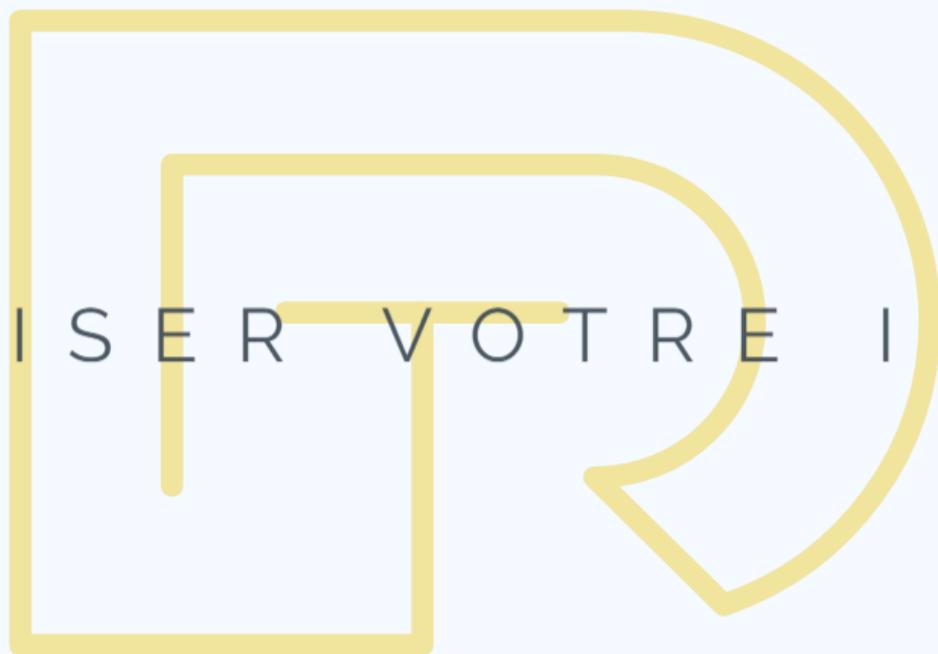




BigBang – 25 octobre 2017

MAXIMISER VOTRE IMPACT





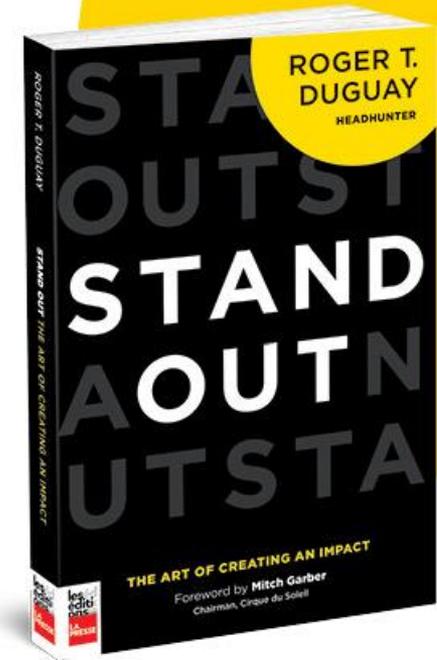
**“ROGER WORKS CLOSELY WITH THE TOP ECHELON OF
CANADIAN BUSINESS LEADERS. HIS ADVICE IS INVALUABLE.”**

— Charles Sirois —
Chairman, CIBC, 2009-2015

**“MUCH HAS BEEN WRITTEN ABOUT SUCCESS
BUT FEW HAVE UNDERSTOOD THE TRAITS
THAT MAKE PEOPLE STAND OUT.”**

— Mitch Garber —
Chairman of the Board of Directors,
Cirque du Soleil

LES ÉDITIONS **LA PRESSE**

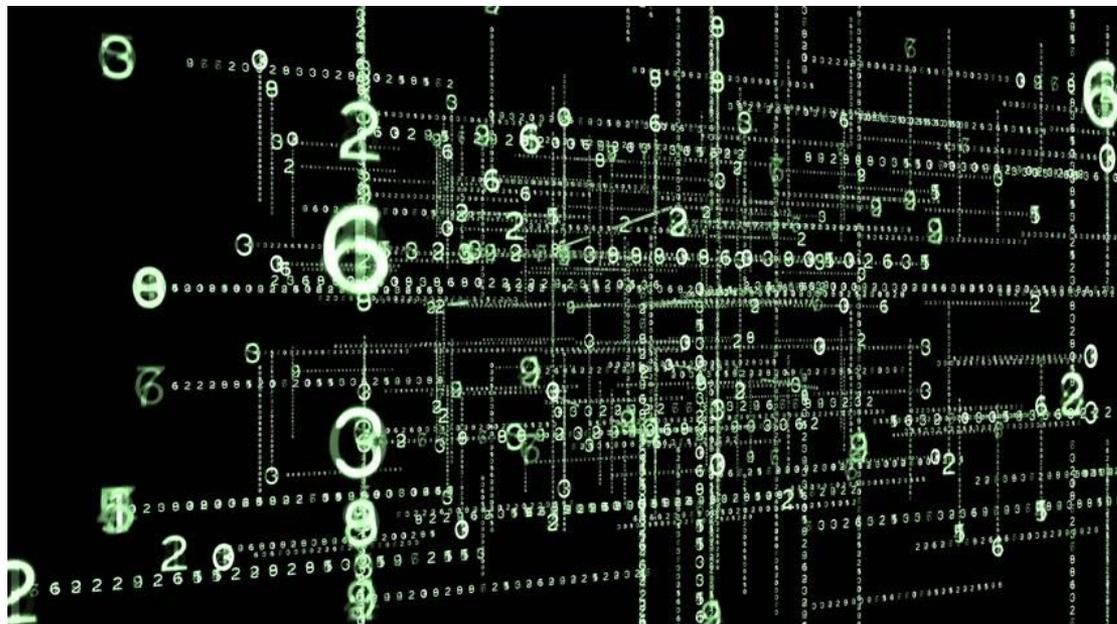




La première impression ...

... décomposable en une cinquantaine de paramètres comportementaux

... varie très peu et demeure inchangée dans environ 80 % des cas après 30, 60 ou 90 minutes d'entrevue.





La première impression ...

1. LES EXPRESSIONS FACIALES

- a. le sourire
- b. les tics nerveux
- c. les mouvements de la tête

2. LES LUNETTES

- a. la couleur
- b. le modèle
- c. la forme

3. LES VÊTEMENTS

- a. la couleur
- b. le choix
- c. le style
- d. l'agencement

4. LA VOIX

- a. le volume (fort ou doux)
- b. la tonalité (aiguë ou grave)
- c. la vitesse
 - i. une bonne vitesse plus ou moins lente a un effet calmant
 - ii. une vitesse à la Jacques Villeneuve ou Louis-José Houde donne une impression de nervosité
- d. le nez (les voix nasillardes sont associées à des gens qui se plaignent)
- e. la gorge (les voix rauques sont bien perçues)

5. LES COMPORTEMENTS VOCAUX À ÉVITER

- a. le «humming» (um, am, ok, a)
- b. le «slang» (argot)
- c. les mots à répétition (tu sais, absolument...)

6. L'ARTICULATION

- a. nonchalante
- b. «mumbling» (marmonner)
- c. mauvaise prononciation

8. LA VARIÉTÉ DES INTONATIONS

- a. avec ou sans émotion
- b. scientifiques ou chaleureuses
- c. naturelles ou étirées

10. LE REGARD ET LE CONTACT VISUEL

- a. regarder dans les yeux 80% du temps
- b. bien balayer l'endroit si plus d'une personne
- c. être confiant et bien gérer les gestes avec les mains
- d. ne pas trop bouger

12. LA CLARTÉ DES DESCRIPTIONS

- a. bien expliquer notre sujet de discussion
- b. être bref et concis
- c. ne pas se perdre dans les explications

7. LE RYTHME DE LA VOIX

- a. hésitant ou confiant
- b. varié ou monotone

9. LA POSTURE

- a. face à la personne
- b. non nerveuse
- c. non nonchalante
- d. non penchée

11. L'ÉNERGIE

- a. le manque d'énergie est catastrophique
- b. positivité et enthousiasme
- c. sourire en carte de fond
- d. attention à l'hyperactivité

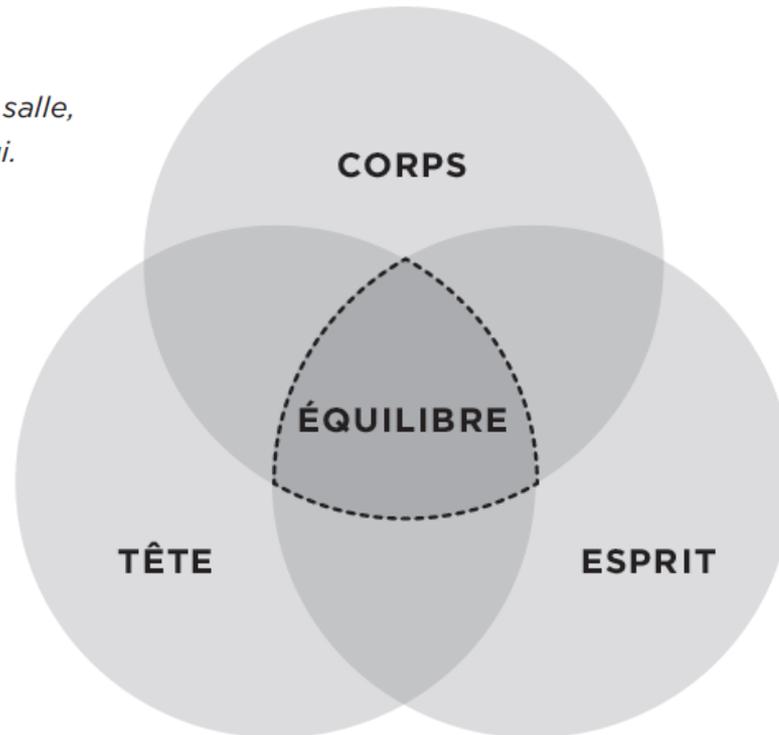
13. LA CLARTÉ DE L'ARGUMENT

- a. raisons claires pour une prise de position
- b. argumentaires bien ficelés

L'équilibre entre Corps, Tête et Esprit

*Quand un homme entre dans une salle,
il emmène toute sa vie avec lui.*

— Don Draper, *Mad Men* —



Rester en place de nos jours, c'est reculer — et rapidement.

— Richard Branson —



La compréhension de son propre écosystème





Self-awareness



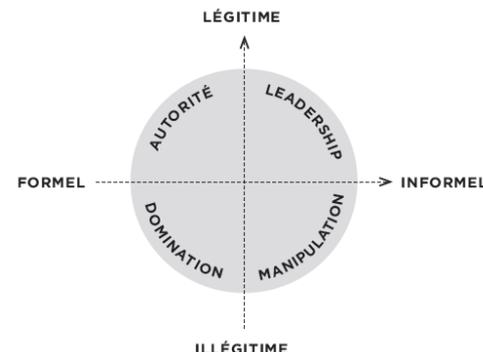
Self-awareness involves deep personal honesty. It comes from asking and answering hard questions.

— *Stephen Covey* —





LA SÉDUCTION ET LES RÈGLES DU POUVOIR



*Napoléon Bonaparte avait un regard tellement pénétrant
que ses subalternes se mettaient à trembler lorsqu'ils
étaient dans sa mire.*

— Max Gallo —

DÉVELOPPER SES HABILÉTÉS POLITIQUES

*Le tact, c'est l'habileté à envoyer promener quelqu'un
d'une façon que cette personne a hâte d'y aller.*

— Winston Churchill —

EXPLOITER LE PLEIN POTENTIEL DE SA PERSONNALITÉ NUMÉRIQUE





You can reach me @ www.rogerduguay.com

