



ECHANGER - CAPTIVER CONVAINCRE

11 leçons pour révolutionner votre communication

Grégory Grand

Licence

Le soin le plus précieux a été apporté à ce guide et aux informations qu'il contient. Toutefois, son auteur ne pourrait être tenu pour responsable en cas d'éléments erronés ou incomplets. La responsabilité de l'auteur ne pourra pas être engagée en cas de résultats ou d'absence de résultats liés à l'utilisation des informations fournies dans ce document.

Les informations fournies n'ont pas vocation à prodiguer des conseils sur le plan légal, financier, psychologique, thérapeutique, médical ou tout autre domaine.

Vous avez le droit de l'offrir sur votre site internet, votre Blog, de l'intégrer dans des Packages, des bonus, *MAIS VOUS N'AVEZ PAS LE DROIT DE LE VENDRE.*

Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité-Pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, de ne pas le vendre et de toujours citer l'auteur : Grégory GRAND en incluant un lien vers : <http://www.virtuose2lavie.com>



Droits d'auteur

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?
<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

Avertissement

Le présent ebook est composé des quatres premiers chapitres du livre complet Echanger-Captiver-Convaincre.

Tables des matières

INTRODUCTION	6
Et la morale de cette histoire ?	9
Qu'est-ce qui vous attend dans ce livre ?	13
Comment tirer un maximum d'avantages de ce livre ?	15
PREMIERE PARTIE - POURQUOI IL EST URGENT D'APPRENDRE A MIEUX COMMUNIQUER DES AUJOURD'HUI.....	16
<i>Chapitre I – Parce que vous ne pouvez pas vous en empêcher.....</i>	<i>19</i>
Le principe.....	20
<i>Chapitre II – Parce que mieux communiquer veut dire mieux influencer.....</i>	<i>24</i>
Thé ou café ?	24
Influence et manipulation.....	25
<i>Chapitre III – Parce que mieux communiquer facilitera votre réussite.....</i>	<i>29</i>
Exemple	29
Quand un spécialiste du cerveau le dit.....	32
En résumé	33
DEUXIEME PARTIE – COMMENT MIEUX COMMUNIQUER ? CE QUE TOUT LE MONDE DEVRAIT SAVOIR SUR L'ART DE LA COMMUNICATION	35
<i>Sous-Partie 1 – Les trois règles incontournables à graver dans votre esprit en matière de communication.....</i>	<i>37</i>
Règle n° 1 : Oubliez le mode animal.....	37
L'attaque.....	40
La Fuite.....	41
Règle n° 2 : Privilégiez toujours la forme sur le fond.....	41
Règle n° 3 : Mesurez la qualité de votre communication.....	44
<i>Sous-Partie 2 – Négligez l'un de ces trois niveaux et vos paroles tomberont à l'eau.....</i>	<i>48</i>
Le niveau Conscient	
Le niveau Préconscient	
Le niveau Inconscient	
<i>Sous-Partie 3 – Pratiquez assidûment les trois techniques utilisées par les meilleurs.....</i>	
<i>Chapitre I – L'étonnant secret des experts en communication</i>	
Section 1) Les bonnes raisons de préférer l'écoute à la parole	
Section 2) Les 3 astuces pour pratiquer facilement l'écoute active	
§1/ L'écoute silencieuse.....	
§2/ La relance	

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

§3/ Le résumé et l'expression du sentiment.....

Chapitre II - Créez la sympathie dans une relation

La synchronisation

Les merveilleux effets de la synchronisation.....

Section 1) La synchronisation verbale.....

Section 2) La synchronisation para-verbale.....

Section 3) La synchronisation non-verbale.....

§1/ La définition de la communication non-verbale.....

§2/ Les trois moyens d'améliorer votre communication non-verbale

§3/ Les deux erreurs qui ruineront à coup sûr votre communication non-verbale.....

§4/ LA chose essentielle à retenir et à appliquer pour avoir une bonne communication non-verbale.....

Pourquoi il est inexact que les mots ne comptent que pour 7%

Quelle est la définition de la congruence ?

Quelle est alors la définition de l'incongruence ?

Chapitre III – La puissance de la reformulation

Section 1) La façon la plus rapide d'exceller dans la communication : la prise en considération

Ce que la prise en considération permet d'éviter

Section 2) La reformulation dans la communication.....

§1/ Ce qu'il est important que vous sachiez pour mieux comprendre la reformulation

§2/ La technique de la reformulation

SOUS-PARTIE 3 : UTILISEZ LA MAGIE DE LA GRAMMAIRE RELATIONNELLE

Les deux choses que la grammaire relationnelle va faire pour vous.....

Vous éviter de condamner.....

Vous éviter de donner l'impression d'accuser l'autre.....

La formule magique pour exprimer tout ce qu'on a à dire

Les trois réflexes qui ruineront à coup sûr votre communication

Une histoire d'éléphant pour passer du nœud relationnel à la boucle relationnelle.....

Le nœud relationnel.....

La boucle relationnelle

EN GUISE DE CONCLUSION : LES QUATRE INDICES INCONTOURNABLES POUR MESURER LA QUALITE DE VOS RELATIONS.....

Premier élément : l'ancrage et la stimulation du rapport.....

Deuxième élément : la synchronisation et la ressemblance dans le rapport.....

Troisième élément : la considération et la reconnaissance dans le rapport

Quatrième élément : la congruence et l'authenticité dans le rapport.....

QUELQUES DERNIERES ASTUCES POUR LA ROUTE... ..

Et à très bientôt !

INTRODUCTION

Voici l'histoire d'une femme.

Une femme sourde, vraiment sourde. Tellement sourde qu'elle n'entend rien du tout. Tous les matins, elle porte son enfant sur son dos pour se rendre à son champ. C'est un immense champ d'arachides qu'elle possède.

Un matin, alors qu'elle y travaille tranquillement, arrive un monsieur. Un monsieur sourd lui aussi. Vraiment sourd. Tellement sourd qu'il n'entend rien du tout. Ce monsieur cherche ses moutons. Il s'adresse donc à cette femme :

« Madame, je cherche mes moutons. Leurs traces m'ont conduit jusqu'à votre champ. Est-ce que vous pourriez m'aider à les retrouver ?

On les reconnaît facilement mes moutons, car parmi eux se trouve un mouton blessé.

Madame si vous m'aidez à retrouver mes moutons, je vous donnerai ce mouton blessé, vous pourrez toujours vous en servir.

-Mon champ s'arrête là-bas !

La femme, n'ayant rien entendu et rien compris, pensa que ce monsieur lui demandait juste jusqu'où son champ s'arrêtait. Elle se retourna donc pour lui dire :

« Mon champ s'arrête là-bas. »

Le monsieur, suivant la direction indiquée par la dame, trouve par un curieux hasard ses moutons en train de brouter tranquillement derrière un buisson. Tout content, il les rassemble et vient remettre à la dame le mouton blessé.

Celle-ci, n'ayant rien entendu, rien compris, pense que ce monsieur l'accuse d'avoir blessé son mouton.

« Monsieur, je n'ai pas blessé votre mouton. Allez accuser qui vous voulez mais pas moi. D'ailleurs des moutons, je n'en ai jamais vu. »

L'homme, voyant que la femme était en colère, se met à penser qu'elle ne veut pas de ce mouton, mais qu'elle veut un mouton plus gros. A son tour, il se vexe :

« Madame, c'est ce mouton que je vous ai promis. Il n'est pas du tout question que je vous donne le plus gros de mes moutons. »

Tous les deux se mettent tellement en colère qu'ils décident d'aller au tribunal.

Dans ces lieux, la justice se rend sur la place du village, à l'ombre d'un grand arbre. Le juge, qui est le chef du village, donne la parole à la femme :

« Ce monsieur m'a trouvé dans mon champ et il m'a demandé jusqu'où mon champ s'arrêtait.

Je lui ai montré et j'ai repris mon travail. Ce monsieur est parti et quelques instants après, il est revenu avec un mouton blessé m'accusant de l'avoir blessé.

Or, je jure que des moutons, je n'en ai jamais vu. Voilà pourquoi nous sommes ici monsieur le juge. » Puis vient le tour du monsieur :

« Je cherchais mes moutons, et leurs traces m'ont conduit jusqu'au champ de cette dame.

J'ai alors dit à cette dame que si elle m'aidait à retrouver mes moutons, je lui donnerais l'un d'entre eux, à savoir le mouton blessé. Quand je lui ai donné, elle a voulu un mouton plus gros.

Pensez-vous que je vais lui donner le plus gros de mes moutons à deux pas de la fête des moutons ? »

Le juge se leva. Il était aussi sourd qu'un pot.

Voyant l'enfant sur le dos de sa mère, il se met à penser qu'il ne s'agit là que d'une petite querelle de ménage. Il s'adresse alors au monsieur :

« Monsieur. Cet enfant est votre enfant. Regardez d'ailleurs comme il vous ressemble. Vous semblez être un mauvais mari.

Quant à vous madame, ça n'est pas la peine de venir sur la place du village pour de petits problèmes comme cela.

Rentrez chez vous ! Et réconciliez-vous. »

Tous les habitants du village, qui étaient là en spectateurs, éclatèrent de rire.

Tellement fort que le juge, la dame et le monsieur, se mirent à rire eux aussi. En n'ayant toujours rien compris à la situation.

Lequel des trois, à votre avis, est le plus sourd dans cette affaire ?

Cette histoire est issue d'un vieux conte africain. Que nous enseigne-t-elle ?

Et la morale de cette histoire ?

Vous l'avez peut-être déjà saisie.

Comme les trois personnages de ce conte, dans de nombreuses situations de la vie, nous sommes sourds. Pas sourds physiquement bien sûr. Mais c'est tout comme.

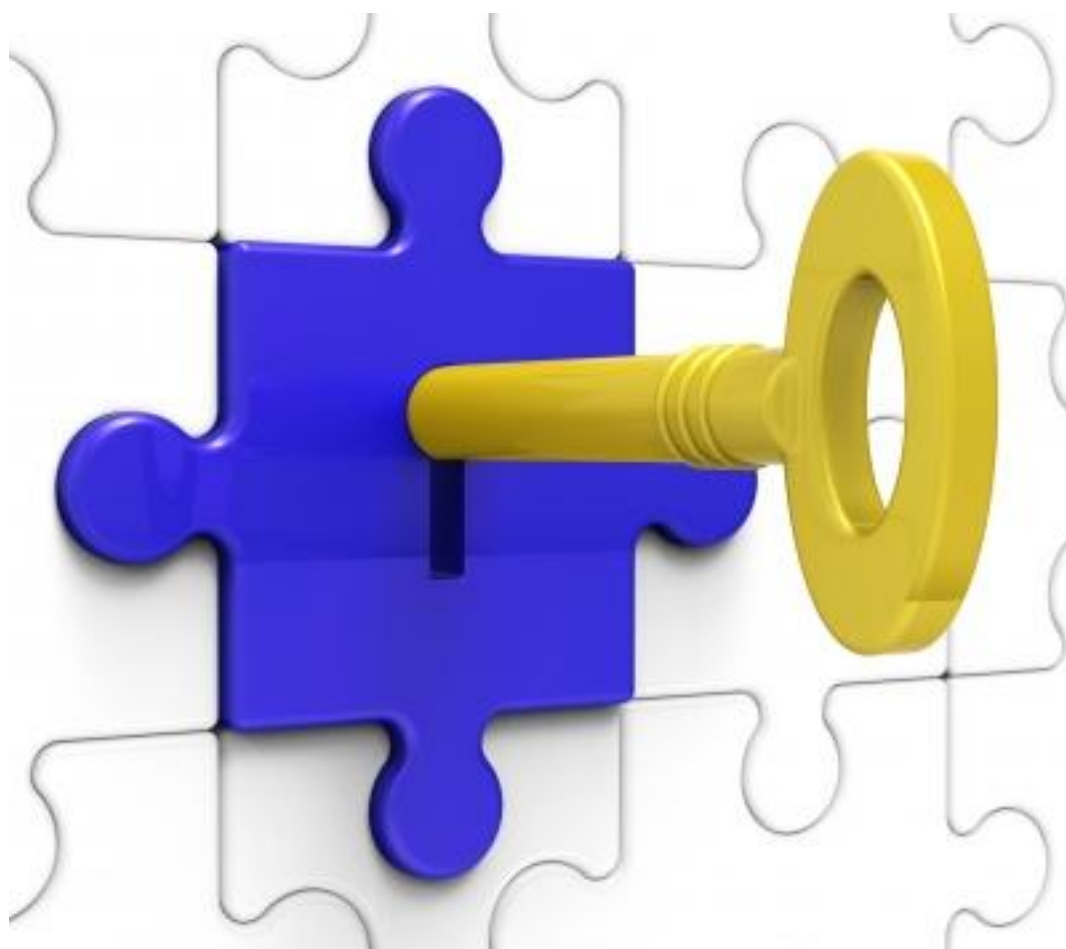


Nous sommes sourds psychiquement : nous fermons notre esprit. Nous ne nous écoutons pas. Nous ne communiquons pas.

Vous est-il déjà arrivé, pendant une discussion, de préparer dans votre tête les arguments que vous alliez avancer à l'autre qui n'était pas d'accord avec vous ? D'attendre presque impatiemment qu'il ait fini de parler pour pouvoir à votre tour répliquer ?

Dans ces situations, nous pensons être en train d'écouter mais il n'en est rien. Vous serez surpris du nombre de fois où, dans la vie de tous les jours, on *croit* écouter et communiquer correctement...

Le but de cet ouvrage est de révolutionner la manière dont vous entrez en communication avec les autres. Vous y apprendrez comment vous comporter concrètement et quoi dire lorsque vous faites face à quelqu'un avec qui vous n'êtes pas d'accord. Vous entrerez plus facilement dans l'acceptation et l'intégration de la différence. Vous communiquerez de façon efficace et constructive avec votre entourage.



Face à une personne, la communication est comme une clé : si vous n'avez pas la clé qui correspond à la serrure de la personne, vous resterez coincé des années sans réussir à « ouvrir » la personne.

Savoir communiquer avec les gens, c'est avoir toujours la bonne clé.

Après la lecture de ce livre, vous serez muni d'un passe-partout. Vous deviendrez capable d'ouvrir les serrures de nombreuses portes.

Si jusqu'aujourd'hui vous êtes resté bloqué devant certains coffres-forts, vous aurez bientôt tous les outils pour accéder au monde qu'il y a derrière.

Car c'est un fait, savoir communiquer efficacement ouvre de merveilleuses portes.

Vous avez certainement en tête ces films américains où le héros, grâce à un discours bien ciselé, parvient à rallier les gens à sa cause et à les motiver comme jamais.

La puissance et l'impact de la façon dont on communique est souvent sous-estimée. Pourtant, dès la Grèce antique, les sophistes avaient bien compris l'intérêt et le poids de l'art du discours.

Cultiver l'art de la parole permet, entre autres :

- ✓ de renverser la tendance dans tous types de situations
- ✓ de convaincre plus facilement pour obtenir un emploi ou un financement
- ✓ d'apaiser les tensions au travail
- ✓ d'entretenir des relations harmonieuses avec sa famille
- ✓ d'accroître considérablement ses ventes auprès de ses clients

- ✓ de mieux séduire la personne convoitée
- ✓ d'effacer les derniers doutes et de balayer des hésitations

Pour apprendre à faire cela, il suffit d'appliquer des procédés qui ont fait leurs preuves. Des mécanismes qui ont été observés chez tous les communicants d'exception et qui sont aujourd'hui utilisés par de grands leaders.

Certaines de ces techniques vous paraîtront simples. Trop simples peut-être. Si cela devait arriver, promettez-moi une chose, vous voulez bien ? J'aimerais qu'à l'instant précis où vous serez tenté de vous dire : « mais c'est une évidence ! », vous vous posiez les questions suivantes :

« Est-ce que j'applique réellement dans ma vie de tous les jours cette technique ? »

« Est-ce que ce principe que je connais intellectuellement, je l'ai bien intégré dans mon comportement ? »

Car c'est une chose de savoir et de connaître ; et c'en est une autre, toute différente, *de pratiquer et de vivre* ce qu'on sait et ce qu'on connaît.

J'ai appris à me méfier de moi-même face aux choses à l'apparence trop « simple ». J'ai assisté à tellement de prises de conscience avec les personnes participant à [mes formations PNL](#) ou mes [séminaires « Sur la Route du Succès »](#) que je peux aujourd'hui vous l'assurer : les solutions se cachent bien souvent dans la simplicité.

Mais c'est justement parce qu'on considère que c'est « trop simple » qu'on ne prend pas la peine de les appliquer... et que les résultats se font attendre. Léonard de Vinci ne disait-il pas que « la simplicité est la sophistication extrême » ?



Qu'est-ce qui vous attend dans ce livre ?

Si vous avez choisi de vous offrir ce livre, c'est probablement parce que vous cherchez à mieux communiquer. Pour parvenir encore plus rapidement à de bons résultats, il est avant tout nécessaire d'être convaincu de l'impérieuse nécessité qu'il y a, pour vous, à mieux communiquer.

Vous avez sans doute déjà vos raisons de vouloir mieux communiquer. Mais il est toujours bon de mettre ces raisons bien au clair : plus vous serez convaincu qu'il est fondamental pour vous de communiquer de façon efficace, plus vous apprendrez et utiliserez rapidement les techniques qui vont vous être présentées ici. Et plus vous aurez d'excellents résultats.

C'est la raison pour laquelle cet ebook débute par une partie intitulée « Pourquoi il est urgent pour vous d'apprendre dès maintenant à mieux communiquer ? ».

Une fois ces raisons clairement établies, c'est dès la deuxième partie que vous apprendrez « Ce que tout le monde devrait savoir pour mieux communiquer dès aujourd'hui ».

Cette deuxième partie est la plus importante et la plus détaillée : après avoir compris dans la première partie *Pourquoi* mieux communiquer, la deuxième partie vous montrera *Comment* mieux communiquer. Elle comporte ainsi les explications et les exposés méthodiques des moyens qui vont véritablement aiguïser vos capacités communicationnelles et faciliter vos relations.

Une fois ces techniques maîtrisées, il ne vous restera alors plus qu'à découvrir en conclusion les quatre piliers qui sont à la base d'un rapport solide avec les autres. Vous saurez ainsi comment transformer les nœuds relationnels auxquels vous êtes confronté aujourd'hui dans votre vie en de véritables boucles relationnelles, bien plus constructives, croyez-moi !

Comment tirer un maximum d'avantages de ce livre ?

Et bien cela est très facile : il vous suffit d'assimiler peu à peu les techniques dont nous allons parler et, surtout, *de les vivre au quotidien*. De les essayer, de les tester, de vous les approprier, de les améliorer.

Même si vous ne les utilisez que 3 minutes par jour, c'est déjà super. Même si juste une fois au moins dans la journée, vous pensez à une technique de communication, c'est très bien. Chez vous, au travail, avec votre boulangère, au téléphone, en répondant à un mail, peu importe. *Faite-le.*

Devenez peu à peu de plus en plus conscient de vos façons de communiquer et d'échanger avec les autres. Vous constaterez par vous-même la puissance que recèlent les techniques que vous allez découvrir.

Deux parties vous attendent, donc. En réalité 2,5 parties :

Première Partie – Pourquoi il est urgent pour vous d'apprendre dès maintenant à mieux communiquer ?

Deuxième Partie – Ce que tout le monde devrait savoir pour mieux communiquer dès aujourd'hui

En guise de conclusion – Les quatre indices incontournables pour mesurer la qualité de vos relations

Vous êtes prêt? Alors... allons-y !

Première Partie

Pourquoi il est urgent d'apprendre à mieux communiquer dès aujourd'hui

Peut-être souhaitez-vous améliorer vos relations avec votre conjoint ou alors pouvoir mieux vous faire entendre par vos enfants. Peut-être souhaitez-vous modifier la manière d'échanger avec vos collègues de bureau pour oser affirmer plus sereinement votre point de vue ou, plus généralement, pour améliorer vos relations de travail. A moins que vous ayez envie d'apprendre à adoucir la façon dont vous formulez vos opinions quand vous discutez avec vos amis, qui vous disent souvent « d'arrondir les angles ».

Quelle que soit la raison pour laquelle vous avez ouvert ce livre, vous avez absolument raison. Les motifs pour lesquels les gens cherchent à mieux communiquer sont très variés. Mais les clés qui permettent de le faire, elles, sont identiques. Pour tous.

Pas une unique recette miracle cependant...

Je ne suis pas en train de vous dire qu'il existe UNE recette magique, qui sera toujours la même pour absolument toutes les situations imaginables et possibles de cet immense flux relationnel qu'est la Vie.

Bien sûr, les contextes, les sensibilités et les personnalités différentes de vos interlocuteurs seront soigneusement à prendre en compte.

Ne gardons pas le suspense plus longtemps... vous allez devoir vous adapter aux personnes avec qui vous échangez ! La bonne nouvelle, c'est que vous êtes sur le point d'apprendre à le faire.

La communication est comparable à une danse que vous effectueriez à deux : si vous souhaitez qu'elle soit harmonieuse et efficace, il ne s'agit pas de gesticuler n'importe comment, tout seul de son côté. Il va falloir se « caler » sur l'autre et agir de concert avec lui.

Comme nous le verrons en détail dans ce livre, c'est l'une des astuces magiques d'une meilleure communication : savoir se « fondre » dans la « forme » de l'autre pour se mettre dans sa tête véritablement pendant quelques instants.

... mais de multiples stratégies qui ont fait leur preuve

Les remarques précédentes n'empêchent toutefois pas des clés communes et efficaces d'exister. Ces clés sont valables pour l'immense majorité des communications que vous entretenez.

L'observation des meilleurs communicants dans des domaines bien différents (thérapeutes de génie, hommes d'affaires ayant fait fortune, hommes politiques ou experts en négociation) met à jour des façons de faire récurrentes, de véritables stratégies qui, à chaque fois, permettent d'obtenir le résultat voulu.

Vous choisissez en général vos mots en fonction de leur sens non ? Et vous les combinez à des règles grammaticales pour formuler une phrase qui exprimera votre pensée, c'est bien ça ?

Et bien de même, il existe des « règles », des astuces de communication pour vous permettre de rendre celle-ci plus percutante.

Ces astuces, si vous les utilisez, serviront à transformer vos relations et, pourquoi pas, à obtenir plus facilement de vos interlocuteurs ce que vous souhaitez. Alors, pourquoi est-il absolument indispensable que vous vous mettiez à mieux communiquer ? C'est très simple et je vais vous le montrer à l'aide de trois arguments.

Tout d'abord, parce que vous n'avez pas le choix : tant que vous serez en vie, vous ne pourrez pas vous empêcher de communiquer (Chapitre I). Alors autant apprendre à le faire correctement non ? ;-)

Ensuite, vous verrez que plus vous communiquerez de façon constructive, plus vous atteindrez facilement vos objectifs (Chapitre II).

Enfin, devenir un virtuose de la communication augmentera de manière considérable votre influence sur vous-même et sur les autres (Chapitre III). C'est toute votre qualité de vie qui est liée à la qualité de votre communication.

CHAPITRE I

PARCE QUE VOUS NE POUVEZ PAS VOUS EN EMPECHER

Partout. La communication est partout.

Elle est aussi permanente.

Il n'est pas un seul instant de votre vie que vous passiez sans communiquer. Lorsque vous venez au monde, vous entrez dans un univers de communication qui vous préexiste. En naissant, vous intégrez un immense système de communication et vous en acceptez implicitement les règles. Cela vous surprend ? Et pourtant.

Vous communiquez tout le temps. Absolument tout le temps. Même quand vous pensez ne plus communiquer, vous êtes encore en train de communiquer. Vous communiquez lorsque vous parlez bien sûr. Mais pas seulement. Maintenir un grand silence lorsqu'on vous pose une question constitue aussi une réponse. Hocher la tête en est une autre. Croiser les bras, tourner le dos, lever les yeux au ciel ou faire la moue en sont encore des réponses. Ne pas vouloir communiquer avec quelqu'un, c'est déjà échanger avec lui ce message implicite de refus. Même lorsque vous ronflez, vous êtes en train de communiquer sur le fait que vous dormez !



Quoique vous fassiez, vous envoyez des messages. Nous reviendrons plus longuement sur ce point lorsque nous aborderons la question de la communication non-verbale. En attendant, voici le principe pilier qui soutient tout ce livre.

Le principe

Ce principe, c'est LE précepte fondamental.

Vous pouvez dès à présent le graver dans votre mémoire car il vous accompagnera toute votre vie.

« Il est impossible de ne pas *communiquer* » !

Vous ne pouvez pas ne pas communiquer. Et même en étant seul, perdu au fin fond d'une grotte, vous serez encore en train de communiquer...

Avec vous-même bien entendu !

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

Tenez par exemple, là maintenant tout de suite : vous êtes peut-être seul chez vous, tranquille derrière votre écran en train de lire ces lignes. Et bien nous communiquons, vrai ?

Je suis en train de communiquer avec vous par mon écriture, et nous dialoguons grâce à votre lecture.

D'ailleurs, vous connaissez peut-être cette histoire amusante :

Un homme et sa femme s'étaient disputés toute la soirée et l'heure du coucher approchant, ni l'un ni l'autre ne s'adressait la parole.

Le couple était habitué à cette guerre du silence qu'il pratiquait parfois pendant deux ou trois jours.



Ce jour-là cependant, l'homme fut dans l'obligation de « rompre le silence » : en effet, il avait besoin d'être éveillé à 4h30 du matin le lendemain matin pour se rendre à l'aéroport et prendre un vol important.

Or, ayant un sommeil très lourd, il comptait habituellement sur son épouse pour le réveiller.

Astucieusement, tandis que sa femme était dans la salle de bains, il écrivit alors sur un morceau de papier :

« S'il te plait, réveille-moi à 4h30, j'ai un vol important à prendre. Merci ».

Il mit la note sur l'oreiller de sa femme, se retourna puis s'endormit.

Le lendemain matin, l'homme se réveilla et regarda la pendule.

Il était 8h00.

Furieux d'avoir manqué son vol, il était sur le point d'aller trouver sa femme pour lui dire tout le bien qu'il pensait d'elle quand il aperçut une note écrite à la main, sur son chevet.

La note disait: « Il est 4h30, réveille-toi ».

Cette histoire montre bien que même lorsqu'on a décidé de ne plus communiquer, il existe encore des moyens de continuer à communiquer : que ce soit en ne s'adressant plus la parole ou en écrivant des petits mots.

Elle montre aussi qu'on n'est pas toujours conscient des conséquences qu'entraînera la manière choisie pour s'adresser à l'autre (ici la communication écrite).

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

Car en effet, le fait de communiquer est, en lui-même, une attitude d'influence.

CHAPITRE II

PARCE QUE MIEUX COMMUNIQUER VEUT DIRE MIEUX INFLUENCER

Qu'il acquiesce, vous contredise, s'énerve ou ne dise rien, le fait de communiquer avec votre interlocuteur suscite chez lui une réaction.

Communiquer, c'est donc obligatoirement influencer.

De même que vous ne pouvez pas ne pas communiquer, vous ne pouvez pas ne pas influencer. Ce que vous exprimez influe nécessairement sur vous-même et sur les autres. Le fait de vous habiller d'une certaine façon, d'aller vous asseoir à cette place, de choisir tel plat au restaurant, tout cela influe nécessairement sur les autres. Vous pouvez par exemple, avoir commandé la dernière entrecôte au restaurant, ce qui aura un impact sur le client suivant qui souhaitait manger une entrecôte.

Thé ou café ?

Le fait de proposer « thé ou café ? » quand vous recevez chez vous influence. Car pourquoi « thé » ou « café » ?

Vous influencez dans le sens où vous demandez à vos invités de choisir entre ces deux choses précises. Et pourquoi pas Sodas ? Eau gazeuse ? Jus de tomate ? Sirop de grenadine ? Même en utilisant les exemples précédents, j'influence encore car j'omets toutes les autres boissons possibles.

Le langage ne peut pas permettre d'embrasser et d'exprimer *toute* la réalité à la fois. Choisir des mots, c'est nécessairement en exclure d'autres. Choisir des mots, c'est aussi restreindre l'immense richesse de vos pensées.

Ce que vous communiquez oriente ainsi obligatoirement dans un sens ou dans un autre. Par conséquent, communiquer est indissociable de l'influence.



Et puisque nous avons vu que vous ne pouviez pas ne pas communiquer, alors :

« vous ne pouvez pas ne pas influencer »

Reste à savoir maintenant dans quel sens vous souhaitez influencer.

Influence et manipulation

Car influencer ne veut pas nécessairement dire manipuler. Vous pouvez chercher à accroître votre sphère d'influence, sur votre propre vie et sur les autres.

Manipuler quelqu'un veut dire que l'on est entièrement tourné vers son but sans tenir compte des intérêts des personnes impliquées. C'est la personne uniquement centrée sur sa propre cause. C'est l'exemple du vendeur qui essaie par tous les moyens possibles de refourguer un produit, sans même chercher à savoir s'il correspond réellement aux besoins de son prospect.

L'utilisation de techniques comme celles que vous allez découvrir s'apparente dans ce cas à de la manipulation, car le vendeur a seulement son intérêt propre en tête.

Il ne cherche ni à aider un prospect, ni à construire une relation sincère et durable : il cherche uniquement à faire une vente et est basé sur le profit à court terme.

Mais allez-vous acheter à nouveau quelque chose qu'on vous a habilement vendu et qui s'avère en réalité complètement inadapté à vos besoins ? La manipulation se fait à l'insu de la personne.

Influencer, à l'inverse, veut dire qu'on cherche à atteindre son but mais en restant *écologique* dans les relations, c'est-à-dire *en prenant en compte notre environnement*, autrement dit toutes les personnes concernées par nos actions. L'influence se fait donc avec intégrité et appelle à la responsabilité de chacun.

Lorsque vous éduquez votre enfant et que vous l'incitez à faire quelque chose, vous agissez de la sorte car vous pensez sincèrement au fond de vous qu'il y a un intérêt pour lui.

Lorsque vous allez communiquer avec influence, il va s'agir de prêter attention aux effets que votre objectif (ou votre comportement) est susceptible d'entraîner sur les personnes concernées et, au besoin, de réajuster cet objectif.

C'est cette prise en compte de l'intérêt des personnes concernées qui va permettre au vendeur de chercher à connaître en profondeur les besoins de son prospect, pour lui proposer le produit le plus adapté. Quitte à ce qu'il fasse moins de marge sur ce produit en question.

La marge sera peut-être moins importante que s'il avait vendu un autre produit, mais ce vendeur a construit une relation qui sera plus durable et donc, à terme, bien plus bénéfique. Et ce pour les deux parties.

La démarche est en quelque sorte inversée par rapport à la manipulation. Dans cette dernière, on part d'une idée qui nous est propre et l'on cherche, quoi qu'il arrive, à l'imposer aux autres.

Dans l'influence, même si l'on a déjà sa petite idée, on va aussi chercher à connaître les idées et les besoins des autres. Tout le secret est là.

C'est ce que beaucoup de personnes ne comprennent pas : on influence beaucoup plus efficacement et on obtient beaucoup plus de résultats avec une démarche de prise en compte de la personne en face, plutôt qu'une démarche de « je vais lui imposer mon point de vue ».

Dans l'influence dont je parle, on parvient à « imposer » son point de vue, mais sans le dire. On parvient à rallier l'autre à sa cause, et il pensera même que votre idée initiale vient de lui.

C'est ce que vous allez apprendre en lisant ces pages : influencer avec intégrité. Tandis que la manipulation elle, parfois maladroite, peut laisser après coup à votre interlocuteur le sentiment qu'on lui a « forcé » la main.

Communiquer avec influence ne signifie pas ne pas savoir imposer ouvertement son propre point de vue !

Si vous êtes le supérieur hiérarchique de plusieurs personnes (manager par exemple), il vous appartient de fixer un cadre, de trancher. Pour que vos « managés » puissent donner le meilleur d'eux-mêmes, vous devez faire valoir votre opinion et savoir la maintenir.

Mais le cadre que vous tracez sera d'autant plus tenu pour légitime et respecté s'il intègre le plus possible les avis de vos subordonnés.

Nous retrouverons plus loin les techniques qui permettent de faciliter la compréhension et la prise en compte du point de vue des autres. Grâce aux techniques expliquées dans ce livre, vous allez apprendre à communiquer de façon plus efficace et plus contributive. Vous aurez donc en main des outils puissants qui vont accroître votre influence mais qui pourront aussi vous servir à manipuler. Vous, et vous seul, êtes maître de votre propre éthique et des buts pour lesquels vous utiliserez ces outils.

Voici enfin le troisième argument qui va définitivement (si ce n'est pas encore le cas) vous convaincre de tout l'intérêt que vous avez à mieux communiquer dès à présent.

CHAPITRE III

PARCE QUE MIEUX COMMUNIQUER FACILITERA VOTRE REUSSITE

Pourquoi la façon dont vous communiquez est-elle si importante ?

Parce que c'est elle qui, constamment, vous permet d'évoluer. C'est elle qui va déterminer la qualité de vos apprentissages.

Votre progression sur la voie du développement personnel et votre dynamique de changement sont en effet les conséquences directes de la manière dont vous entrez en relation avec vous-même et plus largement avec votre environnement.

Exemple

Prenons un exemple simple : imaginons que vous veniez d'acheter un livre pour apprendre l'informatique.

Si vous le rangez au fond de votre placard et que vous le laissez là pendant des mois, vous n'entrez aucunement en communication avec lui : vos possibilités d'évolution en informatique sont donc fortement réduites...

Si vous commencez à le lire mais que vous avez du mal à comprendre l'auteur parce qu'il tient des propos compliqués et que très vite vous vous ennuyez : votre relation avec ce livre n'est pas nourrissante.

Cette mauvaise qualité de relation va ici fortement influencer sur votre capacité d'évolution. Elle va peut-être même vous dégoûter de l'informatique.

À l'inverse maintenant, si dès les premières pages ce livre vous passionne, que vous le trouvez drôle, magnifiquement écrit et qu'il vous apporte des conseils simples, concrets et efficaces, vous serez stimulé pour les mettre en œuvre. Vous instaurerez plus facilement du changement positif dans votre vie. Les bénéfices que vous allez tirer de ce livre vont donc dépendre de la manière dont vous allez entrer en communication avec lui.

Cet exemple imagé d'une relation entre vous et un livre s'applique parfaitement à toutes les relations que vous entretenez avec les humains.

Repensez par exemple à vos études, que ce soit pendant l'enfance, au collège ou peut-être même en Fac. Vous souvenez-vous du nom de la maîtresse ou du professeur qui vous a marqué (dans le bon sens) ?

Qu'est-ce qui rendait ses cours intéressants ? Pourquoi l'aimiez-vous tant ? Si vous y réfléchissez bien, je parie que c'est parce que le courant passait bien. Sans même que vous connaissiez personnellement cette maîtresse ou ce professeur, on peut dire que vous aviez une bonne relation avec cette personne.

La qualité de vos relations va favoriser la qualité de votre dynamique d'évolution personnelle.

Imaginez que vous décidiez de commencer une nouvelle activité : un nouveau sport (le tennis disons) ou l'apprentissage d'une nouvelle langue (le chinois par exemple).

Au premier cours, vous réalisez que votre coach ou votre professeur a un caractère exécrationnel. Il est bougon et de mauvaise humeur.

Dès que vous essayez un mouvement pour taper dans la balle ou que vous vous avanciez à formuler une phrase en chinois, il vous rabaisse, vous critique et vous dévalorise.

Pensez-vous qu'une telle ambiance favorise votre progrès et votre évolution personnelle ?

Imaginez maintenant que ces professeurs soient tellement bienveillants qu'ils vous comprennent comme personne : lorsqu'ils viennent vous expliquer un nouveau mouvement ou une phrase en chinois, c'est comme s'ils comprenaient exactement ce qui vous fait buter. Et ils vous apportent les explications et les solutions dont vous avez besoin.

Comment vous sentiriez-vous ?

Il est fort probable que vos progrès soient beaucoup plus rapides dans cette situation que dans la première. Vous serez beaucoup plus stimulé pour avancer avec efficacité.

Votre capacité à apprendre et à retenir les astuces et les clés qui vont vous être enseignées vont ainsi dépendre en immense partie de la manière dont vous allez communiquer avec le formateur et les autres participants.

Votre envie d'évoluer, votre capacité à changer seront stimulées si vous parvenez à exprimer avec précision vos problèmes et si vous ressentez que le coach ou l'enseignant vous comprend réellement.



Quand un spécialiste du cerveau le dit

Les propos que je tiens ici ne sont pas de simples spéculations philosophiques. Ça n'est pas non plus un idéal que je prône. Ils sont tout ce qu'il y a de plus sérieux et de plus scientifique.

Les recherches récentes en neurologie ont en effet montré que **la qualité de la relation avait un impact très fort sur le fonctionnement du cerveau et la qualité de l'apprentissage.**

Le professeur John Medina, neurologue réputé, explique très clairement que « *l'individu qui ne se sent pas en sécurité psychique et émotionnelle avec un enseignant ou un patron peut voir ses performances en pâtir* ».

Pour lui, il en ressort que notre capacité d'apprentissage « *a une origine profondément relationnelle* »¹.

¹ John Medina, Les 12 lois du cerveau, Leduc.s Éditions, 2010, p. 57.

La qualité de votre communication va jouer sur la qualité de la relation qui la sous-tend, et va donc conditionner votre dynamique de changement et d'évolution. Meilleure sera votre capacité à communiquer, meilleure sera votre capacité à tirer le maximum d'informations et d'apprentissages de chaque échange, et donc à progresser rapidement.

Rappelez-vous ce professeur ou cet instituteur qui vous a marqué positivement. Un personnage fascinant dont vous vous rappelez avec plaisir les propos ou les cours ? C'est que la relation que vous aviez avec cet enseignant était de qualité. Elle a favorisé votre évolution.

En résumé

Tout succès personnel et toute réussite extraordinaire sont les conséquences immédiates des relations que vous entretenez avec les autres.

Plus vous entrez efficacement en contact avec autrui, plus vous facilitez votre succès.

Plus vous communiquez sainement avec les autres, plus vous en tirerez profit pour évoluer et obtenir les choses que vous voulez.

Pour cela, il suffit d'apprendre à *soigner la prise en considération de vos relations*.

En d'autres termes, il vous faut apprendre à *communiquer efficacement*.

Comment ?

C'est ce sur quoi nous allons maintenant nous pencher en détail durant toute la suite de ce livre.

Deuxième Partie

Comment mieux communiquer ? Ce que tout le monde devrait savoir sur l'art de la communication

La qualité de vos interactions relationnelles résulte de processus simples à mettre en place. Il est probable que vous en connaissiez déjà certains. Seulement, les utilisez-vous ? Si oui, comment les utilisez-vous ? Et surtout, quand les utilisez-vous ? Seulement dans vos relations amicales ou également dans les rapports plus délicats ?

Utiliser une technique de communication avec votre meilleur ami est intéressant, mais sans doute peu utile : si cette personne est votre meilleur ami, c'est que votre relation répond déjà à certains critères communicationnels qui vont satisfaire.

En revanche, lorsque vous vous sentez émotionnellement engagé dans une conversation, prêt à perdre votre sang-froid et votre bienveillance, là, il est opportun d'utiliser ce que vous allez apprendre.

Pour moi, être un excellent communicant c'est *être en capacité de se servir des techniques* qui vont vous être expliquées *dans les moments où elles vous seront le plus utiles*. Autrement dit lorsque la relation est délicate ou que les choses vont mal par exemple.

Pour vous faciliter l'apprentissage des outils dont il va maintenant être question, j'ai structuré cette deuxième partie à l'aide de trois sous-parties :

Sous-partie 1 : Les trois règles incontournables à graver dans votre esprit en matière de communication

Sous-partie 2 : Les trois niveaux que vous devez absolument connaître pour avoir un impact en communiquant

Sous-partie 3 : Les trois techniques imparables qui feront de vous un Maître incontesté de la communication

SOUS-PARTIE 1

LES TROIS REGLES INCONTOURNABLES A GRAVER DANS VOTRE ESPRIT EN MATIERE DE COMMUNICATION

Ces règles sont simples mais, dans le tourbillon des relations personnelles, amicales ou professionnelles, il est possible qu'elles vous échappent assez rapidement. D'autant plus si vous êtes impliqué émotionnellement dans la discussion dans laquelle vous êtes plongé, parce qu'elle vient par exemple toucher des points sensibles en vous.

Voici ces 3 grandes règles :

Règle n° 1 : Oubliez le monde animal

Règle n° 2 : Privilégiez toujours la forme au fond

Règle n° 3 : Mesurez constamment la qualité de votre communication au feedback que vous recevez

Détaillons-les une par une.

Règle n° 1 : Oubliez le monde animal

Laquelle de ces deux stratégies utilisez-vous pour rendre votre communication difficile ?

Lorsque vous communiquez avec notre environnement, il existe deux possibilités d'interactions habituelles qui nous viennent des temps anciens.

Imaginez-vous revenir à l'âge de pierre. Vous êtes dans la nature et vous décidez de faire quelques pas dans la savane et vous vous éloignez peu à peu de votre tribu.

Soudain, vous entendez un grondement puissant à côté de vous qui vous fait sursauter : vous vous retournez et là... un tigre, menaçant, se tient en face de vous.



Face au danger, votre cerveau est biologiquement programmé pour réagir de deux façons.

Il calcule et évalue le degré du danger en quelques millièmes de seconde et :

- soit ordonne l'attaque : vous vous ruez sur le prédateur

- soit ordonne la fuite : vous partez le plus rapidement possible dans le sens opposé

Comme Daniel Goleman l'explique dans son excellent livre « L'intelligence émotionnelle », face au danger, une partie de votre cerveau (l'amygdale) « *déclenche la sécrétion d'hormones chargées de mettre l'individu en état de combattre ou de fuir, mobilise les centres responsables du mouvement et stimule le système cardio-vasculaire, les muscles et les viscères* ». Votre cerveau aiguise alors tous vos sens pour vous mettre en état d'alerte.

Daniel Goleman précise aussi, et ce point nous intéresse particulièrement, que l'amygdale et son vaste réseau de liaisons neuronales peuvent « *en cas d'urgence, prendre la direction de la majeure partie du cerveau, y compris l'esprit rationnel* ».

Ne vous est-il jamais arrivé de vous emporter et de dire ou de faire certaines choses qui, une fois revenu au calme, vous ont paru excessives ? N'avez-vous jamais reconnu que « vos mots (ou vos actes) ont dépassé votre pensée » ? N'est-ce pas là une autre manière de dire que votre émotionnel (l'amygdale) a pris la direction de votre esprit rationnel ?

Votre communication date-t-elle de la préhistoire ?

Cela vous surprendra peut-être, mais sachez que notre communication entre humains n'a rien perdu de ces réflexes archaïques.

Évidemment, dans notre société, le danger n'est plus représenté par un tigre dans la savane. Il l'est plutôt par les voitures, les bus ou toute chose pouvant vous heurter dans la rue.

Dans les relations humaines, au travail par exemple, ce danger peut être incarné par un supérieur menaçant de vous renvoyer ou un collaborateur risquant de prendre votre place.

Inconsciemment en effet, vous êtes bien en train de jouer votre survie : votre travail est ce qui vous apporte de l'argent, ce qui vous amène « de quoi vivre » comme le dit l'expression populaire. Vous êtes donc en train de vous « battre » pour ce qui vous nourrit au sens premier du terme. Face à ces dangers, symboliques ou réels, il est fort probable que vous fonctionniez à l'aide de réactions archaïques. Vos relations se basent alors sur ces deux modes : l'attaque ou la fuite.

L'attaque

La personne qui se tient en face de vous, vous tient des propos qui ne vous conviennent pas. Vous n'êtes absolument pas d'accord et vous sentez l'agacement monter en vous. Que faites-vous ?

Vous attaquez : vous lui rentrez dedans, vous l'agressez, vous la critiquez.



OU

La Fuite

Votre interlocuteur vous explique des choses qui vous ennuiant, qui vous irritent également. Comment réagissez-vous ?

« Ok laisse tomber... »

Vous l'évitez, vous ne répondez pas, vous partez. « Cause toujours tu m'intéresses... »

Il existe pourtant des techniques et des stratégies, notamment en PNL, qui permettent de sortir de ce mode commun pour aller vers une interaction beaucoup plus constructive et contributive.

Il vous est possible de faire un saut qualitatif qui vous permettra de ne plus considérer votre environnement comme une attaque, mais comme quelque chose que vous pouvez transformer. Comment faire cela ? La Règle n° 2 va nous mettre sur la voie.

Règle n° 2 : Privilégiez toujours la forme sur le fond

Pourquoi faut-il privilégier la forme de la relation plutôt que le fond ? Lorsque vous communiquez avec quelqu'un, il convient de distinguer deux choses : il y a d'un côté

le fond : c'est le contenu, la teneur du propos que vous tenez ;

et de l'autre

la forme : c'est la manière dont vous le dites, « l'emballage » qui sert à exprimer vos idées.

A votre avis, lequel des deux est le plus important ?

Peu de gens le réalisent, mais c'est le contenant, la forme. Si vous ne deviez retenir qu'une seule chose, c'est celle-là : *la forme prime toujours sur le fond*. Pourquoi devez-vous apprendre à privilégier la forme sur le fond ?

Il convient de favoriser au maximum le contenant. La qualité de votre relation avec l'autre doit toujours primer sur les idées. Pourquoi ? Prenez le monde du travail par exemple.

Vous pouvez être totalement d'accord avec une personne sur le fond des choses... tout en ayant de mauvais rapports avec elle. Tellement mauvais que vous ne pouvez pas vous encadrer. Et que ça pète souvent.

A l'inverse, il est possible que vous ne partagiez pas l'opinion d'un collègue ou d'un ami, mais que cela ait peu d'incidence sur votre relation car elle est soignée : toujours dans l'humour, le respect et la bienveillance.

N'est-ce pas super agréable de dire à quelqu'un d'un ton cordial que vous n'êtes pas du tout d'accord avec lui ? N'est-ce pas confortable de pouvoir s'exprimer librement en sachant que cela ne change rien à votre bonne entente ?

Lorsque la qualité de la relation est là, une discussion constructive apparaît. Mais alors, comment faire concrètement pour rendre vos relations plus constructives ?

La communication est comme un coffre-fort : si vous n'avez pas la bonne clé ou les bons codes pour l'ouvrir, vous n'arriverez pas à "ouvrir" la personne que vous cherchez à convaincre. A moins d'utiliser les bonnes façons de communiquer. Car il existe des astuces pour soigner la forme de la relation. Quelles sont-elles ?

C'est ce que vous allez découvrir dans les pages qui suivent. Mais avant cela, il me faut vous parler de la troisième règle à graver dans votre esprit pour apprendre plus rapidement à mieux communiquer.

Règle n° 3 : Mesurez la qualité de votre communication

Lorsqu'un enfant grandit, on le mesure régulièrement pour connaître la qualité de sa croissance. De la même façon, une fois devenus adultes, nous mesurons constamment les choses.



Lorsque vous regardez votre montre, vous mesurez le temps qu'il vous reste avant votre rendez-vous. Lorsque vous consultez vos comptes, vous voulez mesurer l'état de vos finances. Lorsque vous prenez la route, vous mesurez le nombre de kilomètres que vous avez à parcourir.

Ce sont ces nombreuses petites actions de votre vie de tous les jours qui vous permettent d'avoir des repères, des étalons de référence pour savoir où vous en êtes. En matière de communication, il en va de même.

Vous devez être à même d'évaluer la qualité de votre communication à l'aide de mesures qui vous permettront de savoir où vous en êtes.

Quelles sont ces mesures ?

Ces mesures, ce sont les feedback que vous recevez. C'est-à-dire :

- les retours qui vous sont faits par les autres
- les réactions et les résultats que vous obtenez

Prêter attention à ces feedbacks est essentiel, car ils constituent vos points de référence, vos balises sur la route de l'amélioration de votre communication.

Dans le chapitre qui suit, vous allez apprendre à distinguer les 3 niveaux de communication qui sont constamment présents dans toutes vos communications et les relations que vous entretenez.

Grâce à ces 3 niveaux, vous serez à même d'interpréter pertinemment les feedback que vous recevrez des autres.

En apprenant à observer les personnes sur ces différents plans de communication et en étant attentif aux effets que votre façon de communiquer entraînent sur elles, vous pourrez encore mieux décoder ce que vos interlocuteurs pensent réellement.

Partez du principe que si les retours que vous avez ne sont pas à la hauteur de vos espérances, c'est qu'il y a une chose que vous avez faite (ou pas) qui ne convenait pas exactement. Prenez-le comme un jeu. Vous pouvez constamment chercher à améliorer votre score en ajustant vos stratégies de communication.

Si votre message n'a pas l'effet escompté, partez de la règle suivante :

« *cela vient de moi* ».

Je sais, ça n'est pas forcément facile. On a souvent l'impression que c'est l'autre qui ne comprend pas ou qui ne fait pas d'effort.

Bien sûr, parfois, vous aurez fait votre maximum et vous ne pouvez pas faire à la place de votre interlocuteur. Vous ne pouvez pas faire mieux pour le convaincre, surtout s'il est buté.

Simplement, mon expérience au contact des gens que je coache [en séminaires](#) montre que la ligne de votre maximum est généralement bien plus loin que ce que vous pensez.

Il est souvent possible d'utiliser une nouvelle stratégie, une nouvelle approche, une nouvelle proposition et d'adopter un nouveau comportement et une façon de voir les choses plus constructives.

ATTENTION :

La règle « *cela vient de moi* » ne vise pas non plus ici à vous culpabiliser ou à vous auto-flageller : il ne s'agit pas de vous placer en position d'éternelle victime mais plutôt de prendre conscience que vous avez tout en vous pour réussir.

Pour vous aider à adhérer à cette règle, vous pouvez afficher la phrase suivante à côté de votre bureau :

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

« je suis capable de communiquer exactement comme il le faut pour obtenir les effets désirés ; je sais trouver facilement l'attitude, les bons mots et la manière de les dire pour que mon message ait exactement l'effet escompté ».

SOUS-PARTIE 2

NEGLIGEZ L'UN DE CES TROIS NIVEAUX ET VOS PAROLES TOMBERONT A L'EAU

Que vous le vouliez ou non, vous entrez en contact avec les autres par le biais de plusieurs niveaux de communication. Souvent malgré vous.

..... *Fin de votre extrait*

Pour apprendre comment avoir PLUS D'INFLUENCE sur les autres et les techniques exactes qui optimisent vos relations, vous pouvez lire la suite de ce livre dans le pack complet [**Echangez-Captivez-Convaincre : 11 leçons pour révolutionner votre communication.**](#)

Vous découvrirez :

- **Comment arrêter de communiquer comme un homme préhistorique (p.38)**
- Pourquoi vos oreilles sont plus importantes que votre bouche pour communiquer (p.59)
- **Comment imiter l'autre sans vous moquer et qu'il ait instantanément confiance en vous (p.71)**
- Ce qu'Anthony Robbins appelle la « magie de la sympathie » (p.76)
- **Comment découvrir le langage sensoriel de votre interlocuteur et « parler » comme lui (p.78)**

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

- L'erreur grave à éviter qui anéantit toute la confiance que vous inspirez à la personne en face de vous (p.83)
- **Pourquoi et quand devez-vous admettre que vous avez tort et ce que vous avez à y gagner (p.108)**
- Une grammaire relationnelle capable de transformer des nœuds en boucles (p.117)
- **Le plan d'action en 5 étapes des plus grands communicateurs (p.120)**
- Comment désamorcer les bombes émotionnelles facilement avec des mots et ainsi négocier avec les gens difficiles (p.129)
- **L'attitude magique pour rallier les autres à votre point de vue (p.132)**



[OK ! Je clique ici et je commence à lire](#)

[Échanger-Captiver-Convaincre immédiatement !](#)

Des méthodes simples pour mieux influencer dès aujourd'hui ?

<http://virtuose2lavie.com/formation-communication/>

Voici également les **BONUS** que vous recevrez en plus *si vous vous procurez aujourd'hui le Pack Communication* :

1. Une **vidéo de formation** de 30 minutes sur les points CLÉS à respecter pour être sûr d'avoir toujours de super relations avec les autres
2. La **version audio du livre** (fichiers audios à télécharger sur votre portable ou votre ordinateur) pour pouvoir l'écouter quand bon vous semble
3. L'**excellent livre numérique** de 382 pages « Rapports Humains : 571 techniques pour décupler votre impact sur les autres »
4. Le **livre numérique** : « 25 Conseils pour apprendre à mieux communiquer »

[**Cliquez ici pour profiter des 4 BONUS du PACK Echanger-Captiver-Convaincre**](#)