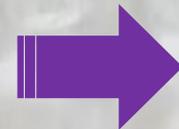
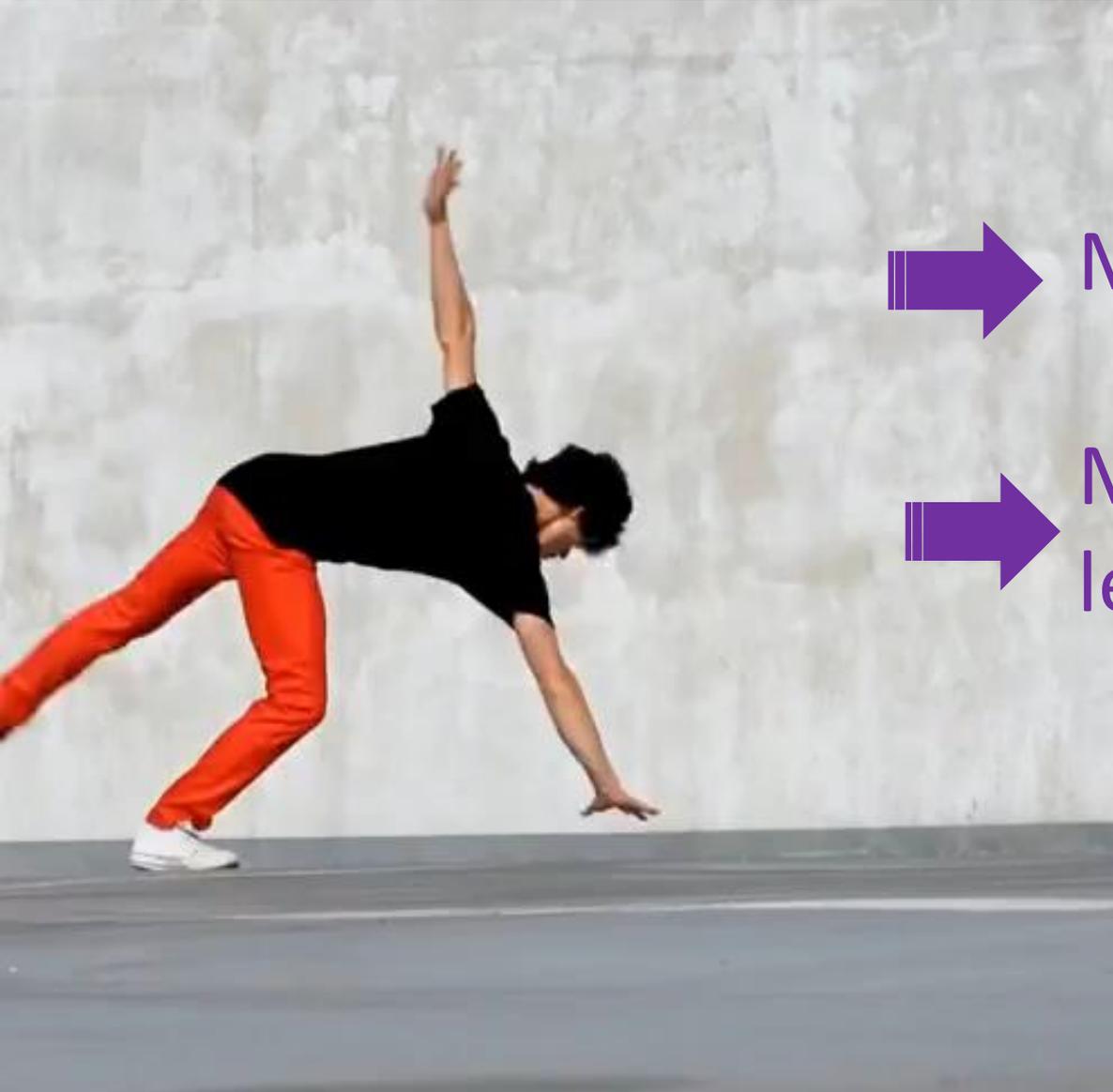


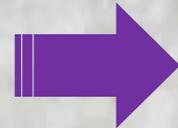
Mieux  
Communiquer  
pour être  
efficace.



# Mieux communiquer pour être efficace c'est



Mieux Se connaître



Mieux Comprendre  
les autres

# Le programme



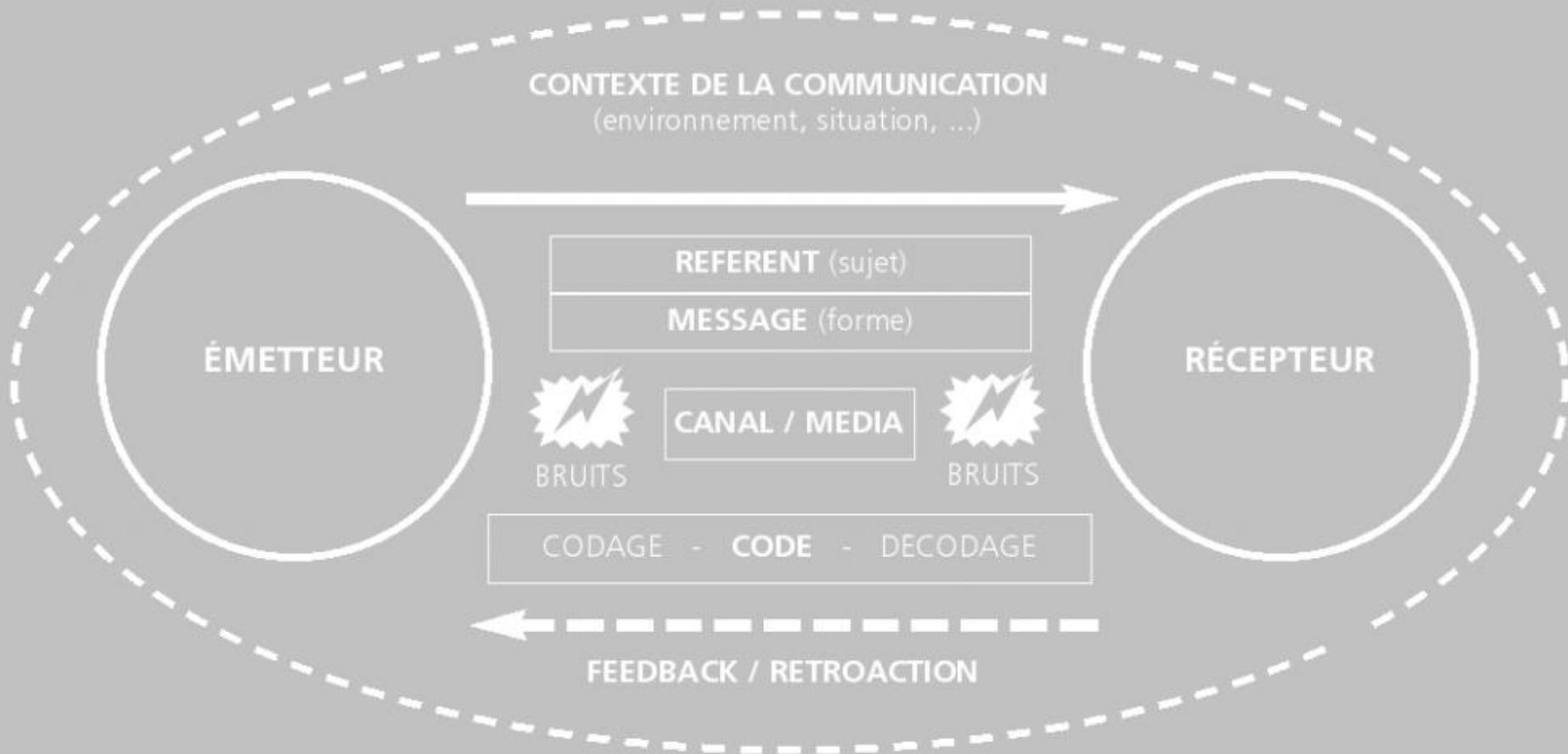
1. Rappel sur les bases de la communication
2. Les préférences cérébrales
3. Les canaux sensoriels

1.

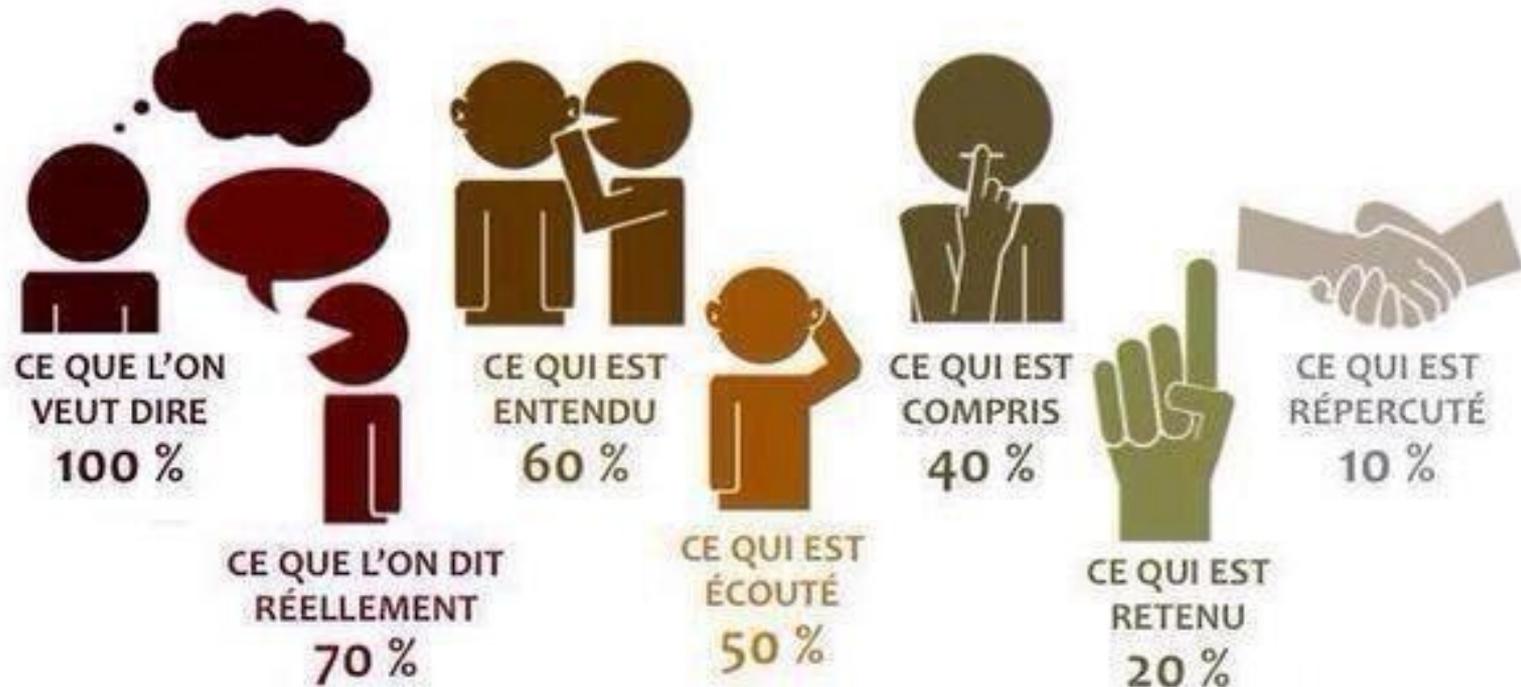
# Rappel : les bases de la communication



# Le schéma de la communication

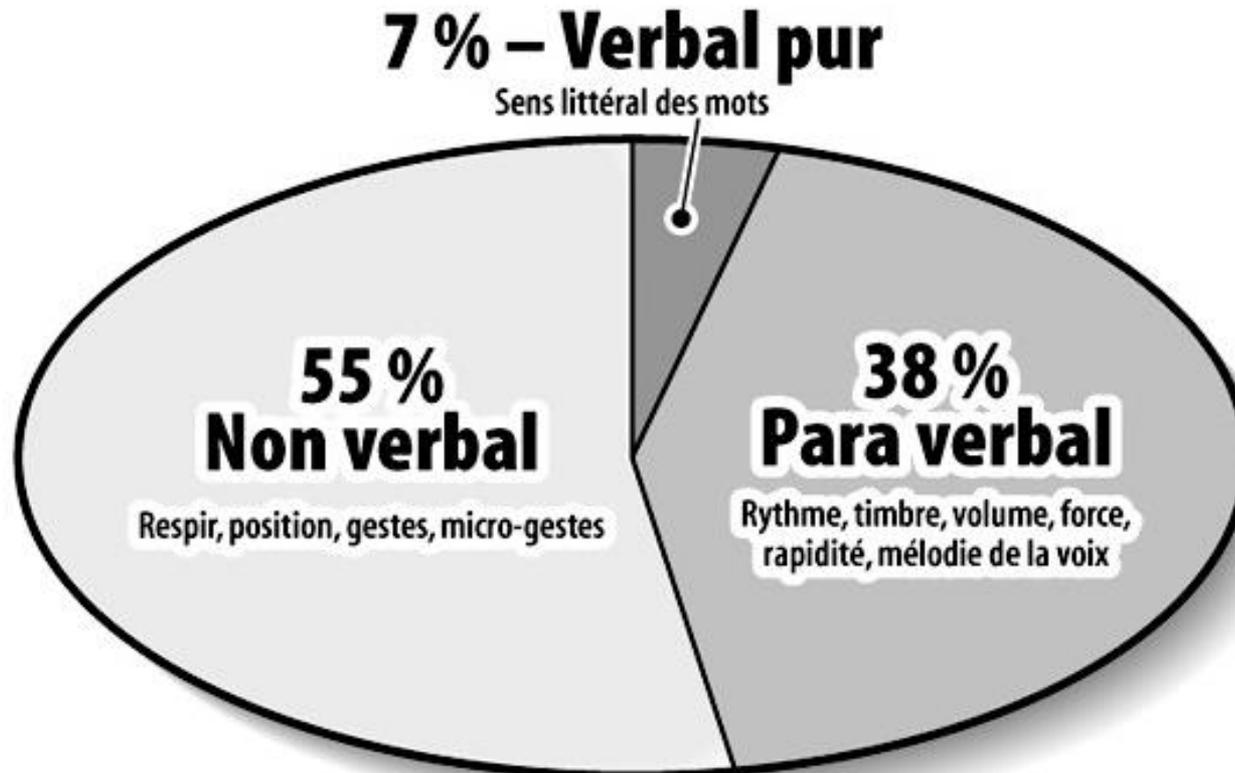


## Transmettre un message



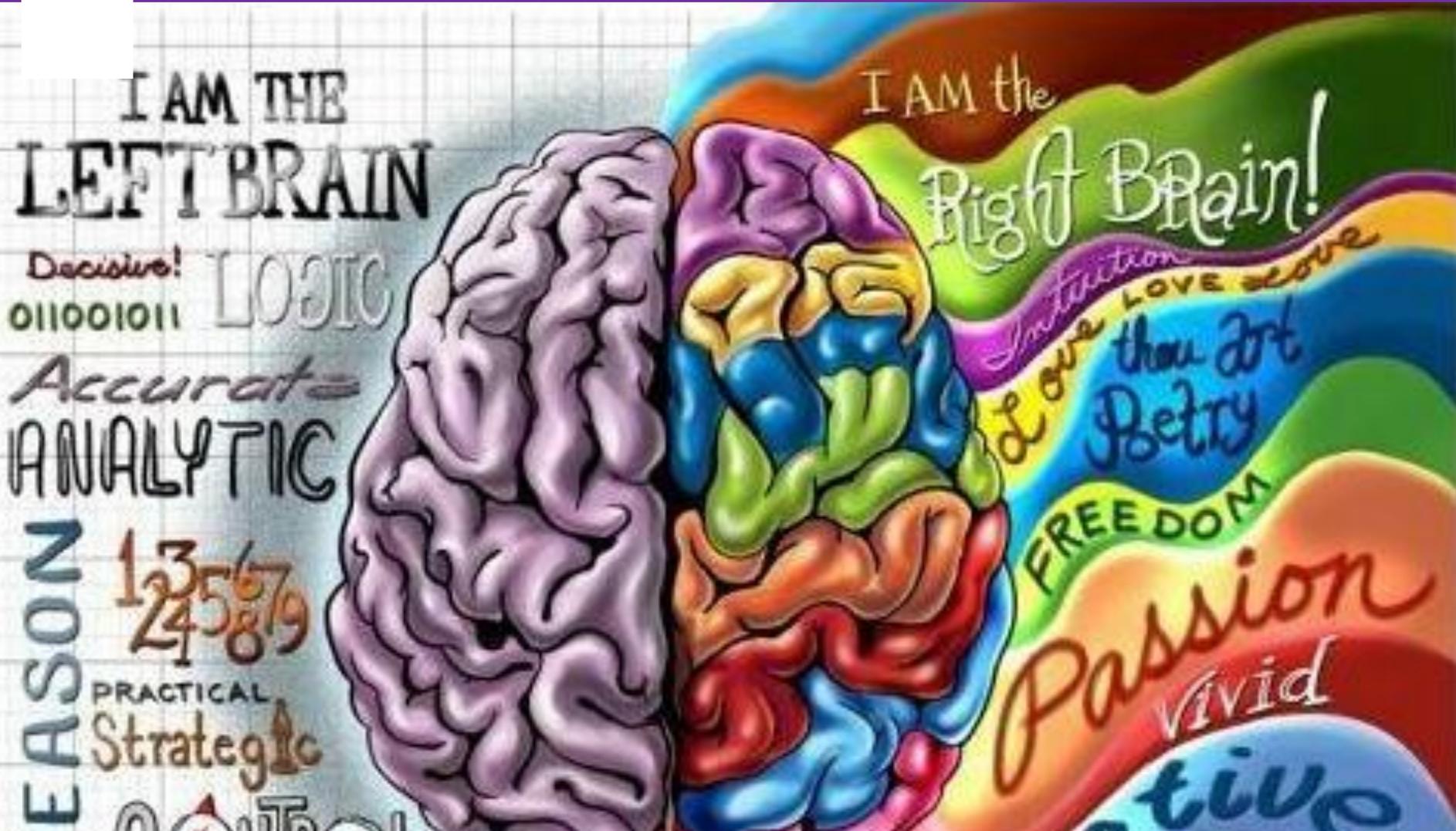
Plus de 90 % du message initial se perd !

## Transmettre un message



93 % de la communication est non verbale

# Les Préférences cérébrales



# Les Préférences cérébrales

## 2.1

L'HÉMISPHERE GAUCHE EST :

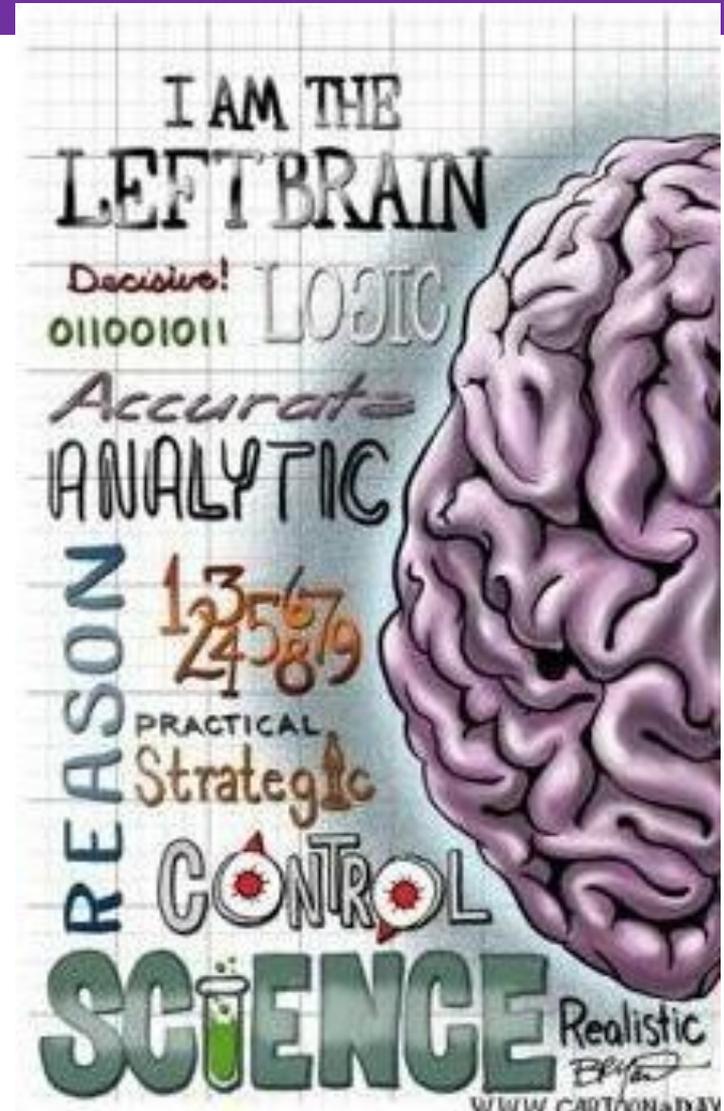
**analytique** : découvre les choses étape par étape, élément par élément

**logique** : tire des conclusions fondées sur une organisation

**temporel** : organise les choses de manière séquentielle, en tenant compte du temps

**verbal** : utilise les mots pour nommer, décrire, définir

**numérique** : utilise les nombres et leur mode d'emploi



# Les Préférences cérébrales

## 2.2

### L'HEMISPHERE DROIT EST

**synthétique** : agence les choses pour former

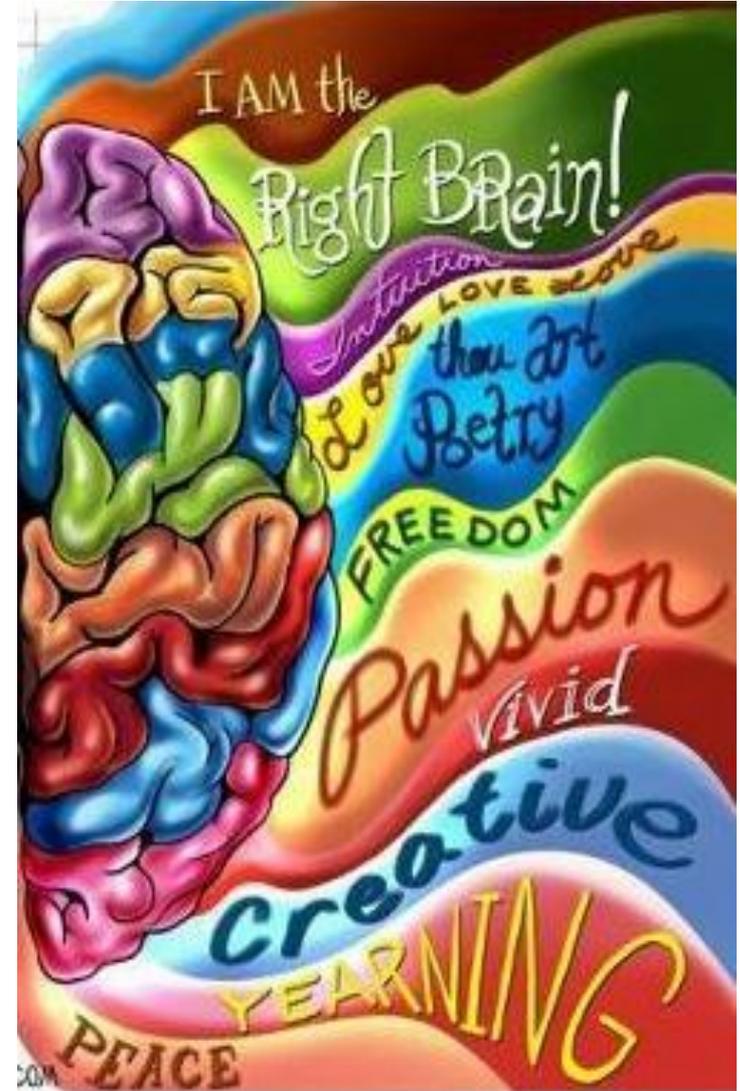
des ensembles

**intuitif** : procède à partir d'images mentales, d'impressions, de sentiments

**atemporel** : n'a aucun sens du temps dans la succession comme dans la durée

**non verbal** : a parfaitement conscience des choses mais sans connexion avec des mots

**spatial** : voit les liens entre les choses et la façon dont les parties font un tout



# Les Préférences cérébrales

OBSERVER CETTE LISTE ET DITES LA COULEUR DE CHAQUE MOT, PAS LE MOT LUI-MEME

JAUNE	BLEU	ORANGE
NOIR	ROUGE	VERT
VIOLET	JAUNE	ROUGE
ORANGE	VERT	NOIR
BLEU	ROUGE	VIOLET
VERT	BLEU	ORANGE

Lisez d'abord cette phrase :

**FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS  
OF SCIENTIF-IC STUDY COMBIEND WITH THE  
EXPERIENCE OF YEARS**

Maintenant, comptez les “F” de cette phrase à voix haute  
Comptez-les **UNE SEULE FOIS** sans vous arrêter, et sans revenir en  
arrière

## FAITES LE CALCUL

**Prendre 1000 et y ajouter 40. Ajouter 1000  
Ajouter encore 30 et à nouveau 1000  
Ajouter 20. Ajouter 1000, puis 10  
Quel est le total ?**

# Les canaux sensoriels

4.



## 4.1

# Outils de communication : les canaux Sensoriels

L'information vient de l'environnement en passant par **nos 5 sens**.

Elle part du Système Nerveux Périphérique vers le Système nerveux Central.

Ce que nous percevons par les yeux, les oreilles, le nez, la langue et la peau constitue la base de nos connaissances

V



**Visuel**: ce que nous voyons. Le sens de l'équilibre est également lié aux yeux et à l'oreille moyenne (proprioception)

A



**Auditif**: ce que nous entendons

K



**Kinesthésique**: ce que nous ressentons (comme émotions), ce que nous faisons

O



**Olfactif**: ce que nous sentons (les odeurs)

G



**Gustatif**: ce que nous goûtons

# Outils de communication : les canaux Sensoriels

Bien que **chaque personne saura traiter l'information en utilisant ces cinq approches à des moments différents**, chacun aura tendance individuellement à s'appuyer sur l'une ou l'autre de ces voies de communication plus que les trois autres. Ce sera **son canal dominant**. Connaître le **VAKOG**, c'est savoir aussi faire passer un message en fonction de la personne. Si vous parlez en termes visuels à une personne auditive, il est fort à parier qu'elle « perdra » une partie de l'information que vous lui fournissez, simplement parce que **vous ne parlez pas son langage!**

V



**Visuel**: ce que nous voyons. Le sens de l'équilibre est également lié aux yeux et à l'oreille moyenne (proprioception)

A



**Auditif**: ce que nous entendons

K



**Kinesthésique**: ce que nous ressentons (comme émotions), ce que nous faisons

O



**Olfactif**: ce que nous sentons (les odeurs)

G



**Gustatif**: ce que nous goûtons

**V**

**La personne visuelle** donne la priorité à ce qu'elle voit, elle est d'abord sensible à l'expression du visage, puis au message verbal. **C'est ce qui fait qu'elle a besoin d'être regardée lorsqu'elle parle sans quoi elle n'a pas l'impression d'être écoutée.** *Regarde-moi quand je te parle!* dira-t-elle parfois en touchant son interlocuteur pour attirer son attention. Elle comprend mieux si on lui fait un dessin, un schéma, si on lui présente une image, une diapositive. Si vous devez la rencontrer dans un nouvel endroit, elle vous demandera probablement de lui tracer l'itinéraire à suivre. Elle est d'ailleurs plus planifiée, organisée. Elle aime agir, contrôler les situations.

**A**

**La personne auditive** : le message verbal va passer indépendamment de l'expression du visage. Il lui suffit d'écouter pour comprendre et elle s'attarde davantage au contenu. Dans les groupes, c'est celle qui demande qu'on abrège, qu'on synthétise, qu'on en vienne aux faits, qu'on cesse d'expliquer. Elle a déjà tout compris depuis un moment, alors pourquoi tant ajouter de détails. Vous devez vous rencontrer dans un nouvel endroit? Une simple explication verbale lui suffit, elle n'a pas besoin de plan. Elle hésite souvent longtemps avant d'agir, préférant réfléchir et avoir tous les outils en main

**K**

La **personne kinesthésique** est pour sa part très sensible à l'émotion véhiculée par le ton et l'intensité de la voix, sensible également à l'atmosphère qui règne autour d'elle. C'est ce qui se dégage du message qui est important pour elle. Elle aime que les gens soient proches et, généralement, vous allez la perdre si vous parlez trop rapidement. Il n'est pas rare de la voir écrire pour comprendre mieux le message qui lui est présenté. Elle aime prendre son temps, procéder à son rythme (que la personne visuelle trouve évidemment beaucoup trop lent), prendre sa décision à son heure à elle

# Outils de communication : les canaux Sensoriels

**Jean** parle du projet qu'il conduit à ses collègues: "Vous pouvez **voir** toutes les **perspectives** d'évolution possibles en **calquant** ces changements. Mon **point de vue** sur la question repose sur la **nuance** des stratégies à employer. En effet ce qui est **clair** avec cette **optique**....

**Julien répond** : Je n'**entends** pas les choses de la **même oreille**. Selon moi, même si ta manière d'en **parler sonne** bien, tu oublies le principal. Penser aux **articulations** des différents changements à mettre en place est primordial pour **l'harmonie**, sinon le tout sera **discordant**...

**Marc** : Je **sens** comme une **sclérose** qui risque de **paralyser** la réussite du projet, si nous n'ajoutons pas de la **chaleur** du **dynamisme** et de l'**élan**. Le **mouvement** est fondamental, la **froideur** du projet nous guette si ...

# Outils de communication : les canaux Sensoriels



Ainsi pour passer un message de manière efficace, se brancher sur le canal de l'autre nous permet de nous faire comprendre plus aisément



MERCI POUR VOTRE  
ATTENTION



101 avenue de Cannes – 06580  
PEGOMAS  
[contact@authentis.net](mailto:contact@authentis.net)  
09.77.92.16.69

Votre contact : Audrey Assemat