

Nom :

Date :

ENVOI N° 14

Deuxième partie

**LA FORMULE FONDAMENTALE
DU SUCCÈS**

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris

Chap. 13 : LA MAGIE DE LA SYMPATHIE

☞ Qu'est-ce qui rapproche deux personnes ?

.....

☞ Comment créons-nous la sympathie ?

.....

.....

.....

.....

☞ Comment s'exprime la part la plus importante de notre communication ?

.....

.....

☞ Quels sont les moyens les plus importants dont vous disposez pour établir une communication avec le cerveau de l'autre ?

.....

.....

☞ Qu'arriverait-il si vous réussissiez à reproduire toute la physiologie de vos interlocuteurs ?

.....

.....

.....

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

COMMENT NOUS PERCEVONS LA COMMUNICATION

☞ Quels sont les indices verbaux et non verbaux vous permettant de déterminer que le système de représentation de votre interlocuteur est visuel, auditif ou kinesthésique ?

	VOIR (Visuel)	ENTENDRE (Auditif)	SENTIR (Kinesthésique)
Indices verbaux	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Indices non verbaux	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

2. Application à votre vie personnelle :

Ecrivez quelques lignes indiquant comment vous appliquez à votre vie quotidienne ce que vous avez appris. Dans votre intérêt, soyez aussi précis que possible.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Apports à l'exercice de votre profession (réservé aux professionnels biosynergistes).

- ☞ Comment allez-vous utiliser la “magie de la sympathie” lors d'un premier entretien ? Quels sont les apports de la “magie de la sympathie” dans votre pratique professionnelle ? Vos expériences et votre pratique à ce sujet ? En tenant compte des acquis de cette émission, prévoyez-vous des améliorations à apporter dans la relation que vous avez avec vos Créatifs ?

4. Approfondissement personnel : Passez de l'antipathie à la sympathie

- 1. Pensez à quelqu'un que vous aimez vraiment beaucoup.**

- ☞ Dégagez tout ce qui vous attire en lui.

- 2. Maintenant pensez à quelqu'un que vous ne pouvez supporter.**

- ☞ Dégagez tout ce qu'il a de différent de vous.

- ☞ Cessez maintenant de souligner les différences avec cette deuxième personne et focalisez-vous sur vos ressemblances. Créez ou découvrez des points communs...


5. Approfondissement personnel : Le jeu du miroir (S'accorder et Guider).

Exercez-vous avec quelqu'un que vous connaissez en prenant tour à tour le rôle du miroir et celui du meneur de jeu. Si vous avez des enfants, c'est un jeu auquel ils adoreront jouer!

- ❖ Rôle du miroir : vous reflétez votre partenaire, vous vous accordez sur lui, vous le suivez.
- ❖ Rôle du meneur de jeu : vous conduisez et vous guidez

Le meneur de jeu doit pendant quelques minutes changer le plus souvent possible d'attitudes et d'expressions. Froncez les sourcils, penchez la tête, croisez et décroisez les mains...

Quand vous avez fini, comparez vos résultats.

 Qu'avez-vous observé et reproduit ?

Poursuivez cette expérience en identifiant le système de représentation de l'autre.

 Quelles sont vos observations et conclusions ?

6. Entraînement personnel : PERCEVOIR LE MONDE SELON LE CODE DE LA PNL.

☞ **Donnez une équivalence pour chacune des phrases non spécifiques de la première colonne du tableau ci-dessous en termes V, A, K.**

N = non spécifique.

N	V	A	K
<p>Exemple <i>Je pense à une bonne solution.</i></p>	<p>Je <u>vois</u> une bonne option.</p>	<p>J'ai une solution qui me <u>parle</u></p>	<p>J'ai une solution que je <u>sens solide</u>.</p>
<p><i>Je réalise que votre idée apporte un renouveau.</i></p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>Je pense que les choses vont s'améliorer.</i></p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>J'aime considérer les différentes options avant de me décider.</i></p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>C'est un domaine dans lequel il n'est pas raisonnable.</i></p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>Je crois qu'il va changer de position.</i></p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

7. Documents à conserver :

- ❖ Corrigé n°13
 - ❖ META-MODELE ...
 - ❖ La main aux 5 pointeurs...
 - ❖ LES STRUCTURES DE LA PENSEE
 - ❖ GERER LA DIMENSION DE LA RELATION : LE RAPPORT
 - ❖ EXERCICE : S'ACCORDER ET GUIDER
 - ❖ Questionnaire des événements de vie de Harvard. Tableau d'évaluation du stress.
- 👉 Complétez l'écoute de la cassette par la lecture de ces documents.

