

5 minutes pour changer
la donne avec tous
vos interlocuteurs

DAVID J. LIEBERMAN

COMMENT

OBTENIR

CE QUE VOUS

VOULEZ

**LES SECRETS POUR CONTRÔLER
ET INFLUENCER
TOUTES LES SITUATIONS**

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

COMMENT **OBTENIR** CE QUE VOUS **VOULEZ**

Cessez de vous laisser manipuler et obtenez enfin ce que vous voulez !

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 instantanément le dessus quel que soit votre interlocuteur,
- faire changer d'avis même les personnes les plus obstinées,
- formuler les critiques les plus dures sans jamais blesser,
- obtenir les confidences de qui vous voulez.

Ne restez plus impuissant ! Avec ce guide, prendre le contrôle de n'importe quelle situation et diriger les choses comme vous l'entendez, c'est possible !

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 *Comment obtenir la vérité en moins de 5 minutes* (Leduc.s Éditions).

ISBN 978-2-84899-311-9



18,00 euros
Prix TTC France

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

design : bernard amiard

RAYON LIBRAIRIE : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

« 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

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

Comment obtenir la vérité en moins de 5 minutes, 2011.

Retrouvez nos prochaines parutions, les ouvrages du catalogue et les événements à ne pas rater. Votre avis nous intéresse : dialoguez avec nos auteurs et nos éditeurs. Tout cela et plus encore sur Internet à :

<http://blog.editionsleduc.com>

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

Illustrations : Antoine Limare
(www.antoinelimare.net)

© 2009 LEDUC.S Éditions
Sixième impression (novembre 2011)
17, rue du Regard
75006 Paris – France
E-mail : info@editionsleduc.com
ISBN : 978-2-84899-311-9

DAVID J. LIEBERMAN

**COMMENT
OBTENIR
CE QUE VOUS
VOULEZ**

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

Sommaire

Introduction	7
Les secrets que vous allez découvrir, et comment vous en servir	9
I. Faites vous apprécier, aimer ou simplement admirer par qui vous voulez	13
II. Ne vous faites plus jamais avoir, ne vous laissez plus manipuler ni abuser et ne laissez plus personne profiter de vous	59
III. Prenez le contrôle de n'importe quelle situation et obtenez ce que vous voulez de qui vous voulez	81
VI. Comment être toujours le gagnant, qu'il s'agisse de décrocher un job, de séduire quelqu'un ou de remporter la partie	145
V. Comment tirer toujours le meilleur parti des situations les plus problématiques, les plus frustrantes et les plus difficiles	155
Conclusion	243
Bibliographie	245
Table des matières	249

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 et de tactiques 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 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'entendez, **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 voulez qu'elles aillent, 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'entendrez, 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.

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

1

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

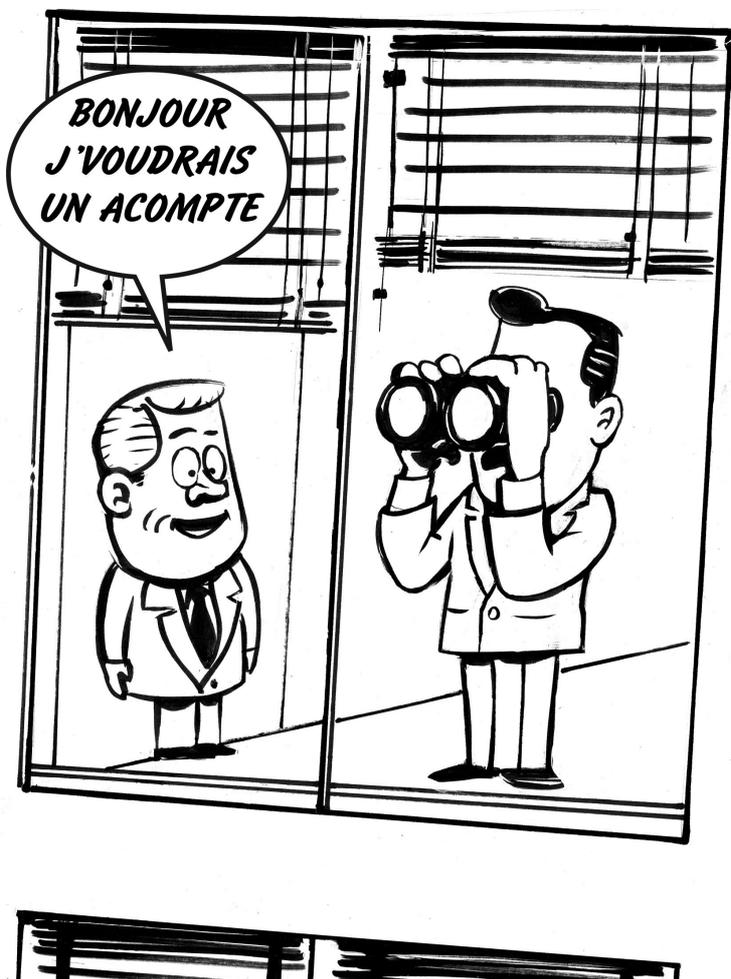
deux mots, en vous associant à des stimuli agréables, votre interlocuteur commencera à éprouver pour vous un sentiment favorable. Des études indiquent que si vous préparez par exemple vos vacances, vous aurez tendance à établir un lien entre cette impression favorable et une personne qui se trouvera 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.



*Si votre interlocuteur a tendance à fuir le contact visuel
et à regarder au loin, prudence !*

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.

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

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.

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 que nous. 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.

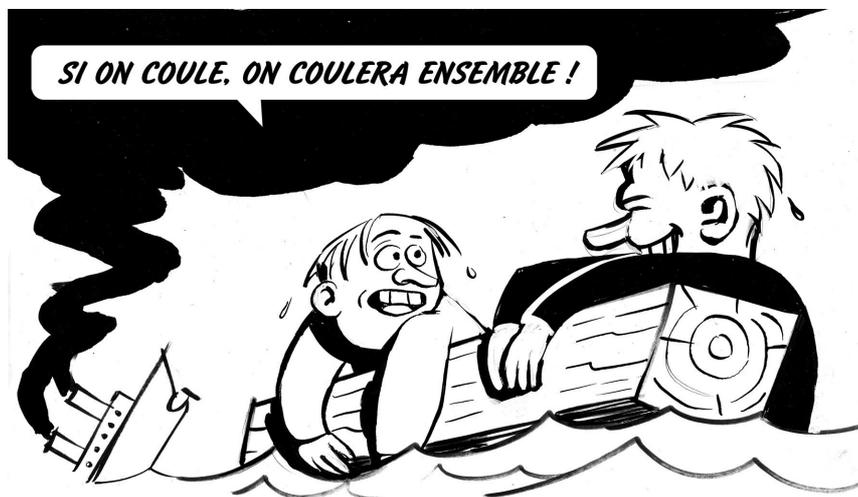
Cet aspect de la nature humaine induit souvent les gens en erreur, car le fait est que nous aimons ceux qui ont confiance en eux-mêmes. Cependant, nous savons que celui qui a vraiment confiance en lui-même n'éprouve pas le besoin de le faire savoir : il laisse les autres se rendre compte des choses par 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 souvent, de façon instinctive, nous savons nous en écarter. Celui qui inspire vraiment la confiance et l'assurance est celui qui se montre capable de rire de ses propres erreurs et qui n'a pas peur de se montrer humain, c'est-à-dire imparfait.

Une attitude positive

Comme nous l'avons vu précédemment, nous avons tendance à aimer ceux qui nous ressemblent. Il y a toutefois une exception. Personne n'a envie de fréquenter un individu lunatique, instable ou pessimiste. Nous préférons tous rechercher, aimer et admirer des gens positifs et enthousiastes. Pourquoi ? Parce qu'une vision enthousiaste du monde est ce que nous aimerions tous avoir, et un tel esprit chez une personne nous donne envie de l'aimer davantage. Vous connaissez peut-être – à moins que vous soyez vous-même – une personne qui trouve énervant de voir autour d'elle des gens se lever le matin avec le sourire. Le fait est que d'une façon ou d'une autre, ce genre d'attitude et ce genre de personne captent notre attention. Pensez à ceux que vous n'aimez vraiment pas croiser : ce sont probablement des gens qui trouvent toujours à se plaindre, à critiquer, à chercher des histoires. Une attitude positive vous permettra d'attirer les gens et de vous faire aimer.

Mais, au fait... les pleurnicheurs et les rabat-joie n'aiment-ils pas, eux aussi, être entourés ? Oui, ils aiment s'entourer de gens qui sont aussi défaitistes qu'eux, mais ce n'est pas cette qualité qui les fait aimer davantage les personnes dont ils s'entourent. Celui qui broie du noir aime trouver avec qui partager son amertume, mais dès qu'il sera de meilleure humeur, il abandonnera une telle compagnie. En effet, il ne l'aura pas aimée (du moins pas pour cette ressemblance avec lui), il aura simplement apprécié le partage.



*Les moments difficiles favorisent les rapprochements
et tissent des liens d'amitié nouveaux.*

Résumé de la stratégie

- ❖ Soyez aussi proche que possible de votre interlocuteur : car la familiarité engendre l'affection, et non le mépris !
- ❖ Parlez-lui de préférence quand il est de bonne humeur, afin que s'applique le principe d'association. Parlez-lui de vos centres d'intérêt communs ou de vos expériences communes, et tâchez d'écouter le plus possible et de parler le moins possible.
- ❖ Pour que s'applique le principe de l'affection réciproque, si vous avez une raison de le respecter ou de l'admirer, faites en sorte qu'il le sache.
- ❖ Arrangez-vous pour qu'il vous accorde une petite faveur, mais sans que ce soit par obligation. Vous susciterez ainsi chez lui une motivation inconsciente à vous aimer davantage.
- ❖ Établissez un lien psychologique et créez de la sympathie en imitant ses gestes, son débit, ses intonations. ➔

Comment obtenir ce que vous voulez

- ❖ Nous sommes attirés par les personnes qui ont de l'assurance. Montrez la vôtre en sachant rire de vous-même et en ne vous prenant pas trop au sérieux.
- ❖ Faites que votre interlocuteur se sente à l'aise. Soyez encourageant et sincèrement chaleureux et attentionné.
- ❖ Adoptez une attitude mentale positive. Nous sommes plutôt attirés par les gens dynamiques, passionnés, heureux, contents de vivre.
- ❖ Lisez le chapitre 2, Comment faire pour qu'on vous trouve irrésistiblement attirant. Nous avons tendance à préférer les personnes que nous trouvons attirantes, qu'elles soient de notre sexe ou de l'autre.

2

Comment faire pour qu'on vous trouve irrésistiblement attirant

Même si nous avons tous des préférences différentes en ce qui concerne le physique, ces tactiques vous seront très précieuses pour maximiser vos « actifs », et pour que, dans la plupart des cas, l'idée qu'a l'autre personne de ce qui l'attire ne soit pas pour vous un obstacle. Comment y parvenir ? Ne vous est-il jamais arrivé de sortir avec quelqu'un qui n'était pas du tout votre type ? Pourquoi l'avez-vous fait ? Parce que cette personne, sans doute involontairement, avait fait en sorte que ce principe s'applique, si bien que vous l'aviez trouvée irrésistible.

L'expérience et diverses études montrent que plus nous apprécions une personne, et plus nous avons tendance à la trouver attirante. Si les tactiques présentées ci-après s'appliquent surtout dans un contexte amoureux, il convient d'ajouter que nous trouvons rarement attirantes les personnes que nous n'apprécions pas.

Si vous voulez attirer quelqu'un, utilisez les techniques du chapitre précédent ; ensuite, pour un meilleur succès, utilisez celles de ce chapitre.

Susciter l'émotion

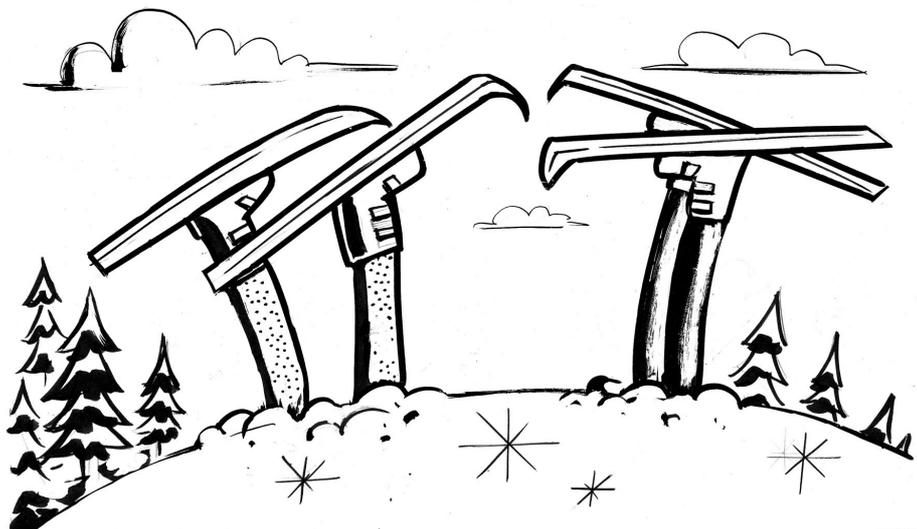
Cette seule tactique vous assurera davantage de succès que n'importe quelle coiffure, n'importe quel « look » ou n'importe quelle situation professionnelle. Quand le corps

humain produit de l'adrénaline, il en résulte souvent un sentiment d'attraction envers les personnes présentes et de désir sexuel. L'adrénaline, produite par tout état d'excitation élevée – peur, enthousiasme, sport, etc. – engendre et intensifie des sentiments passionnés (en supposant qu'une certaine forme d'attraction existe, à un niveau ou à un autre).

Dès qu'une personne ressent une excitation, que ce soit en regardant un film d'horreur, en s'amusant dans un parc d'attractions ou même en faisant de l'exercice physique, ce sera comme si elle attribuait en partie cette excitation à celui ou ceux qui l'accompagnent. En effet, il se produit un phénomène inconscient de transfert par lequel l'enthousiasme se transforme en désir sexuel et en excitation. La prochaine fois que vous rencontrerez un couple qui vous paraîtra mal assorti, demandez à ces deux personnes comment elles se sont connues. Il y aura de bonnes chances pour qu'elles se soient rencontrées dans un contexte particulièrement propice à l'excitation... peut-être en faisant du sport, ou peut-être que quelque chose rendait une des deux personnes (la plus séduisante du couple) angoissée, nerveuse ou enthousiaste.

Point important

C'est pour cette raison même que les psychologues s'inquiètent de plus en plus de la tendance actuelle – dans les jeux vidéo, au cinéma et à la télévision – à associer la violence au sexe. Le rapprochement entre ces deux stimuli peut susciter un enthousiasme accru pour la violence et des tendances agressives dans le cadre des relations sexuelles.



*L'excitation provoquée par la pratique d'une activité
peut se muer en désir pour le partenaire...*

Question de démarche

L'attraction physique semble être souvent liée à la jeunesse. Heureusement, il n'est pas nécessaire d'être jeune, l'essentiel est de faire jeune. Même une chose apparemment aussi insignifiante que la posture ou la démarche joue un rôle très important dans notre perception de la jeunesse des gens. Il est certain que l'attraction physique d'une personne est liée à sa démarche, et les gens ont une réaction plus favorable vis-à-vis d'une personne dont la démarche suggère la jeunesse, indépendamment de l'âge réel et du sexe (Montepare et Zebrowitz-McArthur, 1988). Qu'est-ce qui caractérise une posture « jeune » ? La souplesse. Observez un petit enfant, et remarquez

combien il est plus souple qu'une personne âgée. Le yoga peut vous permettre de progresser grandement en souplesse et d'être perçu comme bien plus attirant grâce à votre posture et à votre démarche.

Point important

Il existe plusieurs théories expliquant pourquoi c'est la jeunesse que nous trouvons attirante. La plus largement admise est qu'il s'agit d'un instinct biologique hérité de nos lointains ancêtres. Une femme d'apparence jeune a plus de chances de pouvoir porter un enfant, ce qui est souhaitable pour un homme. Un homme jeune renvoie à l'idée de virilité, il est plus susceptible de protéger une femme et ses enfants et de rapporter du gibier.

Droit dans les yeux

Saviez-vous qu'en regardant une personne dans les yeux, vous pouvez la rendre amoureuse de vous ? C'est la conclusion de nombreuses études sur l'attraction et sur l'amour romantique. Lors d'une expérience, on a demandé à un homme et à une femme qui ne se connaissaient pas de se regarder dans les yeux pendant deux minutes. On a constaté que cela suffisait à faire naître des sentiments passionnés et réciproques (Kellerman, Lewis et Laird, 1989).

Pour utiliser cette tactique à l'occasion d'une conversation, regardez votre interlocuteur dans les yeux quand vous lui parlez et quand vous l'écoutez. Le plus souvent, nous avons tendance à déplacer notre regard au cours de la conversation. En regardant votre interlocuteur dans les yeux au moment où vous lui parlez, vous mettez en jeu ce

phénomène psychologique mais vous évitez de le faire d'une manière trop ostensible.

Le principe de contraste et le principe d'association

Si vous voulez qu'une personne vous trouve attirant, le mieux est de la rencontrer d'abord par vous-même, seul ou bien accompagné d'une personne attirante du sexe opposé. Cela, en raison du principe de contraste et du principe d'association.

Nous jugeons généralement quelqu'un par comparaison avec les autres. C'est encore plus vrai quand nous rencontrons une personne pour la première fois. Notre perception de ses attributs physiques se fait par comparaison avec ceux de son entourage. Un certain nombre d'études ont été réalisées dans ce domaine, et certaines confirment que les hommes qui ont récemment contemplé des top-modèles en bikini trouvent les autres femmes – même leurs propres épouses – moins séduisantes.

Là réside une de nos plus grandes erreurs. Avant même d'avoir laissé à la personne la moindre chance d'apparaître sous son vrai moi et d'avoir mis en application une de ces tactiques, nous la jugeons sur sa beauté physique. Mettez donc les chances de votre côté : quand vous voulez séduire, évitez de vous trouver en présence de personnes (du même sexe) plus attirantes que vous.

Quand vous rencontrez la personne, surtout si c'est pour la première fois, tâchez aussi de ne pas être accompagné de personnes très peu séduisantes, quel que soit leur sexe. Cela, en raison du principe d'association : nous avons tendance à percevoir le groupe plutôt que les individus.

Je le répète, la meilleure méthode consiste à vous présenter de vous-même, seul ou accompagné d'une personne

attirante du sexe opposé. Cela vous permettra aussi d'utiliser d'autres tactiques. (La raison pour laquelle vous pouvez être accompagné d'une personne attirante du sexe opposé est que le principe d'association l'emporte sur le principe de contraste quand les membres du groupe différent plus qu'ils ne se ressemblent. En d'autres termes, la présence de la personne qui vous accompagne vous sert car vous êtes perçus tous les deux comme « une unité ».)

L'estime de soi et l'attraction

Si vous n'êtes pas un Apollon ni une Vénus, voici une tactique qui vous permettra d'être perçu comme bien plus attirant dès le début.

Une étude a montré qu'une femme qui était présentée à un homme trouvait celui-ci plus attirant si elle avait été blessée dans son estime (Walster Hatfield, 1965). En ayant conscience qu'une personne a récemment subi une grosse contrariété, vous n'iriez sans doute pas exprès lui faire honte, mais sachez que vous lui semblerez plus attirant que si son estime d'elle-même était au plus haut. C'est ce qui explique le fameux effet de rebond par lequel on se retrouve rapidement dans une nouvelle relation après la fin de la précédente, généralement avec une personne qu'on n'aurait pas fréquentée dans des « conditions normales ».

Une autre façon d'« échapper au radar » consiste tout simplement à approcher la personne au moment où elle est en compagnie d'autres personnes plus attirantes. Des études montrent que lorsque nous sommes en compagnie de personnes qui nous paraissent plus séduisantes que nous, nous avons tendance à avoir moins confiance en nous-mêmes et en notre apparence. Là encore, c'est quand nous n'avons pas



Comment obtenir ce que vous voulez

David J. Lieberman

Plus d'infos sur ce livre paru aux éditions
Leduc.s