDER – SOURIRE –
PARLER – SYNCHRONISER – S'ADAPTER**

Convaincre, c'est oser manipuler tout en conservant éthique et humanité ! Manipuler : tenter (avec bienveillance) d'amener l'autre là où il ne pense pas pouvoir.

Le premier concept est celui du besoin interpersonnel. Il correspond à la nécessité d'établir une relation satisfaisante basée sur des besoins archaïques : besoin d'être désiré, d'être aimé et d'être reconnu.

Ainsi vous pouvez ouvrir, inclure puis entrer en complicité avec l'autre.

Adaptabilité → apprendre à vous « offrir à l'autre » par :

1/ votre présence,

2/ Votre autocontrôle

3/ Votre conscience de vous-même

4/ Votre estime de vous-même → épanouissement, motivation, prise de conscience de son potentiel.

Il est important d'aider le distributeur à réduire l'écart entre son

identité présente « la personne que je suis » et l'identité désirée par le distributeur « la personne que je souhaite être ». Faites-lui prendre conscience qu'il est important, compétent et aimable.

Passer au FAIRE

Il y a un problème

Pourquoi le problème persiste

Rechercher une solution avec son espace ressource, recadrages, planifications des tâches...

3 grands principes :

→ Aller lentement

→ Si cela marche, continuer et encourager

→ Si cela ne marche pas, faire quelque chose de différent : changer de contexte, pas nécessairement faire le contraire.

Voir et entendre peuvent être une attitude comportementale passive (dans le sens ne donnant pas prise à l'autre) et permettant ainsi de voir et d'entendre sans regarder ni écouter. C'est une forme de perception qui s'inscrit dans une fonction de réception et qui permet de conserver l'information sur un mode non affectif, non émotionnel, ainsi que des réponses adaptées.

Au contraire, regarder et écouter, s'inscrivent dans une action volontaire, active, où l'acting volontaire est opérationnel et fait donc entrer en jeu des composantes affectives et émotionnelles. Ainsi, à partir d'identifications, de modèles, de croyances, l'esprit va construire des représentations à partir des stimulations qu'il reçoit.

Comprendre (vérifiez que la personne a compris).

Admettre (attention elle peut avoir compris mais pas admis).

Donc un individu « parlant » a la parole.

La parole est porteuse de pouvoir (en tout cas celui qui va lui être donné) et d'un message.

La parole n'est pas la pensée, autrement dit, ce qui est dit est donc surtout ce qui n'est éventuellement pas à dire mais qui cache ce qui aurait pu être dit.

Pour finir, je vous dirai : Rêver pour Vivre et Vivre pour réaliser ses Rêves est ce que je vous souhaite et que je souhaite aux générations futures.

Quel que soit votre rêve, vivez-le, car l'audace vous ouvre au génie, à la force et à la magie !

Ainsi à vous d'accomplir les actions suivantes :

Rêver – Planifier - Agir et réaliser - Célébrer la réussite ou l'erreur.

Deux d'entre elles demandent beaucoup d'énergie : Planifier, Agir et réaliser ; elles font souvent peur, aussi beaucoup n'osent pas !

Les deux autres donnent de l'énergie : Rêver et Célébrer, mais pour arriver à la Célébration il faut réaliser ses rêves au risque de rester enfermé dans sa tête.