

OUTIL « 4COLORS »

- Adaptez** la forme de votre message (verbal : mots et arguments / non-verbal / para-verbal) en fonction de la personne que vous avez en face !
- En effet, si vous voulez **communiquer au mieux** avec cette personne / la **convaincre** / la **motiver** / l'**influencer** / la faire bouger, parlez-lui **son langage**, alimentez-la à partir de **son propre canal de communication** !
- Si vous ne le faites pas, elle ne vous entendra pas : elle n'aura pas d'oreilles !
- Si vous lui parlez sa langue, vous verrez magiquement « **pousser** » **ses oreilles** et elle vous entendra, vous comprendra, sera convaincue, motivée, et aura envie de bouger !



Trouver ce qui fait vibrer son interlocuteur

Lui parler son langage

Trouver son « diamant intérieur », ce qui brille en lui.

Il n'y a pas de bon ou de mauvais profil. Chaque couleur possède son lot de qualités et de défauts, de forces et de faiblesses...

Développer sa bienveillance permet d'être plus ouvert aux profils différents du mien : telle personne n'est pas « mieux » ou « moins bien » que moi parce qu'elle n'est pas de la même couleur que moi = elle est juste **différente**, elle n'appréhende pas la réalité de la même façon que moi. Comprendre cela permet **d'éviter le jugement, d'aller à la rencontre de l'autre**, et réussir à la **convaincre en gagnant énormément de temps** !

Il s'agit d'un formidable outil de **tolérance**, en plus d'être un outil de conviction.



CARACTÉRISTIQUES DES COULEURS



BLEU

- Froid et distant, peu ouvert aux sentiments.
- Recherche des faits et des explications logiques.
- Actions et prises de décision prudentes.
- Aime l'organisation et les structures.
- N'aime pas être brusqué.
- S'intéresse aux détails.
- Objectif, analytique et orienté vers la tâche.
- Travaille seul et avec précision.
- Talents pour résoudre des problèmes.

ROUGE

- Rapide, décidé, énergique.
- Actions résolues, sens du résultat.
- Aime la compétition, n'aime pas l'inaction.
- Recherche le maximum d'indépendance.
- Recherche le maximum de liberté pour se gérer et gérer les autres.
- Peu ouvert aux sentiments et aux conseils.
- Travaille rapidement et seul.
- Talents pour décider rapidement.

VERT

- Attentionné, stable, coopérant.
- Aime les relations personnalisées.
- N'aime pas les conflits.
- Soutient et écoute activement les autres.
- Renforce la cohésion.
- Difficulté à se fixer des objectifs.
- A de grandes capacités à obtenir le soutien des autres.
- Recherche la sécurité et le sentiment d'appartenance.
- Lent à passer à l'action et à décider.
- Talents pour conseiller.

JAUNE

- Optimiste, enthousiaste, communicant.
- Actions et décisions spontanées.
- Recherche l'estime et la reconnaissance.
- Aime travailler en groupe.
- Créatif, tendance à rêver.
- Saute d'une activité à l'autre.
- Spontané, sens de l'improvisation.
- Rapide et animé dans son travail avec les autres.
- Talents de persuasion.



BLEU

- Soyez précis, factuel et structuré.
- Préparez vos entretiens.
- Introduisez le sujet, le contexte et validez le temps nécessaire.
- Soutenez une approche réaliste et mesurée, sans vous emballer ni vous enthousiasmer.
- Prenez le temps d'aller dans les détails.
- Ne le brusquez pas.
- Ne cherchez pas à réchauffer l'ambiance.
- Restez distant, ne le touchez pas.

ROUGE

- Allez droit aux but, exposez vos objectifs et questionnez sur les leurs.
- Soyez concis et affirmé
- Allez à l'essentiel si vous ressentez de l'impatience.
- Valorisez ce qu'ils peuvent gagner en allant dans votre sens.
- Amenez les à être moteurs et décideurs.
- Faites les bouger si possible pour mieux vous écouter .
- Valorisez leur sens du défi et de la réactivité.

VERT

- Soyez empathique, relationnel et amical.
- Créez des relations partenariales et solidaires.
- Donnez vous du temps pour construire petit à petit la confiance.
- Ne les exposez pas en leur demandant leur avis.
- Accompagnez et aidez les à décider.
- Soutenez leur démarche.
- Soyez patient et mettez les en confiance.

JAUNE

- Montrez vous relationnel, chaleureux et enthousiaste.
- Partagez leur plaisir et laissez les s'exprimer.
- Soyez créatif et informel.
- Acceptez le tutoiement, la bise, le café ou le restaurant.
- Rêvez avec eux, sortez du sujet, vous y reviendrez plus tard.
- Montrez leur en quoi vous les appréciez.
- Entrez dans leur réseau d'influence