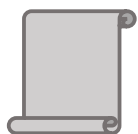


Généralement...	<b>VISUELS</b>	<b>AUDITIFS</b>	<b>KINESTHÉSQUES</b>
<b>POSTURE GÉNÉRALE</b>	Ils se tiennent plutôt droits, et ont souvent les bras croisés lors d'une interaction.	Leur posture est plus relâchée, avec souvent peu de symétrie posturale.	Ils ont une posture très décontractée.
<b>POSITION DES ÉPAULES</b>	Ils gardent les épaules bien droites et plutôt vers l'arrière .	Les épaules sont relâchées et parfois vers l'avant.	Ils ont les épaules bien relâchées.
<b>TENUE DE LA TÊTE</b>	Ils se tiennent avec la tête bien droite et acquiescent de la tête quand ils écoutent activement.	Leur tête est légèrement penchée vers une épaule, avec le menton plutôt relevé.	Ils laissent leur tête en position penchée sur le côté, avec le menton souvent baissé.
<b>MOUVEMENTS DU REGARD</b>	Ils fixent du regard quand ils écoutent, et ils regardent souvent vers le haut quand ils parlent.	Ils vous fixent peu du regard et le leur balaie latéralement, surtout quand ils vous parlent.	Ils vous fixent peu du regard et le leur est généralement orienté vers le bas, à gauche ou à droite.
<b>DISCOURS</b>	Ils parlent peu mais vite, avec des phrases courtes, et sans forcément chercher à choisir leurs mots. La voix est plutôt aigüe.	Ils aiment parler, choisissent leurs mots, et précisent souvent leur pensée. Ils parlent en modulant la voix, le ton, et le volume.	Ils parlent plutôt lentement, avec une voix plutôt grave. Ils aiment prendre le temps de choisir leurs mots.
<b>DIVERS</b>	Ils n'aiment pas être touchés par des inconnus ; ils ont besoin d'une distance physique durant l'échange. Ils aiment le rangement et l'ordre.	Ils peuvent souvent vous couper la parole (inconsciemment), car ils auront besoin de réagir à ce qu'ils viennent d'entendre, ou de préciser votre discours.	Ils sont souvent tactiles avec les autres et avec eux-mêmes (ex : se frotter lentement les mains en parlant). Ils expriment leurs sentiments.

Figure 26



**L'efficacité du communicant(e) que vous êtes réside dans cette subtile conjugaison de la calibration avec cette adaptation comportementale aux spécificités de communication de votre interlocuteur, et que l'on nomme la synchronisation en PNL.**

<b>SE SYNCHRONISER AVEC ... UN VISUEL</b> 👁️	
✓	Restez suffisamment à distance, respectez sa « bulle » intime.
✓	Limitez l'amplitude de vos gestes, croisez les bras s'il le fait.
✓	Souriez si le contexte le permet. Adoptez une posture « miroir ».
✓	Acquiescez de la tête pour montrer votre écoute attentive.
✓	Exprimez-vous avec des phrases courtes. Allez à l'essentiel.
✓	Laissez-lui la parole s'il la prend, et évitez de la lui couper.
✓	Utilisez des supports visuels pour enrichir vos propos.
<b>SE SYNCHRONISER AVEC ... UN AUDITIF</b> 👂	
✓	Écoutez attentivement ses mots, son intonation, son rythme, ...
✓	Évitez de lui couper la parole. Prenez-la lors d'un silence.
✓	Reprenez ses mots à lui, adoptez les mêmes rythme et volume.
✓	Si son intonation est trop forte, réduisez la vôtre petit à petit.
✓	Adoptez progressivement une posture « miroir ».
✓	Ne vous vexez pas s'il vous coupe la parole.
✓	Posez-lui des questions ouvertes, avec ses mots-clés à lui.
<b>SE SYNCHRONISER AVEC ... UN KINESTHÉSIQUE</b> 🖐️	
✓	Idem qu'avec les auditifs, en tout point, avec plus de lenteur.
✓	Comprenez qu'il peut rechercher le contact physique.
✓	Si ce contact physique vous gêne, faites-le-lui savoir gentiment.
✓	N'hésitez pas à exprimer des émotions si vous le souhaitez.
✓	Favorisez un environnement confortable et chaleureux.

Figure 27