



« Nous n'avons qu'une seule fois la possibilité de faire une première bonne

Votre interlocuteur va créer un ressenti (positif ou négatif) sur vous, de manière automatique et inconsciente, en moins de 20 secondes. Il vous sera difficile de modifier ce sentiment créé dès les premiers instants de la relation. Autant mettre toutes les chances de votre côté pour avoir un impact positif sur vos interlocuteurs.

Partir dans tous les SENS



Durant la phase de Salutations de cette première rencontre, vous allez être analysé par les 5 sens de votre interlocuteur : la vue, l'ouïe, le toucher, l'odorat et le goût (certainement le moins utilisé ;-)).



## Un avis en un clin d'œil

Que vous attendiez à l'accueil, ou que vous entriez dans un restaurant pour retrouver votre interlocuteur, le tout premier contact qui va s'établir est le contact visuel.

Votre démarche, vos habits, votre coiffure, votre visage, votre sourire, votre regard, etc. tout passe au scanner du cerveau limbique et votre interlocuteur vous attribuera automatiquement et inconsciemment des traits de caractères en fonction de son cadre de référence.

### → La posture

Pour apparaître comme quelqu'un de sincère et digne de confiance, adoptez une **posture ouverte**.

### → Le regard

Le contact visuel est le VRAI contact ! Il tient une part très importante dans le ressenti que va avoir votre interlocuteur. Soyez le premier à établir le contact visuel et regardez votre nouvelle connaissance droit dans les yeux.

### → Le rayonnement

**REGARD + SOURIRE = RAYONNEMENT**

En voyant votre regard et votre sourire, votre interlocuteur doit ressentir le fait que vous êtes heureux de le rencontrer.



## → La poignée de main

Tout en continuant à vous regarder, vous allez établir un contact physique, généralement au travers de la **poignée de mains**. (cf. FOCFI25)  
Elle peut sembler anodine, mais là encore, votre interlocuteur va inconsciemment analyser cette phase de la rencontre : il ne me regarde pas dans les yeux ...est-il mal à l'aise? Cache-t-il quelque chose? Il a la main moite... je dois lui faire un peu peur. Etc.

En plus, il y a certaines poignées de mains qui vous brisent les doigts et d'autres au contraire qui vous donne l'impression de serrer 5 spaghettis tièdes.  
Dans les 2 cas si ceci vous évoque des souvenirs, généralement ça ne laisse jamais un bon souvenir de la personne.



## → Le salut

Maintenant que vous avez attiré l'attention de votre interlocuteur par votre langage corporel, votre posture ouverte, votre regard et votre sourire radieux, vous allez le saluer et vous présenter. Pour le salut c'est donc le contact auditif qui va se créer.

Que vous disiez bonjour, bonsoir ou même salut, utilisez une voix agréable.

Comme pour le sourire et le contact visuel, n'hésitez pas à être le premier à vous identifier.

« Bonjour, je m'appelle David »

Ou « Alexandre Martin?, OUI, Bonjour je suis David Vennink ...enchanté »

Dans la mesure du possible favorisez l'utilisation du **prénom** de votre interlocuteur au lieu du monsieur ou madame. Evidemment ça dépend des personnes que vous allez rencontrer, mais dans 90% des cas vous créez un rapport beaucoup plus sympathique en disant « Alexandre Martin » plutôt que « Monsieur Martin »

### Astuce

Pour avoir une **posture ouverte** et accrocher un **sourire sincère** à votre visage : **pensez à souvenir agréable** (vos dernières vacances, une réalisation qui vous rend fier de vous, une récompense obtenue, etc.) et **ressentez pleinement cette émotion positive** pour faire preuve d'un langage corporel ouvert et vous mettre dans un état d'esprit positif et enthousiaste ! Essayez, vous m'en direz des nouvelles ;-)