wingwave®

TRAINING

Module 8

Communiquer sereinement

www.wingwave.com

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

Table des matières

1 Communiquer sereinement 3
1.1 Le bon contact : " Être en rapport" avec les gens. 3
1.2 Personnes différentes et étrangers 3
1.3 Salutations de l'âge de pierre. 4
1.4 Suivre et guider : établir tout d'abord le contact, puis entamer la conversation. 5
1.5 Suivre et guider ne sont que les points d'entrées. 6
1.6 Possibilités d'expression non verbale dans la communication 6
1.7 Caractéristiques d'un bon rapport 7
1.8 Gestion optimale des différents tempéraments 7
1.9 Protection contre la jalousie et le harcèlement par l'aura 11
1.10 Exercice wingwave® module 8 : L'entraînement à l'aura 12

1 Communiquer sereinement

1.1 Le bon contact : " Être en rapport" avec les gens.

Afin de vivre la communication quotidienne entre vous et vos semblables sereinement, il est important que les "connexions" soient bonnes. L'expression "être connecté" parle d'elle-même. Dans une communication sans fil, il faut être sur la même "longueur d'onde" pour que l'information reçue soit la même que celle qui a été émise. Assis dans un restaurant, vous remarquez intuitivement si les personnes aux tables voisines sont connectées ou pas. Inutile de comprendre les mots et des phrases échangés. Les interlocuteurs expriment leur "longueur d'onde", non pas verbalement, mais par leur posture - comme la proximité, la distance -, la vitesse de parole et le volume sonore. En wingwave®, se mettre sur la "bonne longueur d'onde" est désigné par l'expression "se mettre en rapport". Vous connaissez cela de la vie quotidienne, sans pour autant le faire consciemment. Avez-vous déjà vu comment un adulte change spontanément la hauteur de sa voix lorsqu'il se penche sur un landau ? Il s'adapte aux tons enfantins. De la même manière, on se penche ou on s'agenouille souvent pour établir un contact visuel à la hauteur des yeux des enfants pour leur parler. Ce sont des exemples de rapport établi par le corps. Dans certaines cultures, la danse folklorique est encore pratiquée. Les membres du groupe se rassemblent et se reconnaissent par le biais des mouvements rythmiques et un chant commun. Nous n'avons pas tous cette culture des danses folkloriques, mais nous nous saluons physiquement avec des gestes communs, que ce soit en nous serrant la main ou en hochant la tête. Dans le langage articulé, nous utilisons des expressions similaires lorsque nous sommes bien en rapport. Quand on regarde deux personnes qui se trouvent spontanément sympathiques, on voit qu'elles sont en rapport.
Dans le monde professionnel, nous rencontrons généralement tellement de gens différents que la bonne longueur d'onde n'est pas toujours immédiate. Souvent, nous devons d'abord établir un bon rapport, si nous voulons bien communiquer.

1.2 Personnes différentes et étrangers

Un Parisien et un Marseillais parlent si différemment que lors des négociations, on peut se demander comment ils vont pouvoir se comprendre. Les deux interlocuteurs ont en général intuitivement la sensation que quelque chose "ne va pas". C'est effectivement le cas, mais ce n'est pas toujours compris. Du coup, on juge souvent négativement les mots contenus, voire le produit présenté. Portez de l'attention à votre façon de vous exprimer. Votre voix ou votre façon de parler a-t-elle des caractéristiques particulières comme un débit particulièrement rapide ou lent, ou un volume sonore plutôt plus fort ou plus bas ? Connaître votre voix et

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

votre élocution vous permettra de vous adapter beaucoup plus facilement à des gens aux caractéristiques différentes, en prenant pendant quelques instants leur tempo et leur volume.

Les personnes d'origines culturelles différentes ont souvent des idées très différentes sur le bon degré de proximité dans la communication. Ainsi, vous pouvez toujours reculer instinctivement lorsque quelqu'un se rapproche de vous. Mais cela ne fait qu'aggraver la situation, car votre interlocuteur, qui considère qu'une plus grande proximité est plus juste, fait tout pour réduire à nouveau cette distance. Approchez-vous brièvement de lui, puis revenez discrètement à la distance. Avec cela, vous avez donné à son inconscient le signe : "Nous sommes semblables, tout va bien ! Dès lors, le proche acceptera inconsciemment une plus grande distance, car en faisant un petit geste, vous lui avez montré que vous étiez comme lui. Et avec cette nouvelle sensation il va vous apprécier beaucoup plus ! Pourquoi est-ce si important ?

1.3 Salutations de l'âge de pierre.

Dans un passé lointain, nos ancêtres vivaient dans la nature. À l'époque, lorsque vous vous promeniez dans un sous-bois et que vous rencontriez une autre personne derrière un buisson, il était vital de reconnaître immédiatement : "Super, quelqu'un de ma famille !" où : "Attention, quelqu'un de la tribu ennemie ! En cas d'erreur d'appréciation, la survie était en danger. À cette époque, les gens ont développé des marques d'identification fiables, comme certaines peintures sur le visage ou des vêtements reconnaissables, qui sont ensuite devenues des costumes et des uniformes traditionnels. Aujourd'hui, bien que l'âge de pierre soit révolu depuis longtemps, nous savons que notre cerveau continue à faire cette estimation dans les sept premières secondes de la première rencontre -. Si nous détectons des similitudes, un effet calmant s'installe. Ce n'est qu'après cet apaisement que la conversation s'instaure sans filtrer les messages. C'est pourquoi il est si important que les enfants aiment leur professeur et que les partenaires commerciaux ne se "désaffectionnent" pas, afin que la communication soit créative et aboutisse à des résultats constructifs. Cela est rendu possible par le bon « rapport", le courant qui passe, la même longueur d'onde.

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

1.4 Suivre et guider : établir tout d'abord le contact, puis entamer la conversation.

Parmi les nombreuses façons d'établir le rapport, il y a le choix d'adapter son niveau de langage à celui de l'interlocuteur. Observez ses codes de langage : un vocabulaire châtié, ou au contraire les mots de la rue. Vous remarquerez assez vite que des personnes ayant un haut niveau d'instruction utilisent aussi un vocabulaire populaire dans certaines situations, en parlant avec un accent ou en utilisant un langage familier, en disant des mots comme cool ou super au lieu de : "Cela me plaît beaucoup !"

Si vous adaptez la tonalité, la mélodie, le rythme, le volume et le tempo de votre voix à votre interlocuteur, et si vous imitez les mouvements de tête, la posture, le rythme respiratoire et les gestes de votre interlocuteur, alors on parle de "Pacen " - ce qui signifie "suivre". Nous envoyons des signaux à notre homologue, qui inconsciemment dit à son système : "cette personne est vraiment comme moi, je peux lui faire confiance !

Nous appelons également ces "bavardages" dans la formation wingwave® "report talk", car les banalités sur le temps, les loisirs ou la famille sont excellentes pour construire un rapport. Entrez en adéquation avec votre interlocuteur. Utilisez le même système de représentation, parlez à son rythme respiratoire et copiez également sa posture. Bien entendu, vous ne devez pas faire un "ballet" devant la personne qui vous fait face. Il suffit de suivre la tendance de l'autre.

Nous vous conseillons de commencer les négociations et les discussions importantes seulement après avoir obtenu le rapport. Vous pouvez reconnaître le rapport au fait que toutes les personnes impliquées dans la communication se comportent de la même manière : rire ensemble, changer de position assise en même temps et bien plus encore. Vous pouvez tester le rapport en vous grattant le nez comme par hasard, en levant un bras ou en vous penchant d'avant en arrière. Si l'autre personne suit vos signaux non-verbaux, vous êtes sûr de la bonne "longueur d'onde".

Nous appelons « Pacen » la mise en rapport consciente. Pacen signifie suivre au pas. Cela inclut également - en plus du jumelage - le fait de parler de certains contenus - tels que les intérêts ou les préoccupations de l'autre personne. Une fois que le bon rapport a été établi grâce à un « Pacen » adéquat, vous allez pouvoir prendre la direction de la communication : vous pouvez à présent retrouver tout votre naturel. Votre interlocuteur vous suivra sur la base du rapport, et un compromis dans le style de communication se produira inconsciemment dans la suite de votre entretien. Vous vous épargnez ainsi un "jeu de pouvoir" éprouvant pour les interlocuteurs socialisés différemment.

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

Lors de négociations avec des groupes, vous pouvez utiliser le rapport pour créer une longueur d'onde positive pour toutes les parties concernées. Les personnes les plus importantes du groupe ne sont pas celles qui vous sont sympathiques de prime abord, mais celles avec qui vous ne sentez pas spontanément le rapport. Ensuite, pendant que vous parlez aux uns, vous pouvez utiliser le langage corporel pour entrer en rapport avec les autres. Ils auront donc aussi le sentiment d'être en lien avec vous. Le rapport a l'avantage d'accroître la capacité à se souvenir du contenu de l'entretien. Avec un bon rapport bien établi, vous n'avez guère besoin de faire d'effort pour faire passer votre message, l'autre est déjà prêt à le recevoir. Les gens qui ont de bons rapports sont d'une humeur très indulgente. Si vous vous trompez de nom en vous adressant à votre interlocuteur, il sera enclin à répondre : "Oh, ça n'a pas d'importance ! Par contre si le rapport est moins bon, voire manquant, cela sera immédiatement interprété comme un faux pas.

1.5 Suivre et guider ne sont que les points d'entrées.

Commencer à communiquer en utilisant la méthode « Pacen et Leaden » vous permet d'accéder à des personnes qui, autrement, n'auraient pas été "votre type", inintéressantes ou même antipathiques. Il y a alors souvent des expériences positives : on découvre un "rapport intérieur" même en dehors de l'impact extérieur : des thèmes communs, des valeurs communes. À l'inverse, même le plus beau rapport non-verbal est de peu d'utilité si le contenu n'est pas correct : si un concessionnaire automobile vend une voiture défectueuse dans le meilleur rapport et que le client subit une panne, il sera toujours en colère contre le vendeur et ne le recommandera plus.

1.6 Possibilités d'expression non verbale dans la communication

- **Pouls :** Fréquence Amplitude
- **Respiration :** Fréquence Amplitude (profondeur)
- **Posture :** Symétrie du corps
- **Mouvement du corps :** Mouvements incontrôlés comme des hochements de tête, le pied ou les doigts qui remuent.
- **Tonus musculaire :** Mimique et petit mouvement dans n'importe quelle partie du corps (par exemple, la zone des épaules).
- **Voix :** - Débit
  - Mélodie de la phrase
  - Hauteur

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

1.7 Caractéristiques d'un bon rapport

- Rire des mêmes choses en même temps
- Même langage corporel
- Même posture
- Changement de posture simultané
- Une façon de parler similaire
- Code de langage occasionnel ou choisi
- Débit de parole commun intonation commune
- Mélodie
- Choix commun de la distance confortable
- Impulsion de communiquer dans un respect mutuel
- Grande mémorisation des contenus discutés

Traitement conciliant des défaillances de communication

- Nom mal prononcé
- Oublier quelque chose
- Faire une erreur

1.8 Gestion optimale des différents tempéraments

Dans les pages qui suivent, je vais vous présenter un certain nombre de tempéraments non verbaux différents que vos clients peuvent manifester dans leurs contacts avec vous. Je donne quelques conseils pour que vous puissiez les suivre et les inciter à se laisser guider, ainsi que des indications sur les dangers particuliers et les ajustements possibles pour entrer en rapport avec la personne concernée. En lisant, vous constaterez certainement que vous pouvez très bien vous adapter à certains tempéraments qui correspondent à votre propre type, mais que d'autres pourraient être plus problématique. Trouvez les points sur lesquels vous devez travailler pour être encore plus flexible.

<u>Les volubiles</u> : Comme leur nom l'indique, ils ont un débit de parole rapide. Cela ne veut pas dire qu'il ne peut pas écouter. Il prend certainement des pauses de réflexion - courtes bien sûr. Mais quand les phrases coulent, elles le font à un rythme rapide. Les mimiques et les gestes sont pleins de tempérament. Mais il y a aussi des personnes volubiles qui semblent débiter de l'information sans émotion sans un geste et sans la moindre mimique, comme si leur flux de parole était objectif.

- **Danger :**
  Si vous présentez vos arguments calmement et avec une bonne emphase, l'interlocuteur peut devenir impatient. Au lieu d'apprécier le calme que vous rayonnez, il le confond avec de la lenteur d'esprit. Il doute, inconsciemment bien sûr, de vos

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

compétences, ce qui diminue vos chances de réussite avec lui. Attention aussi aux pauses rhétoriques, qui le conduisent au désespoir. Si l'interlocuteur volubile a inconsciemment le sentiment que vous êtes trop lent, il vous coupera la parole et reprendra la parole.

- **Ajustement :**
  Accélérez. Cela suscite l'intérêt non-verbal de votre homologue. Si vous entrez rapidement dans des pauses émergentes, vous garderez la maitrise de la conversation. En guise d'introduction, vous pouvez même devenir un peu plus rapide que lui. Faites attention aux expressions faciales ou aux gestes particuliers : appliquez-vous à être dans les mêmes expressions. Après seulement trois minutes à son rythme, vous pourrez à nouveau ralentir votre discours. Vous avez suffisamment impressionné votre interlocuteur pour qu'il vous suive.

Les lents ... sont, bien sûr, tout l'opposé des volubiles. Ils parlent avec parcimonie et font de nombreuses pauses. Ils aiment aussi intégrer les pauses dans leurs phrases, qu'ils laissent ensuite flotter dans l'air pendant un certain temps. Les expressions du visage et les gestes sont souvent lents et clairsemés. Il y a aussi l'orateur lent qui prend ses aises, qui se penche en arrière et prend une respiration détendue de temps en temps.

- **Danger :**
  J'ai constaté que le lent représente souvent un danger bien plus grand que le volubile. Surtout quand on a préparé quelques arguments supplémentaires pour la conversation, cela risque de faire trop pour l'orateur lent. Cela ne veut pas dire qu'il ne peut pas vous suivre. Cela signifie simplement que vous "jacassez" trop fort pour lui. Cela lui tape sur les nerfs. Vous perturbez son calme. Vous le mettez mal à l'aise. Ne faites donc pas l'erreur de parler rapidement pendant les pauses fixées par le locuteur lent, afin de l'encourager à parler. Plus vous parlez, moins il parle, et vous considère maintenant comme une petite boule de nerfs et attend impatiemment la fin de la conversation.
- **Ajustement :**
  Ralentissez votre débit de parole. Ne présentez qu'un seul argument à la fois. Faites des pauses. Laissez parler le lent - quoiqu'il vous en coûte. Votre patience sera récompensée en très peu de temps. Le lent vous trouvera sympathique et il se sent vivre. Vous pouvez à présent commencer à reprendre de la vitesse.

Les joyeux : Ces personnes aiment s'amuser partout. Ils aiment rire et plaisanter. Il n'y a rien qu'ils aiment plus que de voir les autres les rejoindre.

- **Danger :** Si vous vendez des articles de haute qualité tels que des bijoux, des peintures ou des meubles d'époque, vous avez peut-être envie de représenter la valeur de vos produits avec une apparence convenable et distinguée. Le client qui vient et qui

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

plaisante va peut-être vous contrarier et vous irriter. Et vous ne serez, dans cas, pas joyeux du tout ce qui pourra ôter à votre le client joyeux tout le plaisir d'être en relation avec vous. Il vous rangera dans la catégorie des prétentieux ou de vaniteux, des acariâtres et autres rabat-joie.

- **Ajustement :** Si vous parvenez à répondre avec joie à la nature enjouée, ce type de personne est naturellement enthousiaste. Avec un peu de compétences, vous pouvez ensuite "mener" cet enthousiasme vers un succès très facilement.

Les grincheux : Le grincheux est bien sûr de mauvaise humeur. Il a peut-être la gueule de bois, des maux d'estomac, des maux de tête. Vous pouvez également avoir devant vous une personne malade qui souffre peut-être de douleurs chroniques. En tout cas, le grincheux est injuste, souvent aussi impudent et arrogant.

- **Danger :** Ils vous intimident et vous essayez de les apaiser. Vous essayez d'être particulièrement sensibles. Dans le pire des cas vous allez même essayer de lui remonter le moral en étant optimiste et amical. Mais toute cette gaieté et cette douceur n'a que l'effet de l'huile sur le feu. L'amabilité irrite le grincheux et chaque signe de timidité lui rappelle qu'il est un monstre, ce qui aggrave encore la mauvaise humeur.
- **Ajustement :** En fait, le rouspéteur aime quand il ne vous intimide pas. Vous pouvez aussi vous occuper du râleur, comme de tout autre type de tempérament. Vous n'avez pas besoin d'être aussi grossier que lui, mais vous pouvez vous-même râler pour vous amuser. En cherchant, vous pourriez dire avec agacement : "Où est cette saleté encore ?" Vous pourriez aussi demander, avec une certaine contrariété : "Pouvez-vous expliquer plus précisément ce que vous voulez ? Cela détend le râleur de se rendre compte que même dans votre vie, tout n'est pas rose. Cela l'amène à vous considérer comme une "personne raisonnable", ce qui le détend.

Le populaire ... se caractérise avant tout par sa langue. Il n'a pas besoin d'être aussi plaisant que la nature joyeuse. Il utilise de nombreux mots familiers et argotiques ainsi que des expressions de la rue. Il aime aussi parler dans son dialecte ou sa langue. Sa façon de parler est appelée code restreint.

- **Danger :**

  Vous risquez de réagir de manière figée à ce genre de personne. Gardez à l'esprit que cette personne peut aussi bien venir d'un milieu populaire et être totalement dépourvu d'éducation, qu'être un cadre supérieur ou même un professeur. Ne jugez pas trop vite les personnes qui utilisent un langage familier. Vous pourrez entendre un millionnaire face à un objet coûteux : "C'est fort !" Il serait tout à fait erroné de dire : "Et je peux vous assurer que vous aurez beaucoup de plaisir avec cette belle pièce". Cela coupe complètement l'envie d'acheter à ce genre de client.

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

- **Ajustement :**

  Si, par contre, vous répondez quelque chose comme : "Oui, c'est du lourd ! le client le sentiment subjectif que vous le comprenez parfaitement. Si quelqu'un parle un dialecte ou avec un accent régional, inutile de le copier. Par contre retrouver votre accent authentique ou vos expressions familières personnelles. Cela est tout à fait suffisant pour créer une longueur d'onde inconsciente positive.

Le guindé : Il s'exprime de façon éloquente, utilise des mots choisis et fait attention à la grammaire. Il donne l'image d'une personne plutôt distinguée, voire conservatrice. Il utilise le code élaboré.

- **Danger :**

  Si vous êtes plutôt une personne "naturelle" qui aime créer une atmosphère détendue dans la conversation, vous pourriez rapidement marcher sur les plates-bandes de la personne guindée. Ces personnes peuvent être quelque peu vaniteuses, pensant être quelque chose de mieux. Si vous parlez plus naturellement, les gens vous regarderont rapidement de haut - vous et votre produit.

- **Ajustement :**

  Cependant, si vous aussi vous vous donnez la peine de choisir votre vocabulaire, si vous faites attention à la prononciation et à la grammaire, vous aurez très vite le guindé de votre côté. Il apprécie ses pairs et vous trouve tout de suite très sympathique et compétent.

Le distant : Il n'est pas forcément guindé. Il peut être simplement timide ou gêné. Vous pouvez le reconnaître au fait qu'il a besoin d'une certaine distance physique dans la conversation. Il n'aime pas le contact physique et n'apprécie pas particulièrement les rapports chaleureux.

- **Danger :**

  Les gens qui parlent beaucoup ont parfois tendance à se rapprocher de leurs interlocuteurs dans le feu de l'action. Debout ou assis, on se penche vers son interlocuteur pour donner plus de poids à son discours en utilisant ses mains de manière expressive. La personne distante ressent tout cela comme désagréable. Il se referme alors dans sa coquille.

- **Ajustement :**

  Là encore, la chance est dans l'adaptation. Vous ne copiez pas tout littéralement. Vous prenez physiquement un peu de distance, juste pour que ce soit perceptible : en position assise, penchez-vous en arrière, en position debout, gardez vos distances. Les mains bougent avec parcimonie. De cette façon, la personne distante se sent en sécurité et bien entourée par votre présence. Il peut maintenant vous accorder sa confiance. Peut-être même qu'il s'approchera un peu plus et se détendra.

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

<u>Le familier</u> … est tout le contraire du distant. Il aime se pencher en avant pour appuyer son discours physiquement. À part ça, il cherche le contact physique avec la personne en face de lui tout en parlant : tapoter son épaule, saisir son bras, lui serrer la main avec force et intensité. Il utilise ses mains pour étayer la conversation.

- **Danger :**

  Pour beaucoup cette promiscuité est trop forte. Si un de vos clients a ce type de comportement, vous allez avoir un problème si vous cherchez à garder la distance. Ces personnes pour qui le contact est très important sont très émotifs et réagissent à chaque mouvement que vous faites pour vous distancer. Ils se sentent immédiatement rejetés et blessés. D'un autre côté, quand un individu de ce type n'est pas très sensible, il n'hésite pas à s'approcher de plus en plus tandis que vous essayez de garder de la distance : il essaie à tout prix de créer le contact et la proximité dans laquelle il se sent bien. S'il n'atteint pas son objectif, il est perturbé.

- **Ajustement :**

  Rapprochez-vous consciemment de la personne. Si vous êtes vous-même une personne distante, voici un petit truc qui vous aidera : touchez brièvement la personne de temps en temps avec votre bras plutôt tendu. Avant et après le toucher, vous pouvez garder vos distances. Après tout, c'est le toucher qui suggère un sentiment agréable et familier à ces personnes. Vous pouvez aussi vous pencher en avant de temps en temps dans la conversation. Si vous prenez ces conseils à cœur, vous pouvez retrouver votre distance habituelle assez rapidement. Et à partir du moment où ce sera vous qui guiderez, votre interlocuteur gardera spontanément ses distances.

1.9 Protection contre la jalousie et le harcèlement par l'aura

Vous savez maintenant comment entretenir votre harmonie intérieure et créer de bonnes connexions avec d'autres personnes. De toute évidence, les autres réagiront à votre charisme et cela sera tout simplement agréable. Bien sûr, la formation au rapport ouvre de nombreuses portes et constitue aussi une prévention idéale contre les stress relationnels. Mais il y a aussi pas mal de gens qui sont tout simplement impossibles, mal en point, injustes, querelleurs, insondables. Peut-on être toujours prêt, se comporter toujours correctement, avoir toujours la bonne réaction ? La réponse, bien sûr, est non. La seule chose qui aide à ce moment-là, c'est l'entretien de son aura, qui vous aide à être charismatique, même si votre homologue est désagréable ou difficile. Bien sûr, le terme aura n'est pas à prendre à la lettre. Parce qu'il n'est pas question que les gens portent une chaîne de lumières autour d'eux. Elle exprime plutôt qu'une personne peut avoir un effet positif dès le départ, comme si l'air qui

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon

l'entoure lui appartenait encore et répandait une énergie agréable. Nous allons vous montrer un exercice, avec lequel vous pourrez créer, de façon autonome, une sorte d'"aura consciente" autour de vous. Si vous faites cet exercice quotidiennement, il aura un effet agréable sur votre apparence : vous marcherez inconsciemment plus droit, aurez une expression faciale détendue et un regard ouvert. Les choses désagréables ne vous toucheront pas, mais retourneront directement à l'expéditeur. Par contre l'aura laisse passer le courant des rapports réussis. C'est comme un "vêtement de sport" moderne - l'air passe à travers, l'humidité reste à l'extérieur. Là, c'est pareil, mais pour le mental. L'aura est aussi une aide extrêmement efficace dans les situations désagréables : lorsque les gens vous critiquent, vous harcèlent ou cherche la dispute avec vous. Vous comprendrez leurs besoins ou leurs critiques, mais la mauvaise humeur reste en dehors de votre corps grâce à l'aura.

1.10 Exercice wingwave® module 8 : L'entraînement à l'aura

1. Choisissez tout d'abord un moment de calme pour renforcer l'aura dans vos pensées. L'effet perdure plusieurs heures - même après avoir repris votre activité quotidienne. Asseyez-vous ou allongez-vous confortablement. Dans tous les cas, écoutez d'abord la musique wingwave® pour ancrer vos images de manière intensive. Plus tard, vous pourrez faire l'exercice n'importe où : en marchant, dans le métro, dans l'ascenseur.
2. Percevez l'air qui entoure votre corps. Cet air est votre "espace personnel".
3. Remplissez cet "espace personnel" dans votre imagination avec une lumière agréable, une belle couleur ou des couleurs différentes. Imaginez de façon très vivante ce manteau de lumière et de couleurs qui vous entoure.
4. Imaginez que cette aura peut aussi penser : lorsque les gens sont gentils et agréables, l'aura laisse cette bonne énergie vous traverser. Par contre, l'aura bloque toute énergie négative venant de l'extérieur, comme s'il y avait un champ d'énergie autour de votre corps, et la renvoie à l'expéditeur.
5. Après avoir enfilé l'aura, pensez-y de temps en temps pendant la journée.

Conseil : Créez un point d'ancrage pour l'aura, qui peut rapidement et souvent vous rappeler le manteau de l'aura : un bijou que vous portez toujours est idéal.

wingwave® training module 8 copyright 2015 by Besser-Siegmund-Institut
Traduit en 2020 par ECOFORM wingwave® France, Pierre Chuchana, Anne Bourdon