

David J. Lieberman

Comment
obtenir
CE QUE
VOUS VOULEZ



**BEST-SELLER
INTERNATIONAL**

L'art d'influencer
toutes les situations

LE DUC 
poche

Pourquoi passer votre existence à vous laisser mener par les autres, alors que vous pourriez, grâce aux plus formidables secrets de la psychologie, devenir celui ou celle qui décide...

Au travail comme dans la vie personnelle, faites de votre esprit une arme redoutable !

Dans ce livre, grâce à des techniques simples et faciles à appliquer (langage du corps, tournures de phrases, intonations...), découvrez comment :

- **paraître irrésistiblement attirant,**
- **savoir quand on vous ment,**
- **prendre le dessus quel que soit votre interlocuteur,**
- **faire changer d'avis les personnes les plus obstinées,**
- **formuler les critiques les plus dures sans jamais blesser,**
- **obtenir les confidences de qui vous voulez.**

**Avec ce guide, prenez le contrôle
de n'importe quelle situation
et dirigez les choses comme vous l'entendez !**

David J. Lieberman est un spécialiste du comportement humain. Hypnothérapeute et docteur en psychologie, il intervient comme expert dans des grandes entreprises et auprès de particuliers. Il est également l'auteur de *Lisez dans les pensées* aux éditions Leduc.

Rayon : Développement personnel

ISBN 979-10-285-3820-0



9 791028 538200

editionsleduc.com

LEDUC
poche



8,90 euros
Prix TTC France

« Des techniques simples faisant appel au langage du corps, aux tournures de phrases, aux intonations, etc. Vous saurez ainsi impressionner votre entourage, prendre le dessus sur vos interlocuteurs, faire changer d'avis les plus obstinés et même obtenir des confidences ! »

Aujourd'hui en France / Le Parisien

Comment
obtenir
CE QUE
VOUS VOULEZ

Du même auteur, aux éditions Leduc

Lisez dans les pensées de vos interlocuteurs, 2017.

Sortez de vos automatismes et soyez enfin vous-mêmes (en mieux !), 2017.

Influencez qui vous voulez, 2015.

Comment obtenir la vérité en moins de 5 minutes, 2014.

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez des informations sur nos parutions, nos événements, nos jeux-concours... et des cadeaux !

Rendez-vous ici : bit.ly/newsletterleduc

Retrouvez-nous sur notre site www.editionsleduc.com
et sur les réseaux sociaux.



Leduc s'engage pour une fabrication écoresponsable !

« Des livres pour mieux vivre », c'est la devise de notre maison.

Et vivre mieux, c'est vivre en impactant positivement le monde qui nous entoure ! C'est pourquoi nous avons fait le choix de l'écoresponsabilité. Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site.



Traduit de l'anglais (États-Unis) par Marc Rozenbaum
Titre de l'édition originale : *Get Anyone to Do Anything*
Copyright © 2000 by David J. Lieberman

Couverture : Constance Clavel
Maquette : Fabrice Del Rio Ruiz
Visuel de couverture : Shutterstock

© 2026 Leduc Éditions
76, boulevard Pasteur
75015 Paris – France
ISBN : 979-10-285-3820-0
ISSN : 2427-7150

David J. Lieberman

Comment
obtenir
CE QUE
VOUS VOULEZ

**L'art d'influencer
toutes les situations**

LEDUC 
poche

Sommaire

Introduction	11
PARTIE I - Faites-vous apprécier, aimer ou simplement admirer par qui vous voulez	19
Partie II - Ne vous faites plus jamais avoir, ne vous laissez plus manipuler ni abuser et ne laissez plus personne profiter de vous	77
Partie III - Prenez le contrôle de n'importe quelle situation et obtenez ce que vous voulez de qui vous voulez.....	103
Partie IV - Comment être toujours le gagnant, qu'il s'agisse de décrocher un job, de séduire quelqu'un ou de remporter la partie.....	179
Partie V - Comment tirer toujours le meilleur parti des situations les plus problématiques, les plus frustrantes et les plus difficiles	193
Conclusion.....	297
Bibliographie.....	301

Introduction

N'en avez-vous pas assez que l'on vous manipule et que l'on profite de vous ? Ne vous arrive-t-il pas, parfois, d'avoir l'impression qu'on ne vous écoute pas, que vous n'obtenez ni le respect ni la coopération que vous méritez ? N'avez-vous jamais souhaité pouvoir prendre le contrôle d'une conversation ou d'une situation ? Si oui, vous tenez enfin la solution entre vos mains ! Pourquoi passer votre existence à vous laisser mener par les autres, alors que vous pourriez vous-même, grâce aux plus formidables secrets de la psychologie, diriger les choses comme bon vous semble... obtenir ce que vous voulez de qui vous voulez... et ne plus jamais vous sentir impuissant !

Bienvenue dans le monde de la psychologie, un monde dans lequel détecter la tromperie, amener quelqu'un à changer d'avis et prendre le contrôle d'une situation se réduisent à des formules faciles à appliquer : à une série de techniques simples.

Vous serez bientôt capable de vous servir des méthodes psychologiques les plus complètes et les plus perfectionnées, et votre esprit sera votre arme la plus redoutable. Il vous faut savoir aussi, et c'est le plus passionnant, qu'il ne s'agit pas ici de ces « trucs » qui sont efficaces dans certains cas ou avec certaines personnes.

Ce livre ne présente que des tactiques psychologiques spécifiques qui régissent le comportement humain et qui vous permettront d'être plus malin, plus avisé et plus habile que quiconque, en tout lieu et à tout moment. Il s'agit de techniques formulées méthodiquement, fondées sur des règles psychologiques spécifiques et qui peuvent s'appliquer à n'importe quelle situation.

Imaginez comme la vie serait facile, si vous étiez capable de prédire et de contrôler le résultat de chaque rencontre. Au lieu de vous demander ce qui risque de vous arriver, vous appliqueriez des tactiques psychologiques éprouvées et efficaces, et dans toute situation, vous obtiendrez la coopération totale des autres. N'est-il jamais arrivé qu'une personne à qui vous demandiez de l'aide s'exécute avec entrain ? Ou peut-être vouliez-vous faire une bonne impression, et la personne vous a trouvé vraiment irrésistible ? Vous pensez que vous aviez eu de la chance, que cette personne était dans ses meilleures dispositions ce jour-là ou que la situation était propice ? En réalité, vous aviez certainement appliqué, même sans en être conscient, les principes qui régissent le comportement humain. Heureusement, vous pouvez reproduire ces mêmes effets, de façon *systématique* et à tout moment, avec tout le monde.

Pour qu'il vous soit plus facile d'apprendre à appliquer ces secrets de la psychologie, ce livre est divisé en quarante mini-chapitres. Chacun de ces mini-chapitres couvre plusieurs situations de votre quotidien. Mieux, une fois que ces règles psychologiques vous seront familières, vous constaterez que vous pouvez vous servir de

Introduction

ces techniques pour réussir, à tout moment et dans toutes les situations dans lesquelles vous vous retrouverez.

Bientôt, la vie sera pour vous plus facile, vous dirigerez les choses comme vous l'entendrez, **vous obtiendrez ce que vous voudrez de qui vous voudrez...** et vous ne vous sentirez plus jamais impuissant !

Les secrets que vous allez découvrir, et comment vous en servir

*La plus fameuse série de tactiques psychologiques
pour diriger les choses à votre manière*

Si vous vouliez vous rendre la vie plus facile, quels seraient vos souhaits prioritaires ? Peut-être aimeriez-vous, dans tous les domaines, ne plus permettre à personne de profiter de vous ou de vous manipuler ; pouvoir mettre fin à une dispute en prononçant une seule phrase ; savoir comment influencer et motiver quelqu'un et comment l'amener à penser comme vous ; être capable de vous faire des amis, de compter pour les autres et de changer en un instant la façon dont les autres vous perçoivent. Tout ne deviendrait-il pas plus facile pour vous ? Grâce à ce livre, vous allez maintenant apprendre à utiliser les plus fabuleuses techniques de psychologie pour réussir dans tous les domaines de votre existence.

Partie I : Faites-vous apprécier, aimer ou simplement admirer par qui vous voulez

Pour réussir, vous avez souvent besoin de la coopération des autres. Or, la règle numéro un pour obtenir la

coopération d'autrui est de *vous faire apprécier*. Qu'il s'agisse de vous faire des amis ou des alliés, vous allez découvrir, étape par étape, comment amener qui vous voulez à penser que vous êtes quelqu'un de formidable. Si c'est d'amour qu'il s'agit, vous allez découvrir le moyen d'apparaître attirant, et même irrésistible. Enfin, une fois que vous aurez noué un lien avec la personne concernée, vous pourrez profiter des meilleurs secrets pour avoir toujours l'avantage.

Partie II : Ne vous faites plus jamais avoir, ne vous laissez plus manipuler ni abuser et ne laissez plus personne profiter de vous

Pour que les choses aillent comme vous le voulez, il faut que vous ne vous laissiez plus manipuler ni tromper par des gens dont les intérêts ne sont pas les vôtres. Il faut que vous puissiez « voir à travers les autres » et que vous soyez capable de savoir qui est prêt à vous servir et qui est prêt à se servir de vous. Dans cette partie, vous allez apprendre les tactiques psychologiques qui vous permettront de déterminer, de façon presque immédiate, si quelqu'un essaie de profiter de vous. Que ce soit dans votre vie privée ou professionnelle, évitez désormais de vous fier à la mauvaise personne.

Partie III : Prenez le contrôle de n'importe quelle situation et obtenez ce que vous voulez de qui vous voulez

À présent, pour diriger vraiment les choses comme vous l'entendez, il faut que vous ayez le contrôle de certaines

situations. Dans cette partie, vous apprendrez comment amener facilement les autres à partager votre façon de penser. Soyez compris, soyez approuvé, et obtenez des autres ce que vous voulez obtenir d'eux ! Découvrez des secrets qui vous permettront d'inspirer confiance, d'être cru et d'être suivi par quelqu'un ou par tout un groupe de personnes. Qu'il s'agisse de faire changer quelqu'un d'opinion ou de mener une foule, vous utiliserez des techniques dernier cri qui vous permettront de jouer sur les registres de la nature humaine et de faire en sorte que les gens agissent à votre *manière*.

Partie IV : Comment être toujours le gagnant, qu'il s'agisse de décrocher le job, de séduire ou de remporter la partie

Parfois, le problème n'est pas de mettre la personne de votre côté : il peut arriver que vous soyez en concurrence avec une autre personne pour la même chose. Dans cette partie, vous apprendrez les plus fameuses techniques psychologiques pour remporter la victoire dans n'importe quel type de compétition. Qu'il s'agisse d'un match de tennis, d'une promotion ou même d'une rencontre amoureuse, chaque fois que ce sera vous contre un autre, c'est vous qui gagnerez. Dans cette partie, vous apprendrez comment faire de votre esprit votre arme la plus redoutable et comment devenir un as de la psychologie.

Partie V : Comment tirer toujours le meilleur parti des situations les plus problématiques, les plus frustrantes et les plus difficiles

Si tout le monde était aussi sympathique et aussi agréable que vous, ne serait-ce pas magnifique ? Ce n'est malheureusement pas le cas, comme vous le savez bien. Au contraire, certaines personnes vous horripilent. Dans cette partie, vous apprendrez à maîtriser un ensemble de tactiques pour leur faire face. Vous vous rendrez compte de tout ce que l'on peut faire avec un peu de psychologie, qu'il s'agisse d'obtenir qu'on réponde à vos appels téléphoniques ou qu'on vous pardonne, ces techniques efficaces vous rendront la vie bien plus facile !

Avertissement

Ces techniques étant fondées sur la nature humaine, des facteurs tels que culture, origines ethniques et sexe sont négligeables, sauf mention contraire. Une personne désignée par commodité par les pronoms *il* et *lui* peut généralement être aussi bien une femme qu'un homme.

PARTIE I

FAITES-VOUS APPRÉCIER, AIMER OU SIMPLEMENT ADMIRER PAR QUI VOUS VOULEZ

Dans cette partie, vous allez découvrir les facteurs psychologiques dont dépend le degré d'intérêt que vous inspirez aux autres. Vous allez comprendre à quel point il vous est facile de vous faire aimer (ou détester). En suivant une méthode simple fondée sur la nature humaine, vous pouvez, sans difficulté, créer des liens durables de confiance et d'amitié. Que ce soit bien clair, il ne s'agit pas ici de techniques de manipulation. Il s'agit plutôt d'appliquer des règles de psychologie et des méthodes pour créer et entretenir une alchimie naturelle.

Ici, une question évidente se pose : à quoi bon ces techniques, s'il ne s'agit que de créer une alchimie naturelle ? Une alchimie, on est tenté de se dire qu'elle se crée spontanément ou qu'il n'y a rien à faire, n'est-ce pas ? Nous allons maintenant voir pourquoi les choses ne se passent pas de cette manière.

Il est dans la nature humaine de créer des liens et de se soucier d'autrui. Cependant, il peut parfois être difficile d'exprimer son moi véritable et ses vrais sentiments. La plupart des gens ont envie d'aimer, de partager et de communiquer, mais ont peur de le faire. Notre penchant inné se heurte aux réalités : la peur du rejet, le sentiment de vulnérabilité, l'ego et la jalousie ne sont qu'une petite partie de toutes les émotions, les attitudes et les croyances qui nous empêchent de nous extérioriser et de développer des liens. Les techniques psychologiques dont il est question ici consistent simplement à faciliter l'émergence de l'état naturel de la personne. Nous nous sentons bien quand nous donnons, quand nous aimons et quand nous aidons. Il ne s'agit pas de conditionner autrui à accomplir nos quatre volontés mais de permettre aux désirs d'autrui de refaire surface.

Cette partie couvre différents niveaux de relations entre les personnes. Néanmoins, ce qui est au fondement de toute relation, c'est l'affinité mutuelle. On ne peut pas être attiré (même peu de temps) par un individu qu'on n'aime pas et qu'on ne respecte pas. C'est pourquoi les tactiques que nous allons voir, même si elles sont présentées sous forme de méthodes distinctes et spécifiques, peuvent et doivent être utilisées ensemble. Plus important, le chapitre 1 constitue le fondement non

Faites-vous apprécier, aimer ou simplement admirer par qui vous voulez

seulement de cette partie mais de plusieurs chapitres disséminés dans ce livre. Nous reparlerons un peu plus tard de l'importance de tout cela.



Comment plaire... tout le temps

Quels sont donc ces traits et ces qualités insaisissables qui inspirent des sentiments d'amitié et de sympathie ? Il ne vous faudra pas plus d'une minute pour vous rendre compte que ces traits et ces qualités ne sont pas insaisissables du tout. On peut même les résumer en une formule simple qui vous permettra de développer une alchimie naturelle avec qui vous voudrez.

Le fait est qu'un ensemble déterminé de processus nous amène à aimer ou à ne pas aimer une personne et que ces processus sont principalement inconscients. Cela ne se produit pas par hasard. Cependant, parce que nous n'avons pas conscience du processus, nous avons l'impression que cela se produit sans rime ni raison. Or, rien ne saurait être plus éloigné de la réalité. Ce qui suit est une liste complète et commentée des neuf lois et phénomènes de la psychologie qui affectent, influencent

et même altèrent ce que nous pensons d'autrui. Vous pouvez donc vous faire aimer de qui vous voulez.

Des études montrent, ne l'oublions pas, que nous pouvons trouver une personne plus attirante physiquement quand nous l'aimons, et que nous avons aussi tendance à aimer davantage une personne que nous trouvons attirante. Ce chapitre et le chapitre suivant sont donc liés et peuvent vous servir dans le cadre d'une stratégie globale.

Le principe d'association

Le principe d'association est traité plus en détail tout au long de ce livre, mais il a ici une application très spécifique. En deux mots, en vous associant à des stimuli agréables, votre interlocuteur commencera à éprouver pour vous un sentiment favorable. Des études indiquent que si vous préparez par exemple vos vacances, vous aurez tendance à établir un lien entre cette impression favorable et une personne qui se trouvera près de vous au même moment, et vous aimerez donc cette personne davantage. Inversement, si vous souffrez par exemple de maux d'estomac, vous ferez inconsciemment des personnes qui vous entourent les victimes de cette situation, dans le sens où vous aurez tendance à les aimer moins. Bien sûr, un sentiment favorable envers une personne ne se limite pas à lui associer des stimuli agréables, mais cela peut donner naissance chez autrui à des sentiments forts, dans le bon sens comme dans le mauvais sens.

Point important

Il est parfois facile de savoir si quelqu'un est de bonne humeur. En cas de doute, observez son visage.

S'il est de bonne humeur, il vous accueillera probablement avec un grand sourire, les yeux grand ouverts. Au contraire, s'il vous accueille avec un sourire partiel, du bout des lèvres – un sourire auquel le reste de son visage ne participe pas – il s'agit alors d'un sourire de courtoisie, d'un sourire forcé, généralement le signe que la personne n'est pas dans ses meilleures dispositions.

Le regard est un signe éloquent. Quand nous sommes de bonne humeur, nous avons tendance à davantage regarder notre interlocuteur dans les yeux. Au contraire, quand nous sommes de mauvaise humeur, nous avons tendance à diriger notre regard vers le sol ou à distance de notre interlocuteur.

Par conséquent, si vous voulez vous faire aimer de quelqu'un, tâchez de lui parler au moment où il est de bonne humeur ou enthousiasmé par quelque chose. Un lien s'établira dans son inconscient entre ses émotions et vous, et ainsi, cette personne développera envers vous des sentiments positifs.

L'exposition répétée

Le vieil adage « la familiarité engendre le mépris » est généralement accepté, et pourtant, curieusement, c'est faux. En réalité, c'est tout le contraire. De nombreuses études montrent que plus vous avez d'échanges avec quelqu'un, et plus cette personne vous apprécie.

D'après Moreland et Zajonc (1982), l'exposition répétée à un stimulus quelconque – en l'occurrence, une personne – entraîne une meilleure appréciation (dans la mesure où la réaction initiale n'a pas été négative). C'est vrai pour toute chose, pour toute personne, pour tout lieu et même pour tout produit : plus on s'expose et plus la réaction est positive. C'est la raison pour laquelle les publicitaires se contentent parfois de montrer une image du produit ou le nom du produit, sans mentionner aucune caractéristique ni aucun avantage à l'utiliser. Ils n'ont pas besoin de nous expliquer combien le produit est merveilleux mais seulement de le rappeler à notre souvenir. Le fait d'être vu, la répétition, suffisent à augmenter les ventes ou le nombre de suffrages, et les hommes politiques, tout comme les publicitaires, ne manquent pas d'exploiter ce phénomène. Comme l'indiquent certaines études, ce trait du comportement humain est si accentué que même une simple lettre de l'alphabet qui figure dans notre nom nous paraît plus attirante qu'une lettre qui n'y figure pas.

En étant simplement là davantage, vous ferez que la personne vous aimera davantage. Parfois, nous faisons l'erreur de nous efforcer d'apparaître mystérieux, distant ou inaccessible, mais ce faisant, nous rendons

nos interactions plus rares. Or, des études montrent que nous devenons amis avec ceux qui sont physiquement plus proches de nous et que ce sont eux que nous avons tendance à préférer, parce que nous avons avec eux davantage d'interactions. (Au passage, ne vous préoccupez pas du principe de rareté, sauf si vous voulez que la personne soit attirée par vous ! En effet, plaire et attirer ne correspondent pas au même processus mental. Vous en apprendrez davantage dans cette partie.)

L'affection réciproque

Comme l'indiquent d'innombrables études (mais aussi le sens commun), nous avons tendance à aimer davantage ceux qui nous aiment. Quand nous découvrons qu'une personne pense du bien de nous, nous avons tendance à notre tour, de façon inconsciente, à apprécier davantage cette personne. Faites donc en sorte que votre « cible » sache que vous l'aimez et que vous la respectez, si c'est vraiment le cas.

Les ressemblances

Il n'est pas vrai que les contraires s'attirent. En réalité, nous préférons ceux qui nous ressemblent et qui ont les mêmes centres d'intérêt que nous. Nous pouvons trouver quelqu'un intéressant parce qu'il est différent de nous, mais ce sont les ressemblances et les points communs qui suscitent les affinités réciproques. Les semblables s'attirent. Parlez à votre interlocuteur de ce que vous aimez tous les deux et de ce que vous avez en commun.

Point important

Et si cette personne ne m'aime pas du tout ? Curieusement, des études indiquent que si une personne qui ne vous aimait pas au départ s'est mise progressivement à vous apprécier, elle finira par vous apprécier plus que si elle vous avait aimé dès le début. Attention, si votre relation avec cette personne laisse à désirer, ne changez pas d'attitude du jour au lendemain pour tenter de devenir les meilleurs amis du monde. Certaines études montrent qu'il est bien plus efficace de développer des affinités de façon progressive que de vouloir devenir tout de suite d'excellents amis. Par conséquent, ne vous emballez pas. Pour que des sentiments réciproques s'affirment progressivement, il faut que vous teniez à cette personne.

Un autre principe, similaire, est celui des « compagnons d'armes ». De façon générale, des personnes qui traversent ensemble des situations après lesquelles la vie n'est plus la même ont tendance à nouer des liens particuliers. Entre des individus qui traversent ensemble des épreuves, entre des soldats qui combattent ensemble, par exemple, se créent généralement de solides liens d'amitié. C'est aussi une bonne façon de créer des liens même si l'expérience, au lieu d'être partagée, a été similaire. C'est la raison pour laquelle deux personnes qui ne s'étaient jamais rencontrées auparavant mais qui ont partagé une même expérience – qu'il s'agisse

d'une maladie ou du fait de gagner à la loterie – peuvent devenir très vite des amis. Ce genre de rapprochement est facilité par le sentiment d'être compris. Tout cela procède toujours du principe selon lequel nous voulons tous être compris. Cette expérience déterminante a sans doute beaucoup contribué à faire de la personne ce qu'elle est aujourd'hui, et c'est ce que connaît et comprend celui qui a vécu la même chose.

Ce que vous lui faites ressentir

Ce qu'une personne va ressentir pour vous dépend en grande partie de ce que vous allez lui faire ressentir vis-à-vis d'elle-même. Vous aurez beau passer tout votre temps à essayer de vous faire apprécier, l'important sera ce que vous lui faites ressentir quand vous êtes ensemble. N'avez-vous jamais remarqué combien il était agréable de se retrouver en présence d'une personne qui vous complimente avec chaleur et sincérité ? Inversement, n'avez-vous jamais trouvé particulièrement ennuyeux de passer cinq minutes avec quelqu'un qui trouve toujours à critiquer, partout et chez tout le monde ? C'est comme si cette personne vous pompait toute votre énergie. Si vous voulez qu'on vous apprécie particulièrement, soyez celui ou celle avec qui les gens se sentent bien.

La sympathie

La sympathie engendre la confiance et vous permet d'établir un lien psychologique avec quelqu'un. La conversation sera généralement plus positive et plus agréable

entre deux personnes qui seront « sur la même longueur d'onde ». De même que nous avons tendance à préférer ceux qui partagent les mêmes centres d'intérêt que nous, nous sommes aussi portés de façon inconsciente à préférer ceux qui pensent, s'expriment ou réagissent comme nous. Par conséquent, nous aurons tendance à avoir de la sympathie pour une personne qui aura la même gestuelle que nous ou qui utilisera les mêmes expressions. Tout au long de ce livre, vous trouverez davantage de détails sur la façon de sympathiser. Pour l'instant, intéressons-nous à deux techniques efficaces permettant d'instaurer la sympathie :

- *Imitez sa posture et ses mouvements.* Votre interlocuteur a les mains dans les poches ? Mettez les mains dans vos poches. S'il fait un geste, faites un peu plus tard, incidemment, le même geste.
- *Adaptez-vous à son rythme.* Tâchez de calquer votre débit sur le sien. S'il parle lentement et sur un ton calme, faites de même. S'il parle vite, parlez vite à votre tour.

Une petite aide

Des études sur la nature humaine indiquent qu'on déteste davantage son prochain une fois qu'on lui a fait du mal. Attention, je n'ai pas écrit que nous faisons du mal à ceux que nous n'aimons pas, même si ce peut être le cas. L'idée, ici, est que lorsque nous causons du mal à autrui, que ce soit exprès ou accidentellement, cela nous porte inconsciemment à ne pas aimer cette personne. Il

s'agit d'un mécanisme visant à réduire la dissonance. La théorie de la dissonance cognitive, en l'occurrence, dit que nous nous trouvons mal à l'aise quand ce que nous faisons est en contradiction avec l'image que nous cultivons de nous-mêmes. Nous sommes alors en proie à un conflit intérieur que nous tentons de résoudre en rationalisant nos actes. Le conflit intérieur peut être représenté par la question « Pourquoi lui ai-je fait cela ? ». La rationalisation consiste à se dire : « C'est sans doute parce que je ne l'aime vraiment pas, et parce qu'il le mérite. Autrement, je serais bien méchant ou bien négligent, ce qui n'est pas possible. » Or, cela fonctionne aussi bien dans l'autre sens. Quand nous avons fait quelque chose de bien pour quelqu'un, nous aimons ce quelqu'un davantage. Quand nous rendons service à quelqu'un, cela nous incite généralement à éprouver des sentiments positifs envers lui.

Si vous pouvez obtenir de votre interlocuteur qu'il vous accorde une petite faveur, cela suscitera en lui des sentiments favorables à votre égard. Souvent, soucieux de nous faire aimer par notre interlocuteur, nous faisons l'erreur de lui être agréable. Certes, il peut apprécier notre gentillesse et avoir une bonne image de nous, mais ce n'est pas ainsi qu'il nous aimera davantage, même si nous donnons l'image de quelqu'un de plus aimable. Ce qu'il faut, c'est éveiller chez votre interlocuteur des sentiments réels, et non pas simplement l'inciter à penser que vous êtes quelqu'un de sympathique. Pour cela, il faut que ce soit lui qui fasse quelque chose pour vous, et non pas vous qui fassiez quelque chose pour lui.

Rester humain, tout simplement

Si vous voyez une personne que vous admirez faire quelque chose de stupide ou de maladroit, vous ne l'en aimerez que davantage (Aronson, Willerman et Floyd, 1966). Contrairement à une croyance répandue, ce n'est pas en étant parfait et en inspirant une confiance totale qu'on obtient le résultat voulu : être davantage aimé et donner de soi une image positive. Montrez-vous plutôt maladroit et souriez de votre bévue. Ne cherchez pas à l'ignorer ni à l'occulter. L'humour autodépréciatif est un moyen formidable de gagner les faveurs d'autrui.

Quand vous montrez aux gens que vous ne vous prenez pas très au sérieux, ils se sentent plus proches de vous et éprouvent l'envie d'être en votre compagnie. C'est souvent l'opposé de ce que nous croyons devoir faire, mais en réalité, personne n'aime les prétentieux, ceux qui sont imbus d'eux-mêmes et de leur propre image au point de prétendre être parfaits. Nous avons tendance à apprécier plutôt ceux qui ne font pas preuve d'égoïsme ou d'égoïsme. Montrez que vous savez rire de vous-même, et cela vous rendra infiniment plus fréquentable et plus attirant.

Cet aspect de la nature humaine induit souvent les gens en erreur, car le fait est que nous aimons ceux qui ont confiance en eux-mêmes. Cependant, nous savons que celui qui a vraiment confiance en lui-même n'éprouve pas le besoin de le faire savoir : il laisse les autres se rendre compte des choses par eux-mêmes. Un hâbleur, un individu arrogant est en réalité quelqu'un qui, au fond de lui-même, ne se sent pas à la hauteur, et