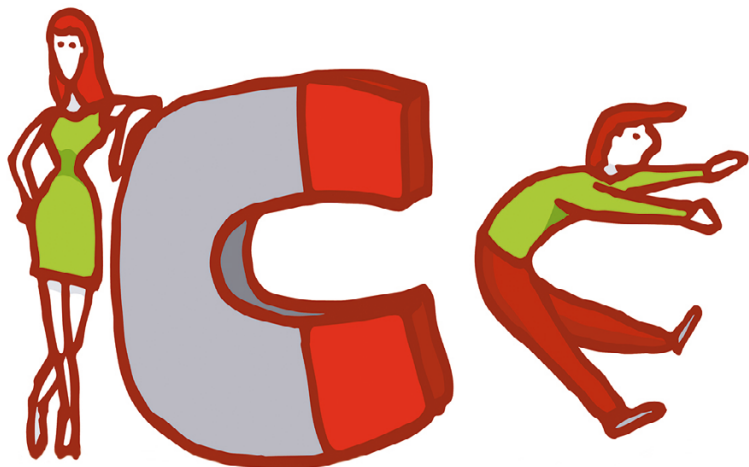


Patricia Delahaie

Comment plaire en 3 minutes

**En tête-à-tête,
au travail, en groupe**



POCHE

L E D U C . S

Comment plaire en 3 minutes

OUI, TOUT SE JOUE EN 3 MINUTES !

Lors d'une nouvelle rencontre, c'est la première impression qui compte le plus ! Bonne ou mauvaise... Les premiers mots, la voix, la poignée de main, le regard, la façon de se tenir. Que les plus timides se rassurent : il existe des trucs, des techniques qui ont fait leurs preuves. Vous ne les oublierez plus !

Ce livre peut changer votre vie. Il va vous aider à découvrir votre profil relationnel et celui de chacun de vos interlocuteurs. Comment décoder les gestes, déchiffrer les messages des mots, des yeux, des mimiques. Et, grâce aux dernières découvertes sur les secrets d'une bonne communication (Analyse transactionnelle, PNL, etc.), il va vous prouver qu'il est possible de plaire (presque) à tous les coups, que ce soit dans la vie privée ou professionnelle.

Psychosociologue de formation, **Patricia Delahaie** est l'auteur de plusieurs best-sellers sur les relations humaines dont *Comment s'aimer toujours* (Leduc.s Éditions). Elle est aujourd'hui conférencière et coach de vie.

ISBN 979-10-285-0174-7



6 euros
Prix TTC France

design : bernard amiard
RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

POCHE

L E D U C . S

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

Comment s'aimer toujours, 2015

Comment guérir du mal d'amour, 2010

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site :

www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toute notre actualité sur notre blog : blog.editionsleduc.com
sur notre page Facebook : **Leduc.s Éditions**

Ce livre est la réédition de l'ouvrage du même nom, paru en 2010.

Mise en page : Facompo

Pour joindre l'auteur :

www.patriciadelahaie.com

© 2016 Leduc.s Éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

ISBN : 979-10-285-0174-7

ISSN : 2427-7150

PATRICIA DELAHAIE

COMMENT
PLAIRE
EN **3** MINUTES



POCHE
L E D U C . S

*À Hubert,
Vincent et Sébastien.*

Sommaire

Introduction	7
Chapitre 1 À savoir avant de commencer	11
Chapitre 2 Préparer la rencontre	29
Chapitre 3 Les premières secondes	57
Chapitre 4 Engager la conversation	85
Chapitre 5 Réguler l'échange	117
Chapitre 6 Mieux cerner son interlocuteur	143
Chapitre 7 Gérer les situations difficiles	169
Conclusion : Pour bien terminer	183
Table des matières	188

Introduction

CERTAINES PERSONNES sont agréables, attentives, intelligentes, compétentes. Le problème est que ça ne se voit pas au premier contact. Un je-ne-sais-quoi chez elles met mal à l'aise, si bien qu'en les voyant pour la première fois, on a plutôt envie de fuir que de poursuivre.

Ce ne serait pas grave si nous ne vivions dans un monde pressé, transformant la première impression en opinion définitive. En effet, des études américaines ont montré que la qualité du premier contact détermine la suite des relations. Comme si nous fabriquions l'échange pour confirmer ce que nous avons pensé de prime abord. Autrement dit, si quelqu'un nous est d'emblée sympathique, nous ferons tout par la suite pour continuer de trouver cette personne agréable, et inversement si elle nous est antipathique.

Voilà qui ne va pas rassurer ceux qui détestent faire connaissance. L'idée que « ça passe ou ça casse » entre soi et les autres, dès les premières minutes, est assez inquiétante si on ignore les techniques du premier contact. Elle devient presque amusante si on sait comment s'y prendre pour passer la rampe, au cours de ces prémices où tout se joue.

Vous découvrirez dans ce livre qu'il existe des trucs pour plaire à tous les coups ou presque. Non seulement ils sont assez simples à mettre en œuvre, mais ils sont applicables par tous et dans toutes les situations, qu'elles soient professionnelles, amicales ou destinées à devenir amoureuses peut-être.

Par extension, ces techniques valent pour toutes les sortes de retrouvailles : le bonjour du matin à sa femme, à ses collègues, à ses copains, l'achat d'un steak chez le boucher, demander un service au gardien, etc. Oui, si vous appliquez les méthodes décrites ici, vous améliorerez vos prises de contact et toutes vos relations avec les autres en général.

On ne vous demande pas l'impossible !

Nous avons tous envie de rencontrer des gens positifs, de bonne humeur, attentifs et valorisants. S'il fallait vous révéler tout de suite l'idée générale de ce livre, j'écrirais que le secret consiste à devenir l'une de ces personnes hautement fréquentables. Est-il si difficile de paraître de bonne humeur ? Non, il suffit de sourire (mais pas n'importe comment) et de s'ouvrir, physiquement parlant. Pour paraître positif ? Eh bien, remballez vos pensées chagrines et faites passer

vos idées confiantes, optimistes, celles qui donnent la pêche : vous en avez aussi.

Avoir un bon relationnel est à la portée de tous. Chacun de nous est un être multitendance. Voyez un couple en pleine scène de ménage. Le téléphone sonne. On décroche : c'est le patron. La colère tombe aussitôt et tout sourire, on répond : « *Oui, Monsieur ! Demain, oui, c'est d'accord...* » En nous, au même moment, coexistent des pensées, des humeurs, des idées roses et d'autres noires. Pour bien communiquer, faisons le tri pour n'offrir à la relation que celles qui lui sont utiles et nourrissantes. Il ne s'agit pas de tricher mais de tamiser nos attitudes et nos propos pour ne servir que les plus efficaces, les plus agréables.

Ainsi, il n'est pas nécessaire d'avoir de l'esprit, d'être intelligent, cultivé, beau... encore moins trop poli, mais seulement d'être avenant, détendu, et ça se travaille (nous verrons comment). Inutile de forcer sa nature. Tout le monde peut communiquer facilement avec une bonne technique (que nous détaillerons), une connaissance précise des enjeux (nous les examinerons) et un peu d'expérience (vous en avez déjà...).

1

À savoir avant de commencer

QUE NOUS LE VOULIONS ou pas, nous sommes des êtres de relations. Nous avons sans cesse besoin d'aborder les autres pour travailler, aimer, vivre tout simplement. En effet, il faut bien faire nos courses, aller chez le médecin, le dentiste, affronter la contractuelle qui nous verbalise, l'homme qui drague, la vieille dame qui demande son chemin... Et aussi faire la connaissance d'un collègue, rencontrer la copine de la copine, dire bonjour à sa nouvelle voisine, oser aborder cette fille géniale (sinon on le regrettera toute sa vie), sans compter les entretiens d'embauche, incontournables. Nos capacités relationnelles sont sans cesse sollicitées. Pour certains c'est presque une souffrance, qui peut devenir un plaisir à condition de s'y connaître un peu.

Essayons d'abord de nous convaincre que tout le monde aime communiquer. Les bébés sont avides de contacts. Le visage humain est la première forme que leurs yeux distinguent. Ensuite, si on les prive de relations et d'amour, ils dépérissent et peuvent même en mourir... de tristesse. Les personnes timides ont désappris à communiquer mais le désir d'y arriver, d'être appréciées, est toujours puissant et présent.

Elles ont désappris à communiquer par capillarité, en vivant dans une famille craintive leur enseignant à « se méfier des gens ». À moins qu'elles n'aient commencé à se sentir mal à l'aise à l'adolescence, quand le corps, le visage déçoivent parfois. Mal dans leur peau, elles se sont coupées des autres et en sont restées là. Ou alors, ce sont de mauvaises expériences relationnelles qui ont gâché le plaisir. Du coup, elles craignent de s'exposer. N'ayant plus confiance, en elles surtout, elles évitent les contacts. Elles croient ainsi ne pas communiquer. C'est faux ! Elles transmettent quelque chose d'elles-mêmes – comme tout le monde – mais un message fuyant, inquiet, dérangeant.

Un rien suffirait pour que tout change : se persuader d'abord qu'elles ont besoin d'être aimées et acceptées. Décider ensuite de sortir de leurs retranchements. Je connais une femme médecin, d'une timidité tellement malade qu'elle ne savait pas si elle pourrait un jour recevoir des malades, leur parler, les examiner, etc. Elle s'est forcée, obligée, stimulée. Aujourd'hui, elle fait des conférences, répond à des interviews. Elle donne des cours. Elle est même sexologue, c'est dire que poser des questions délicates ne la dérange plus.

Pour sortir de ses angoisses relationnelles, il faut se bousculer un peu mais pas n'importe comment. Il y a un mode d'emploi de la communication, un mode d'emploi du changement. En voici les premiers jalons...

La clef : le goût des autres

Pourquoi certaines personnes sont-elles si douées pour aborder les autres ? La pratique rien que la pratique et... l'ouverture. Les gens qui ont un bon contact s'y exercent en général depuis des années. Certains ont eu la chance d'avoir des parents très sociables. Tout ce monde à la maison leur a donné l'habitude d'ouvrir la porte, de dire bonjour, d'accueillir, d'offrir quelque chose à boire, de demander des nouvelles de la famille, etc.

D'autres ont développé des réflexes relationnels nécessaires à leur métier : commerçants, commerciaux, journalistes... Ils ont appris des techniques pour approcher les autres, les écouter, les séduire, les convaincre. Cette expérience leur sert dans leur métier et dans la vie. Néanmoins, leur caractéristique principale est le goût des autres, qu'ils ont envie de rencontrer, de découvrir et de connaître.

Le bon état d'esprit

Delphine, 32 ans, entrant dans un café, est capable de parler à tout le monde. Dans la rue ou le métro, elle est souriante et ouverte. Elle croise une star qu'elle admire ? Elle lui adresse la parole sans méfiance et tout à l'avenant. Pourquoi ? La nouvelle rencontre est chez elle, une sorte de passion, presque de vocation.

Lorsqu'elle était petite, elle n'aimait pas l'école. Pourtant, elle attendait la rentrée scolaire avec impatience : « Chouette, j'allais avoir un nouveau cartable, de nouveaux habits, mais surtout il y aurait des tas de nouveaux à connaître. » Dans la même optique, elle voulait devenir présidente de la République : « En faisant ce métier, je pensais que je pourrais aller chez tout le monde. La facilité de contact, c'est un état d'esprit. Pour moi, toute femme est une copine potentielle et tout homme, un amoureux possible... » Évidemment quand ce goût des autres est favorisé dans l'enfance, c'est une chance, mais il peut naître toute la vie.

LANCEZ-VOUS

Comme la faim vient en mangeant, le plaisir d'échanger vient en communiquant. Allez vers les autres et vous découvrirez que les gens sont en général très heureux qu'on leur parle. Que chaque personne est un monde : chacune a une histoire, des occupations, une expérience, une manière de voir, de raconter, forcément originales. Et que plus on découvre la diversité des hommes, plus on s'y intéresse.

La communication est adaptation

Autre clef, la communication est une adaptation. Entrer en relation, c'est accepter de danser une valse d'un même pas. Au cours du premier contact, on cherche l'harmonie, les points communs, un terrain d'entente, car le proverbe a raison en affirmant : « *Qui*

se ressemble s'assemble. » Coulons-nous dans le moule et les besoins de nos interlocuteurs, branchons-nous sur leur sphère. Pour cela, il faut évidemment les observer et les écouter. Dans les stages de vente, on conseille aux jeunes commerciaux : « *Écoutez les gens : ils vous trouveront très intéressants.* » Savoir s'adapter est une clé du succès.

S'adapter à qui ? à quoi ?

- **À la personne.** Aux caractères, aux statuts, aux circonstances. On ne peut aborder de la même manière le timide et le boute-en-train, un jeune de son âge et une personne âgée, un supérieur hiérarchique et un collègue de même rang.
- **À la situation.** On prend avec raison un air d'enterrement lors de funérailles, une mine réjouie pour une fête ou un mariage. Un air sérieux pour un entretien d'embauche. D'où la nécessité de bien connaître ce que l'on appelle « les conventions sociales ».
- **À l'intimité possible.** Les types de sujets de conversation varient selon que l'on se connaît bien ou pas encore : conversation très intime avec des amis, enjouée et légère avec des copains, technique avec l'employeur, banale avec un inconnu, etc.
- **À l'objectif.** Avec certaines personnes, dans certaines circonstances, on va droit au but sans écouter parce que ce n'est ni le lieu, ni le moment d'engager la conversation. D'autres fois, nous utilisons toutes sortes de circonlocutions pour savoir si cette fille n'aurait pas par hasard... enfin, en ce moment, quelqu'un dans sa vie ?

Le corps compte plus que les mots

Avant un entretien, une rencontre importante, nous préparons avec soin ce que nous allons dire... quand il faudrait surtout travailler notre expression corporelle, nos mimiques, nos intonations de voix. Car tout passe par là ou presque. Faire « bonne impression », le terme est bien choisi. En effet, lors des premières secondes du début de contact, c'est un flash qui nous parvient, une couleur, un style, une aura. Cette personne que nous découvrons, on ne la regarde pas encore vraiment. On la perçoit globalement d'une manière floue, indistincte. Plus que notre raison, ce sont nos sens qui alors se mobilisent pour l'évaluer. Voilà pourquoi les attitudes corporelles comptent bien plus que les mots.

LA DROOPY'S ATTITUDE

Voyez Droopy : mine triste, joues tombantes, corps figé. Il déclare « I'm happy » (« Je suis heureux »). On rit du décalage entre ce qu'il dit et ce qu'il montre de si visiblement malheureux. De même, la contradiction saute aux yeux lorsque nous sommes présentés à quelqu'un de préoccupé. Machinalement, il débite sa formule de politesse : « Enchanté de vous connaître. » Ses mots sont aimables mais son regard s'échappe, il tend une main distraite, son corps paraît crispé... Ce n'est pas à ses paroles mais à son attitude physique que nous nous fions pour penser qu'il n'est pas du tout enchanté de nous connaître, qu'il est ailleurs.

Autre exemple, demandons à une amie comment elle va. Elle répond d'un petit air pincé, triste, précipité : « Très

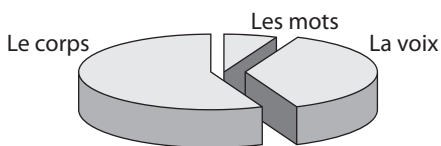


bien merci », et nous comprenons aussitôt que, contrairement à ce qu'elle dit, elle ne va pas bien du tout. Alors bien sûr, il importe que nos phrases d'accueil soient chaleureuses, mais seulement si le corps et les mimiques suivent, avec ouverture et sympathie.

Cette primauté du langage corporel est à la fois une bonne et une mauvaise nouvelle. Une mauvaise nouvelle parce qu'il va falloir contrôler bien plus de choses que nous ne pensions : faire attention à notre voix, à nos gestes afin qu'ils transmettent, eux aussi, le message positif que nous voulons faire passer. Une bonne nouvelle car il n'est pas nécessaire d'avoir une vie intéressante et quantité de choses à raconter pour faire bonne impression. Non, il suffit de faire dire à nos expressions que nous sommes très contents d'être là, heureux de faire connaissance et prêts à l'échange.

LES BASES DE LA SYMPATHIE

Sur quoi se fondent les autres pour décider que nous sommes plus ou moins sympathiques ? Très peu sur ce que nous disons : nos mots, nos idées sont pris en compte à 7 %. Importe beaucoup plus la manière dont nous disons les choses, sur quel ton, avec quelle douceur, quelles intentions dans la voix, des critères qui entrent à 38 % dans les jugements portés.



Enfin, le plus important est le langage du corps et toutes les émotions, les sentiments qui se lisent sur notre visage. Ils sont décisifs à 58 %. (Certaines données étant cotées deux fois, on obtient 103 % au coefficient de sympathie de Mehrabian, 1971.)

Qui se ressemble s'assemble

Souvenons-nous que nous sommes à l'aise avec ceux qui nous ressemblent. D'ailleurs, quand les gens s'entendent bien, ils font des commentaires du genre : « *Elle me rappelle quelqu'un. Il est comme moi. Lui et moi, on pense exactement la même chose...* » Dans toutes les relations humaines, on redoute la différence. Quand on la constate, il y a du jugement, du rejet, de l'agressivité dans l'air. Mais comment ressembler à n'importe quel interlocuteur ? Eh bien, en se mettant en phase avec le ton de sa voix, ses gestes, ses postures. C'est si vrai que la PNL (programmation neurolinguistique) semble dire : imitez-le, il vous aimera.

Imitons-nous les uns les autres

Tout est parti d'une observation faite par les Américains, ces as de la communication. Ils se sont rendu compte qu'au restaurant, les gens qui communiquent bien se synchronisent spontanément : quand l'un prend son verre, l'autre aussi. Quand l'un mâche tranquillement, l'autre prend son temps. Quand l'un baisse le ton, l'autre l'imité, etc. Ils se sont alors demandé s'il ne serait pas intéressant d'inverser la proposition et de commencer – sans attendre que la sympathie s'ins-

talle – par calquer gestes, voix et postures sur son interlocuteur pour que le courant passe...

Évidemment, il pourrait s'agir d'un truc assez grossier si la synchronisation n'était un processus naturel. Je me rappelle avoir été interrogée un jour par une journaliste de la radio belge. L'interview se passait exceptionnellement bien. Mais je me sentais changer à mesure que l'émission avançait. En effet, comme elle, je parlais de plus en plus lentement, d'une voix de plus en plus grave, jusqu'au moment où moi aussi, je me suis entendu parler avec l'accent bruxellois !

Quand on marche avec quelqu'un dans la rue, on aligne son pas sur le sien. De même pour la voix, les mimiques, les rythmes de déplacement, etc. Sans le savoir, nous imitons notre entourage. Nous prenons le pli d'une ambiance, d'un climat (que nous pouvons aussi initier). Voyez au bureau comme certains collègues sont stimulants, tandis que d'autres engagent à l'agressivité, à la paresse. Incontestablement, des ondes passent entre les gens. Certaines donnent du pep's, d'autres rendent d'humeur créative ou dolente. Faites partie de ceux qui mettent une bonne ambiance, compétente, paisible. Mais ayez la sensibilité de ne pas rire quand quelqu'un a du chagrin ou de ne pas vous plaindre quand tout le monde s'amuse...

SYNCHRONISEZ-VOUS

Spontanément donc, nous nous imitons les uns les autres. La PNL va plus loin. Elle propose d'en faire un acte volontaire pour donner l'impression que vous êtes

→

« comme elle, comme lui ». Votre partenaire décroise les bras, il se rapproche, il parle vite... synchronisez-vous sur lui, comme si vous étiez une sorte de papier calque. C'est une manière de le valider, d'abonder dans son sens, de se laisser influencer par ce qu'il est. Il ne s'agit pas de le singer bêtement, mais plutôt de lui emboîter le pas comme le font les bons danseurs se glissant l'un dans l'autre pour enrouler leur valse.

Une relation... à deux

Se couler dans le moule de son partenaire, lui emboîter le pas mais... dans un échange réussi, les deux interlocuteurs s'expriment. La rencontre est égalitaire. Il n'y en a pas un qui pérore et l'autre qui acquiesce ; l'un qui fait la roue et l'autre qui admire. L'un qui dicte sa loi et l'autre qui obéit. Les deux partenaires doivent sortir de cette rencontre contents et enrichis. Tous les deux doivent avoir atteint leurs objectifs et vu leurs besoins satisfaits. Il s'agit donc d'écouter l'autre bien sûr, de chercher ce qui, en soi, lui ressemble ou l'intéresse. Mais en parvenant aussi à s'affirmer tranquillement. Pour bien comprendre cette nécessaire affirmation de soi, commençons par voir ce qu'elle n'est pas.

Les contre-performances

- **La manipulation.** On caresse l'autre dans le sens du poil. On lui sourit, on le complimente mais sans y croire vraiment, dans le seul but de parvenir à ses fins. Aucune sincérité dans cette manipulation.

Et ne croyons pas qu'en face de nous, on soit dupe. On communique mal dans la tricherie.

- **L'agressivité.** Les attaques consistant à contredire, critiquer, opposer ne sont pas non plus affirmation de soi. Cette agressivité traduit soit un sentiment de supériorité et de mégalomanie, soit un sentiment d'infériorité compensée mais dans les deux cas, peu importe ! On se moque du pourquoi quand les façons agacent. Jamais on ne vous appréciera si vous empruntez cet épineux chemin.
- **La dérobadé.** Dans certaines relations, on rencontre aussi le genre anguille qui se dérobadé, se détourne, change de sujet, fuit la discussion... Évidemment, cette personne ne s'affirme pas : elle s'échappe.
- **La soumission.** Enfin, il y a celui (ou celle) qui – pour ne pas avoir à exister – se positionne comme inférieur, subalterne, ne valant pas la peine d'être connu, entendu, regardé. Pour plaire, croit-il, il se rabaisse ou s'absente en cédant toute la place à son vis-à-vis (qui finit par se lasser d'être en face de... personne).

Mais alors qu'est-ce que s'affirmer ? C'est faire valoir son point de vue, tout en respectant l'autre et ses idées. C'est avoir conscience de soi et de ce qui se joue, en ce moment, dans l'échange. C'est atteindre son objectif – et donc garder le contrôle de la situation – mais sans faire de forcing, en obtenant ce que l'on souhaite par la négociation et la compréhension des besoins de chacun : les siens et ceux de son partenaire. C'est enfin, bien sûr, garder son calme.

PAS DE COMPLEXE D'INFÉRIORITÉ

Dites-vous bien que vous n'êtes inférieur à personne. C'est à dessein que j'emploie le verbe « être ». Chacun d'entre nous est un être singulier, intéressant, digne de respect et d'écoute. De ce point de vue, nous sommes tous absolument à égalité. Si nous nous plaçons du point de vue de « l'avoir » c'est un peu différent. Certains possèdent plus de savoir, de compétence, d'expérience dans tel ou tel domaine et il est normal de le reconnaître et d'en tenir compte. Dans un entretien d'embauche par exemple, il convient de garder cette différence « d'avoir » à l'esprit, mais sans diminuer sa personne. De plus, vous apportez aussi une compétence. Elle n'est sans doute pas de même nature, mais elle mérite d'être mise en valeur.

Conclusion, ne faites pas comme ces gens qui expliquent la banque à un banquier, la santé à un médecin, la littérature à un écrivain. Mais ne faites pas non plus comme les timides qui se sentent nuls, même pour parler du temps qu'il fait. Si nécessaire, soyons modestes sur « l'avoir » mais toujours à égalité sur « l'être ». Telle pourrait être la conclusion de ce chapitre.

5 CLÉS POUR S'AFFIRMER...

1. L'authenticité. C'est ne pas tricher. Dire ce que l'on pense (ce qui ne signifie pas dire tout ce que l'on pense).



2. Le courage. C'est assumer ses goûts, ses idées, sa vérité. Ne pas prétendre être un autre.

3. Le respect. C'est éventuellement ne pas être d'accord et le dire, mais sans s'excuser ni agresser. Affirmer tranquillement son point de vue.

4. L'optimisme. C'est accepter les critiques comme des occasions de progrès. Sans se sentir diminué.

5. La curiosité. C'est communiquer vraiment avec les autres, être curieux de ce qu'ils pensent et le montrer en posant des questions, en calmant le jeu, en réagissant et en faisant réagir. Montrer son intérêt en rendant l'échange vivant.

Tout le monde a peur

Vous me direz que la technique, les trucs, les conseils, c'est bien gentil, mais qu'il y a la peur qui fait baisser les yeux, s'enfuir, rentrer sous terre. Oui, oui, c'est vrai, mais soyez conscients que tout le monde, un jour ou l'autre, a peur de l'étranger, des jugements et du ridicule.

Le pire, ce serait quoi ?

Même Delphine, notre championne en relations humaines, doit surmonter sa « trouille » parfois pour aborder un acteur connu, affronter un employeur, un garçon qui lui plaît énormément. Elle se fait alors tout un cinéma, pensées rassurantes à l'appui : « Qu'est-ce qu'il peut m'arriver de pire ? Le pire serait qu'il me frappe et il n'ira pas jusque-là. Mais il peut me jeter. Et alors ? Je penserais que c'est un pauvre type. Et les réactions

d'un pauvre type, je m'en fous. Donc, je ne risque rien à essayer. » Même elle doit se mettre en condition pour se donner du courage.

Nous en sommes tous là. À un moment ou un autre de notre vie relationnelle – et surtout lors des premiers contacts – nous ressentons trac, stress, peur. Chacun de nous éprouve une petite (ou une grande) appréhension au moment de sonner à la porte, d'attraper son téléphone, d'affronter le public car il s'agit d'une peur-réflexe face à la nouveauté.

**C'est l'inconnu qui inquiète et « les films »
que l'on se fait.**

Cet autre que l'on aborde, on ignore qui il est, comment il va nous recevoir. Peut-être va-t-il nous envoyer sur les roses ou nous accueillir les bras ouverts. Mais comment savoir ? L'étranger inquiète. On ne sait pas ce qu'il pense, le bien ou le mal qu'il peut faire, quelles sont ses intentions. Dans certaines situations, nous sommes même doublement craintifs : quand on est demandeur, quand l'inconnu est un homme (ou une femme) important, une personnalité connue, quand la rencontre est déterminante pour nous, quand on n'a pas confiance en soi...

Ces inquiétantes premières fois

Il faut avoir le courage d'oser, c'est la seule solution.

Aucune recommandation n'est plus utile que celle-ci car la peur se dissout dans l'action, même la pire de toutes (et heureusement la plus rare), celle qui paralyse. Cette panique, on l'éprouve quand on est

« bombardé » face à des étrangers, dans des conditions inconnues, lorsque tout est nouveau : le lieu, la situation de communication, les personnes. C'est la première fois qu'on est invité, on ne connaît personne, la première fois qu'il faut s'exprimer dans un groupe, prendre la parole en public... Les premières fois nous terrifient.

LES 2 ANTI-STRESS

La peur naît de l'ignorance. Elle s'apaise dès qu'on se fixe :

- **un objectif précis** : faire passer tel message, obtenir tel renseignement, tel rendez-vous.

Elle cède aussi quand on s'appuie sur :

- **une technique solide**. Comme le comédien paniqué s'appuie sur son texte, appris par cœur, nous nous appuyons sur des réflexes : sourire, respirer, faire le premier pas, etc.

Moins forte est la peur venant d'un ego mal en point : on ne se sent pas à la hauteur. On craint le rejet, le ridicule, de se sentir vulnérable, pas très intéressant, de n'avoir rien à dire. Oh ! bien sûr, il nous arrive en ce cas d'aller vers les autres mais dans quel état : hostilité, fuite, excès en tous genres (d'amabilité, d'agressivité, de sourires crispés voire de maladresses, etc.). Et le reste du temps, repli sur soi.

Stop ! Reconnaissons les symptômes du manque de confiance en soi. Il se manifeste par cette peur au ventre qui tenaille, dès qu'il s'agit d'aborder quelqu'un. Si elle vous étreint, c'est que vous imaginez le pire.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Comment plaire en 3 minutes

Patricia Delahaie



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

L E D U C . S
E D I T I O N S