

communicateurs EFFICACES

Le secret des gens aimés et appréciés de tous

Nous avons tous besoin de ces marques d'affection, d'appréciation et d'encouragement qui viennent des autres et que l'on appelle un compliment. Tous les managers savent que faire un compliment à un employé peut produire des miracles. Pourquoi ne le font-ils pas plus souvent ? Parce que cela ne nous est pas toujours facile de bien faire ce cadeau. C'est vrai qu'il vaut mieux ne pas faire de compliment qu'un compliment "bidon" ou "manipulateur". Ce serait «le sucre» qui prépare une demande future !

Voici quelques conseils pour dire des compliments qui touchent et font leur effet :

- Un compliment doit être spécifique, personnalisé et adapté au besoin.

Au lieu de dire :

"Vous avez fait un bon travail !" Dites :

"Sylvie, la présentation de votre rapport a été excellente, surtout le passage..."

- Apprenez à faire des compliments indirects.

Même si recevoir un compliment vous fait plaisir, nous sommes souvent embarrassés au moment où nous entendons des choses agréables sur nous.

Pour éviter cette gêne, dites : "Paul, pourrais-tu m'aider à préparer cette communication ? Tes idées d'introduction et de conclusion sont tellement originales..."

- Sentez si vous devez faire le compliment en public ou en privé.

Faire un compliment en public peut aider à motiver les autres. Mais certaines personnes préfèrent recevoir un compliment en privé et seraient très gênées d'être félicitées en public. À l'inverse, d'autres ne se sentent valorisées que lorsque le compliment est fait en public. Soyez donc un peu psychologue. Dans ce cas, vous devez «partager» le compliment. C'est-à-dire, le faire devant des personnes qui ont de l'importance pour celui à qui s'adresse ce compliment.

- Faites-le par écrit.

Les mots s'envolent, les écrits restent !

- "Rapportez".

Si vous avez entendu quelqu'un dire quelque chose d'agréable sur quelqu'un

d'autre, rapportez-le à la personne concernée. Surtout si celui qui est à l'origine de ce compliment a de l'importance pour elle.

- Soyez généreux.

Entraînez-vous à faire tous les jours des compliments SINCÈRES. Ce sont ceux-là qui font le plus de plaisir et d'effet.

8 conseils pour bien s'entendre avec les autres

- Ne dites pas tout ce que vous pensez ! Mais seulement ce qui est indispensable dans la conversation que vous menez.

- Surveillez votre langage du corps qui peut induire ce que vous ne vouliez dire avec des mots !

- Faites peu de promesses. Mais tenez celles que vous faites si vous voulez que l'on vous fasse confiance.

- Apprenez à faire de vrais compliments et à louer un travail bien fait. Même si c'est votre "ennemi" qui l'a accompli.

- Développez votre empathie. Souffrez avec ceux qui souffrent et réjouissez-vous avec ceux qui sont joyeux !

- Gardez l'esprit ouvert. Apprenez à discuter plutôt qu'à argumenter.

- Ne parlez pas des faiblesses des autres. Sauf, si c'est vraiment nécessaire.

- Laissez vos mérites parler d'eux-mêmes. Mais n'hésitez pas à expliquer vos réussites. Partagez vos succès, mais n'en parlez que lorsqu'on vous le demande.

- Traitez chaque personne comme quelqu'un d'important !

Dans le prochain numéro :

- La pause magique : sachez utiliser le silence,

- La meilleure formule pour attirer les gens.

Vous voulez faire de la publicité?

Développer vos affaires?

Démarrer votre site web?

Allez donc jeter un coup d'œil ici:

<http://url-ok.com/0f3746>

Un Éditeur publie enfin un manuscrit sur le succès proscrit

pendant des décennies:

<http://url-ok.com/aa8c23>
