

Savez-vous aborder une personne de la bonne façon ?  
Obtenez-vous facilement ce que vous souhaitez ?  
Lors d'un entretien, savez-vous faire bonne impression et être apprécié rapidement ?  
Et si vous n'aviez que 2 minutes pour y parvenir ?

### La première impression

Il suffit de 30 secondes pour capter l'attention d'une personne grâce à notre attitude, nos propos et l'intérêt que nous lui portons.

- Le « bonjour » est une étape primordiale dans la phase d'appréciation :
  - Le regard : être le premier à établir le contact visuel
  - Le rayonnement : être le premier à sourire
  - Le salut : dire « bonjour » et se présenter, prendre les devants en tendant la main et prononcer son nom 2 ou 3 fois
  - Montrer son ouverture d'esprit
- Une poignée de main : ferme et respectueuse
- Prise de contact :
  - Donner de l'interactivité à son discours (voix, humour)
  - Capter certains aspects comportementaux (visuel /auditif / kinesthésique)
- Communiquer :
  - Savoir ce que l'on veut
  - Trouver ce que l'on cherche
  - Changer ce que l'on fait jusqu'à avoir ce que l'on cherche
  - Attention, évitez les messages codés

### Créer le contact

Lors d'une première rencontre il faut se rendre inoubliable. A vous de trouver la bonne clef !

- Crédibilité et confiance mutuelle
- Contact naturel : même intérêt commun
- Contact occasionnel : par la langue ou le lieu commun
- Contact planifié : réduire la distance et la différence, modifier son comportement pour imiter l'autre

### L'attitude utile

Cela consiste à adopter une attitude qui déterminera celle d'autrui, l'inutile résulte d'un moment d'incertitude.

### De l'action à la place des mots

Lors d'un premier contact, il est important d'adapter et soigner son look mais aussi son langage corporel. Le corps utilise plusieurs langages qui permettent de dévoiler son état d'esprit. Dans un langage corporel ouvert, on aura tendance à parler avec des gestes, paume de mains apparentes, être souriant...  
Au contraire lors d'un langage corporel fermé, on adoptera des gestes négatifs tel que les mains fermées, les bras croisés et un regard fuyant.

Notre sincérité est cohérente si les trois V de la communication sont réunis :  
7 % de la communication est verbale (par la signification des mots)  
38 % de la communication est vocale (intonation et son de la voix)  
55 % de la communication est visuelle (expressions du visage et du langage corporel)

### Qui se ressemble s'assemble

Dans les 2 ou 3 secondes qui suivent la rencontre parfois il faut se synchroniser avec son interlocuteur, et réduire les distances grâce à : l'attitude, le langage, la posture, les mouvements sur corps, l'inclinaison et signes de la tête, l'expression du visage, la respiration, les rythmes, le ton, le volume, le débit, le niveau (volume de la voix), le rythme (fluide ou décousu), les mots.

### Ecoutez

Quand vous communiquez avec quelqu'un, commencez par une affirmation puis posez des questions ouvertes qui forceront votre interlocuteur à vous répondre.  
L'écoute active dans ce cas est très importante car elle permet de donner de l'importance à l'autre.

D'après le livre *Tout se joue en moins de 2 minutes* de Nicholas BOOTHMAN



### Donner un sens à vos sens

Chaque individu possède un sens dominant parmi les trois suivants :

- Visuel : expressif, voix monotone, regard pas fixé, souvent vers le haut, look chic et impeccable
- Auditif : répond à la qualité du son, ton de la voix à leur convenance, aime captiver l'attention, regarde sur les cotés
- Kinesthésique : voix et gestuelle douce, sens détails dans la description, baisse les yeux, tactile

Il faut trouver le sens dominant de notre interlocuteur pour être sur la même longueur d'onde.