

LA CALIBRATION

C'est la **capacité d'observation sensorielle** et l'information en retour fournie par celle-ci. Les éléments visuels, auditifs et kinesthésiques qui caractérisent une personne à un donné permettent d'évaluer d'instant en instant la qualité et l'impact de la communion. La calibration nous indique les moments où nous devons **adapter notre façon de communiquer** avec notre interlocuteur.

Pour **développer son sens de l'observation**, une des premières choses à faire est de rester conscient de ce qui se passe à l'extérieur. Combien d'entre nous sont tellement-préoccupés parce qu'ils vont répondre qu'ils n'écoutent plus leur interlocuteur, ni le voient.

Nous avons tous des capacités de perception beaucoup plus importantes que celles que nous utilisons. Il nous suffit de penser aux capacités des peintres, des musiciens ou des gastronomes pour imaginer combien nous pouvons développer, affiner nos perceptions et capter une multitude d'informations qui nous échappent généralement.

Percevoir, c'est être attentif au contenu de ce que l'autre exprime et à **la forme** (indices non-verbaux, micro et macro comportements), par exemple.

✚	Voix	rythme, tonalité, volume...
✚	Regard	Mouvements oculaires...
✚	Corps, visage	Expressions, postures, mouvements, la coloration de la peau, la respiration.....

Exercez vous à **repérer ces indices non-verbaux** qui sont les plus riches en informations. La P.N.L n'établit pas de typologie à partir d'une analyse du langage du corps. Elle se limite aux faits observables, (par exemple un individu peut froncer les sourcils quand il est attentif, un autre quand il ne comprend pas ce qu'on lui dit.)

Calibrer, c'est avoir la capacité de **repérer les indicateurs comportementaux et physiologiques** associés à **un état interne** (sensations, émotions de la personne, dans une situation précise.)

EXERCICE : 45 minutes.

Par 3 : **A** avec **B** et **C** (à tour de rôle.)

A parle de quelqu'un qu'il aime.

B facilite la conversation en posant des questions sur cette personne.

C observe les expressions du visage, le volume de la voix, le rythme, la posture, les mouvements et si possible les micro-comportements. Ils sont automatiques et déclenchés à un niveau inconscient : (la respiration, le tonus musculaire, la coloration de la peau, les mouvements oculaires.)

2 - A parle ensuite de quelqu'un qu'il n'aime pas.....

3 - Qu'avez-vous observé ? Quelles sont les différences ?

But de l'exercice :

S'exercer à détecter les indices non-verbaux sans en faire l'interprétation subjective, basée sur nos propres réactions dans la même situation.

EVIDENCE COMMUNICATION

Ancienne école du haut 26230 VALAURIE

Tel et Fax 04 75 98 54 51

Site : <http://perso.wanadoo.fr/evidence.com>