



Rapports Humains

234 techniques pour décupler
votre impact sur les autres

Copyright © 2012 - [Copywriting Pratique](#)

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Introduction | 10 |
| Stratégies et techniques de copywriting pour améliorer durablement vos relations avec les autres..... | 12 |
| Convaincre pour harmoniser | 12 |
| <i>Le cas du voisin bruyant</i> | <i>13</i> |
| <i>Le cas du supérieur hiérarchique</i> | <i>14</i> |
| <i>Les cas de la famille et des amis.....</i> | <i>14</i> |
| Les avantages d'un courrier par rapport à une communication orale | 14 |
| L'importance de suivre une méthodologie | 16 |
| Partie 1 : Le fond | 17 |
| <i>Bien définir son objectif (un seul)</i> | <i>17</i> |
| <i>Connaître son interlocuteur sur le bout des doigts</i> | <i>19</i> |
| A propos de l'auteur | 21 |
| Comment travailler votre voix afin de révolutionner vos relations aux autres. 22 | 22 |
| Alors en quoi votre voix peut modifier votre rapport aux autres ? | 22 |
| <i>Votre voix est le support de votre communication.....</i> | <i>22</i> |
| <i>Votre voix donne une image de vous</i> | <i>22</i> |
| <i>Votre voix modifie l'état de votre interlocuteur.....</i> | <i>22</i> |
| Comment utiliser votre voix pour influencer votre interlocuteur ? | 23 |
| <i>Le volume de votre voix</i> | <i>23</i> |
| <i>La hauteur de votre voix</i> | <i>24</i> |
| <i>La rythmique de votre voix</i> | <i>24</i> |
| <i>Le timbre de votre voix.....</i> | <i>24</i> |
| Pourquoi ne parvenez-vous pas toujours à maîtriser ce que votre voix transmet ? | 25 |
| Alors comment travailler votre voix pour maîtriser votre impact sur autrui ? | 26 |
| <i>Vous devez développer votre capacité d'écoute.....</i> | <i>26</i> |
| <i>Il vous faut acquérir une bonne maîtrise de votre corps.....</i> | <i>27</i> |
| <i>Une bonne maîtrise de vos émotions</i> | <i>28</i> |
| A propos de l'auteur | 28 |
| Pourquoi il est important que vous vous intéressiez au caméléon..... | 29 |
| Attention, un camion peut en cacher un autre ! | 29 |
| Petit Rappel | 30 |
| Ce n'est pas aussi simple que ça en à l'air | 31 |
| Alors, comment aider les autres ? | 32 |
| Pour comprendre les gens : apprenez les couleurs | 33 |
| Tension et Coopération | 34 |
| Tu parles quelle couleur ? | 34 |
| Caractéristiques des couleurs..... | 35 |
| <i>Les jaunes.....</i> | <i>35</i> |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|---|-----------|
| <i>Les verts</i> | 37 |
| <i>Les Bleus</i> | 38 |
| <i>Les Rouges</i> | 39 |
| A propos de l'auteur | 41 |
| Améliorez votre relation aux autres en communiquant mieux | 42 |
| Certains arrivent à mieux se faire comprendre, comment font-ils ? | 42 |
| <i>Le sens des mots et la communication</i> | 42 |
| <i>Exemple pour illustrer</i> | 43 |
| <i>Changez l'angle de votre regard</i> | 43 |
| <i>Communiquez plus efficacement grâce à la carte du monde d'Erickson</i> | 44 |
| <i>Découvrir les vertus de la synchronisation !</i> | 45 |
| A propos de l'auteur | 45 |
| L'intuition, un atout pour mieux communiquer | 46 |
| En quoi éveiller son intuition et se connecter à ce champ d'énergie peut-il permettre d'améliorer ses relations et de mieux communiquer avec les autres ? | 46 |
| En quoi l'intuition est-elle un atout pour mieux communiquer ? | 49 |
| <i>5 raisons qui montrent que l'intuition est un atout pour mieux communiquer</i> | 49 |
| A propos de l'auteur | 49 |
| 23 Conseils pour mieux communiquer et améliorer vos relations avec les autres | 50 |
| Faites que les gens avec qui vous êtes, se sentent importants avec ces 5 conseils | 51 |
| Faites en sorte de montrer votre écoute attentive avec ces 7 astuces | 52 |
| A propos de l'auteur | 53 |
| Ce que les bons communicants ne veulent pas que vous sachiez | 54 |
| Retour à la civilisation | 55 |
| Le préalable indispensable à toute communication | 56 |
| Vous n'êtes pas seul dans votre tête | 57 |
| A propos de l'auteur | 58 |
| Nous sommes tous des profilers. Maintenant, découvrez comment en devenir un bon | 59 |
| Profilers de naissance ! | 59 |
| « Tu ne rentreras point dans la tête du tueur » | 61 |
| « Tu méditeras sur les compétences incroyables de ton cerveau » | 61 |
| A propos de l'auteur | 63 |
| Quelle langue choisir pour communiquer ? | 64 |
| Informations sur l'Espéranto | 66 |
| Comment apprendre l'Espéranto | 66 |
| A propos de l'auteur | 67 |
| Sauver son couple | 69 |
| Sauver son couple, une histoire d'énergie | 69 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|---|-----------|
| A propos de l'auteur | 73 |
| Comment gérer votre stress pour aborder une personne qui vous plaît ? | 74 |
| 1. Le plus facile, c'est de se jeter à l'eau. Et le plus difficile, c'est de recommencer .. | 74 |
| 2. Et le lien avec le stress ? | 75 |
| <i>Excuse 1: Cette personne vous plaît, mais vous êtes au travail, ça ne se fait pas. ...</i> | <i>75</i> |
| <i>Excuse 2: Cette personne vous plaît, mais vous n'avez pas le temps, vous êtes en retard.</i> | <i>76</i> |
| <i>Excuse 3: Cette personne vous plaît, mais vous êtes trop fatigué, vous ne le sentez pas.</i> | <i>76</i> |
| <i>Excuse 4 : Cette personne vous plaît, mais vous ne savez pas quoi lui dire.....</i> | <i>77</i> |
| <i>Excuse 5 : Cette personne vous plaît, mais vous ne méritez pas son intérêt, vous êtes impressionné.</i> | <i>78</i> |
| <i>Excuse 6 : Cette personne vous plaît mais, vous n'avez pas assez d'argent pour faire de nouvelles rencontres.</i> | <i>78</i> |
| A propos de l'auteur | 79 |
| Et s'il fallait choisir entre chercher l'âme sœur et réussir sa vie de couple ?.. | 80 |
| Chercher l'âme sœur ou réussir sa vie de couple prend du temps ! | 80 |
| Au choix, l'âme sœur ou réussir sa vie de couple ?..... | 80 |
| Dans les deux cas, on veut réussir sa vie de couple | 81 |
| Réussir sa vie de couple malgré les schémas hérités | 82 |
| Réussir sa vie de couple malgré ses blessures | 83 |
| Réussir sa vie de couple malgré les sous-personnalités | 84 |
| Réussir sa vie de couple grâce aux sous-personnalités ! | 85 |
| A propos de l'auteur | 85 |
| Les relations habitent la maison... ou pas | 86 |
| A propos de l'auteur | 87 |
| 12 astuces pour devenir un parent détecteur des mensonges..... | 88 |
| Astuce 1 : Faire raconter son histoire à l'envers..... | 88 |
| Astuce 2 : L'utilisation d'expressions précises | 89 |
| Astuce 3 : Les mouvements | 89 |
| Astuce 4 : Les paumes de la main | 89 |
| Astuce 5 : Répétition et réponses aux questions..... | 89 |
| Astuce 6 : Le faux sourire | 89 |
| Astuce 7 : Les objets | 90 |
| Astuce 8 : Les pieds vers l'extérieur | 90 |
| Astuce 9 : Le ton et le sarcasme | 90 |
| Astuce 10 : Le changement de sujet | 90 |
| Astuce 11 : Fixer les yeux | 90 |
| Astuce 12 : Les mouvements des yeux et des pupilles | 91 |
| A propos de l'auteur | 91 |
| Comment améliorer vos relations en luttant contre 3 des sept péchés capitaux | 92 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|--|------------|
| L'avarice | 92 |
| <i>Définition d'après Wikipédia</i> | 92 |
| La paresse..... | 94 |
| <i>Définition de Wikipédia</i> | 94 |
| La colère | 95 |
| <i>Définition de Wikipédia</i> | 95 |
| A propos de l'auteur | 96 |
| La vie en jeu | 97 |
| La vie en jeu : et si nous nous amusons à sortir du cadre | 97 |
| <i>S'aimer soi même</i> | 98 |
| <i>Être vrai et authentique</i> | 99 |
| <i>Importance de connaître son histoire familiale</i> | 99 |
| <i>Voir au-delà de notre propre existence</i> | 99 |
| <i>Ce jeu dont vous êtes le héros</i> | 100 |
| A propos de l'auteur | 100 |
| Il y a même des entrepreneurs qui utilisent la finance pour améliorer les rapports humains..... | 102 |
| Le banquier | 102 |
| <i>Ce que vous pensez :</i> | 102 |
| <i>Ce que vous dites :</i> | 102 |
| <i>Ce qu'il pense :</i> | 103 |
| <i>Mettez-vous à sa place :</i> | 103 |
| <i>Les outils que vous devez maîtriser :</i> | 103 |
| <i>En quoi ces outils amélioreront votre relation avec le banquier :</i> | 103 |
| L'expert-comptable | 103 |
| <i>Ce que vous pensez :</i> | 103 |
| <i>Ce qu'il vous dit :</i> | 103 |
| <i>Ce que vous en déduisez :</i> | 103 |
| <i>Réfléchissez un peu :</i> | 104 |
| <i>Ce que vous devez connaître :</i> | 104 |
| <i>En quoi ces indicateurs amélioreront votre relation avec l'expert-comptable</i> | 105 |
| Le fournisseur | 105 |
| <i>Ce que vous pensez :</i> | 105 |
| <i>Ce que vous dites :</i> | 105 |
| <i>Ce qu'il pense :</i> | 105 |
| <i>Mettez-vous à sa place :</i> | 105 |
| <i>Ce que vous devez connaître :</i> | 105 |
| <i>En quoi cette connaissance améliorera vos relations avec votre fournisseur :</i> | 106 |
| A propos de l'auteur | 106 |
| Commander ou manager ? Les clés qui font toute la différence..... | 107 |
| Point de commandement sans confiance..... | 107 |
| Le chef est un formateur et un guide..... | 108 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|---|------------|
| Les valeurs morales du chef..... | 109 |
| Une seule façon d'actionner ces clés : commander à la voix | 109 |
| Le manager peut-il commander ?..... | 110 |
| A propos de l'auteur | 110 |
| Comment améliorer les rapports humains en vous amusant, grâce à vos dix doigts | 111 |
| En quoi, écrire un eBook peut favoriser, améliorer, voire révolutionner les relations humaines..... | 111 |
| En quelques mots pour commencer, qu'est-ce exactement un eBook ?..... | 111 |
| Qu'est-ce qu'on peut raconter dans un eBook ? | 113 |
| <i>En tant que parents</i> | 113 |
| <i>En tant que grands-parents</i> | 113 |
| <i>Et pour les deux...</i> | 114 |
| <i>Pour les événements familiaux</i> | 114 |
| <i>Pour les voyageurs</i> | 114 |
| <i>Pour tous les cordons bleus</i> | 115 |
| <i>Conclusion</i> | 116 |
| A propos de l'auteur | 116 |
| Cap sur le marketing Internet à propos de nos capacités relationnelles..... | 117 |
| Captiver son auditoire, les visiteurs de votre site/blog, belle-maman, la femme convoitée, l'homme désiré... etc. (Liste non exhaustive)..... | 119 |
| <i>Inspirez la confiance</i> | 119 |
| A propos de l'auteur | 120 |
| En quoi le blogging peut améliorer nos relations sociales ? | 121 |
| Le blogging pour ceux qui s'expriment mieux à l'écrit | 121 |
| Créer de l'intimité avec un blog ?..... | 121 |
| Le blog est un espace d'échange..... | 122 |
| L'importance de l'authenticité | 122 |
| Bloguer, c'est aussi aider..... | 123 |
| Apprendre sur ses relations en écrivant..... | 123 |
| A propos de l'auteur | 124 |
| Découvrez le secret des entrepreneurs qui réussissent sans prospecter | 125 |
| Quel genre d'entrepreneur êtes-vous ?..... | 125 |
| Cessez d'écouter votre Calimero et réveillez votre héros !..... | 127 |
| A propos de l'auteur | 128 |
| Comment le web peut-il améliorer voire révolutionner les rapports humains ? | 129 |
| Les besoins physiologiques | 130 |
| <i>Pour manger ou boire, il faut aller à la chasse !</i> | 130 |
| <i>Aide humanitaire</i> | 130 |
| <i>Le web abroge la notion d'espace et facilite la communication entre les Hommes .</i> | 132 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|---|------------|
| Les besoins de sécurité | 132 |
| <i>Internet vous permet de rencontrer des gens dans votre situation</i> | 132 |
| <i>Le web diffuse les messages entre les Hommes au delà du temps</i> | 133 |
| A propos de l'auteur | 133 |
| Le respect des Hommes : un des piliers du Lean ? | 134 |
| Le respect des gens est un des piliers du lean | 134 |
| Vous avez tous les leviers entre vos mains..... | 136 |
| Que faire en pratique ? | 137 |
| A propos de l'auteur | 137 |
| Les émotions dans les rapports humains : atout ou handicap ?..... | 139 |
| Que sont les émotions ?..... | 139 |
| La joie : ses avantages..... | 140 |
| <i>Le charisme</i> | 140 |
| <i>La sociabilité</i> | 140 |
| <i>L'enthousiasme</i> | 140 |
| <i>Le dynamisme</i> | 140 |
| <i>La créativité</i> | 140 |
| <i>La patience</i> | 140 |
| <i>La confiance</i> | 140 |
| <i>La sécurité</i> | 141 |
| La colère : Un ange gardien indispensable..... | 141 |
| La tristesse : Une émotion libératrice | 142 |
| <i>Les pleurs</i> | 142 |
| <i>Le repli sur soi</i> | 142 |
| <i>Acceptation et adaptation</i> | 143 |
| La peur : un sentiment à redouter ? | 143 |
| <i>Qu'est-ce que la peur ?</i> | 143 |
| <i>La peur "positive"</i> | 143 |
| <i>La peur "négative"</i> | 144 |
| <i>Peut-on vivre avec la peur ?</i> | 144 |
| A propos de l'auteur | 144 |
| Soyez EGOISTE... pour de meilleures relations avec les autres !..... | 146 |
| Donner ce que l'on a | 146 |
| A propos de l'auteur | 149 |
| Un jour, je suis tombé sur une planète vraiment compliquée... .. | 150 |
| Etape 1 : tout compliquer | 150 |
| Etape 2 : tout oublier | 150 |
| <i>Première option de complexification</i> | 150 |
| Etape 3 : tout expliquer | 151 |
| <i>Deuxième option de complexification</i> | 151 |
| <i>Troisième option de complexification</i> | 151 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|---|------------|
| <i>Quatrième option de complexification</i> | 151 |
| Ouf, ça se complique « bien comme il faut » !..... | 152 |
| <i>Vous avez dit « hasard » ?</i> | 152 |
| Là c'est bon : maintenant on re-simplifie. | 152 |
| Etape 4 : « les autres..... | 153 |
| <i>Si si, leur existence ne tient qu'à vous !</i> | 153 |
| Le joker ultime..... | 153 |
| Je passe aux aveux... .. | 154 |
| Ce qui est simple est faux ! | 154 |
| Tout en un mot..... | 154 |
| Vous dites... des « relations humaines » ? | 154 |
| Illusion... et désillusion | 155 |
| L'enfer... c'est les autres ? | 155 |
| A propos de l'auteur | 155 |
| Romans sur ordonnance | 156 |
| Naissance de la bibliothérapie..... | 156 |
| À qui s'adresse la bibliothérapie ? | 156 |
| Les self-help books | 157 |
| Prescriptions littéraires..... | 158 |
| <i>Un classique antiroutine conjugale</i> | 158 |
| <i>En cas d'errements professionnels</i> | 158 |
| <i>Spécial crise de la quarantaine et questions existentielles diverses</i> | 159 |
| <i>Pour tout oublier pendant quelques heures</i> | 159 |
| <i>Si l'on vient de vivre un deuil</i> | 159 |
| <i>Si l'on est malade</i> | 159 |
| A propos de l'auteur | 160 |
| 2013 : Et si nous préparions l'année axée sur des rapports humains ? | 161 |
| Introduction | 161 |
| Regard sur notre manière de vivre nos rapports humains | 162 |
| Un bonjour qui change tout | 163 |
| Qui sont vos voisins ? | 164 |
| A propos de l'auteur | 167 |
| Comment mon métier de vendeur m'a permis d'avoir une meilleure vie | 168 |
| Les 12 motivations qui dictent chacun des actes des êtres humains qu'il faut connaître à tout prix !..... | 170 |
| Les 5 besoins majeurs de l'être humain..... | 170 |
| Les 7 péchés capitaux..... | 171 |
| A propos de l'auteur | 172 |
| L'informatique: une langue universelle qui nous rassemble | 173 |
| L'irrésistible faculté de se connecter..... | 173 |
| <i>Rappelez-vous</i> | 173 |

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

| | |
|--|------------|
| <i>Une question d'état d'esprit</i> | 175 |
| <i>Tous liés</i> | 176 |
| <i>Qui est l'autre ?</i> | 178 |
| A propos de l'auteur | 178 |
| Les 9 conseils Feng shui à suivre au bureau pour améliorer vos relations avec vos collègues | 180 |
| Positionnement du bureau | 181 |
| Les 4 animaux symboliques..... | 183 |
| <i>La tortue</i> | 183 |
| <i>Le Phénix</i> | 183 |
| <i>Le Dragon</i> | 184 |
| <i>Le Tigre</i> | 184 |
| Les sons et les odeurs | 186 |
| A propos de l'auteur | 187 |
| Bonjour, premier mot du rapport humain | 188 |
| Le rapport aux autres commence par le rapport à soi | 189 |
| <i>Plusieurs choses l'une pour la la joie de la diversité :</i> | 190 |
| A propos de l'auteur | 192 |
| Comment le stress perturbe les rapports humains | 193 |
| De quoi dépendent les relations humaines ?..... | 193 |
| Comment faire baisser le stress ? | 194 |
| La porte d'entrée chimique | 195 |
| <i>La voie chimique allopathique (médicamenteuse)</i> | 195 |
| <i>La voie chimique homéopathique</i> | 196 |
| La porte d'entrée physiologique..... | 197 |
| <i>La première clé physiologique sera la respiration</i> | 197 |
| A propos de l'auteur | 198 |
| Révolutionner ses relations humaines pour révolutionner sa vie | 199 |
| Les fondements de nos relations humaines | 199 |
| Quelques règles essentielles pour soigner vos relations | 199 |
| <i>Ne fais pas aux autres ce que tu n'aimerais pas que l'on te fasse</i> | 199 |
| <i>Voyez positif et voyez grand</i> | 200 |
| <i>Souriez</i> | 200 |
| <i>Ne vous comparez pas aux autres</i> | 200 |
| <i>Ne Soyez pas susceptible et ne culpabilisez pas</i> | 201 |
| <i>Remercier et complimenter</i> | 201 |
| Nos émotions les plus fortes, nous les vivons parce que nous sommes ensemble. | 201 |
| Construire son réseau | 202 |
| A propos de l'auteur | 202 |

Introduction

Jour après jour, tout au long de notre vie, on est amené à côtoyer d'autres personnes.

Ca se passe plus ou moins bien.

Dans ce livre, 35 auteurs y sont allés de leur plus belle plume, pour vous proposer 234 techniques pour améliorer les rapports qu'on peut avoir avec les autres.

Dans 4 domaines différents, vous allez découvrir ici le moyen de décupler votre impact sur les autres.

- Communication
- Famille / couple
- Business
- Développement personnel / Bien-être

Chaque chapitre représente une manière pour vous de devenir plus « humain » dans toutes ces disciplines.

Il y a un lien vers le blog de chaque auteur, n'hésitez pas à aller y faire un tour pour réagir à ce que vous avez lu.

Très bonne découverte !

Partie 1 :

La Communication

Stratégies et techniques de copywriting pour améliorer durablement vos relations avec les autres

Le copywriting est l'art d'écrire des textes qui font agir.

Si vous suivez ce blog depuis un moment, alors vous avez compris qu'on peut utiliser cette discipline dans beaucoup de domaines. Et pas seulement dans la vente.

Cet article est là pour vous expliquer comment le faire pour améliorer les rapports que vous pouvez entretenir avec toutes les personnes que vous côtoyez en apprenant à les convaincre efficacement avec un courrier.

Mais peut-être que vous vous demandez comment il peut être possible d'améliorer quoi que ce soit dans vos relations en essayant de convaincre quelqu'un ?

Si c'est votre cas, alors voici la réponse :



J'aimerais tout de même, pour ma défense, rappeler deux ou trois choses :

Convaincre pour harmoniser

Si VOUS décidez de convaincre quelqu'un de faire quelque chose avec un courrier, c'est que vous en éprouvez le besoin.

C'est parce que la situation actuelle ne vous convient pas, et vous cause souci.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Par conséquent, un courrier pourra être écrit dans le but d'améliorer votre quotidien, ou encore d'obtenir quelque chose qui vous rendra heureux - ou moins malheureux.

Mais dans la majeure partie du temps, ce courrier pourra être écrit dans le seul et unique but "global" de rendre vos rapports avec les autres plus harmonieux.

Les autres c'est qui ?

- vos enfants,
- votre conjoint,
- vos amis
- vos voisins,
- vos parents,
- la maîtresse d'école de vos enfants,
- les parents d'élèves que vous rencontrez à l'école
- vos collègues de bureau
- votre supérieur
- vos clients

En gros, c'est tout le monde...

Vous voulez quelques exemples ? En voici 3 :

Le cas du voisin bruyant

Quand un voisin vous cause du souci parce qu'il marche trop lourdement au-dessus de votre tête, vous avez tout sauf une relation harmonieuse avec lui. Et le pire, c'est que cela joue également sur l'harmonie que vous pouvez avoir avec les autres personnes.

Car vous dormez mal, vous ressassez, vous élaborez des scénarios, et vous vous énervez tout seul. Et quand les autres (votre famille, vos amis, vos collègues) entrent en rapport avec vous, forcément, votre état va fortement jouer sur la nature de vos relations.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Dans ce cas précis, convaincre votre voisin de faire moins de bruit sera alors salutaire pour vous et pour beaucoup de monde autour de vous.

Le cas du supérieur hiérarchique

Idem lorsque vous avez l'impression que vous n'êtes pas assez payé dans votre travail. Si c'est la rancœur qui vous anime quand vous parlez à votre supérieur, point d'harmonie possible entre vous, mais plutôt des tensions et des heurts en tous genres.

Sans parler du fait que vous serez 100 fois moins efficace dans votre travail.

Obtenir ce que vous voulez (une augmentation, un aménagement d'horaires, une réduction de vos objectifs, moins de stress, etc.) fera de vous une personne bien plus heureuse, et par extension bien plus efficace. En gros tout le monde sera content.

Les cas de la famille et des amis

Et pour finir avec les exemples, si vous avez tendance à vous prendre la tête avec certains de vos amis, ou vos parents, alors un bon courrier pour exprimer ce que vous ressentez et ce que vous souhaitez peut largement contribuer à faire renaître l'harmonie entre vous.

Essayez de vous remémorer la dernière réunion de famille ou la dernière soirée entre amis qui s'est mal passée, et vous comprendrez certainement de quoi je parle quand je vous parle d'harmonie.

Ainsi, apprendre à convaincre efficacement vos interlocuteurs peut grandement améliorer les relations générales que vous entretenez avec les autres.

Le but de cet article est de vous montrer comment vous pouvez influencer les gens qui vous entourent POSITIVEMENT, en leur envoyant un courrier qui va les faire agir comme VOUS le souhaitez.

Les avantages d'un courrier par rapport à une communication orale

Certains préfèrent parler en tête à tête plutôt qu'écrire un courrier.

Dans certains cas, c'est en effet mieux, mais dans d'autres, ce n'est pas le cas du tout.

Déjà, ça va dépendre de la confiance que vous avez en vous. Et aussi de la manière que vous avez de vous exprimer.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Certaines personnes éprouvent de sérieuses difficultés à s'exprimer par écrit, mais elles commencent à bafouiller sévère lorsqu'est venu le temps de s'exprimer oralement.

Pour ce genre de personnes, leurs chances de convaincre par écrit sont bien plus importantes. En tout cas pour démarrer.

De plus, par rapport à une intervention orale (en tête à tête ou au téléphone), la communication écrite est un moyen de communiquer qui permet de bien mieux réfléchir à la portée de ce que vous dites.

Surtout parce que cela vous permet de vous relire et d'adapter votre message en fonction de ce que vous voulez vraiment obtenir.

En quelque sorte, un courrier écrit est une sorte d'étape préparatoire à toute forme de communication verbale, car elle permet de "dégrossir" pas mal de choses.

Cela peut également vous donner une sorte de plan à suivre si vous devez parler.

Ensuite, dans la mesure où les mots que vous écrivez et que vous envoyez peuvent être relus autant de fois que le voudra le destinataire, alors vous avez une quasi assurance que votre message sera bien compris.

Pour autant qu'il ait été rédigé de la bonne manière et que vous ayez réussi à formuler votre demande clairement.

Je vous propose donc pour cela de suivre un plan d'action universel bien défini qui peut s'adapter à chaque situation et à chaque type de personnes que vous pourriez rencontrer.

Et cela fonctionnera avec n'importe qui, que vous vous adressiez par exemple :

- à un éditeur pour publier une de vos œuvres,
- à un voisin pour qu'il arrête de faire du bruit ou de faire uriner son chien contre votre mur,
- à un organisme quelconque pour obtenir une réduction ou une prime spéciale,
- à une femme qui vous fascine et que vous aimeriez inviter à dîner aux chandelles - ça fonctionne aussi avec un homme qui vous fascine si vous êtes une femme.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- à votre supérieur hiérarchique pour lui demander une augmentation ou une modification quelconque de vos conditions de travail
- à certains de vos amis pour les inviter à une soirée chez vous ou pour régler n'importe quel conflit
- et par extension à toute personne à qui vous souhaitez demander quelque chose...

Le plan dont je vais vous parler ici est absolument universel et vous permettra de créer un courrier qui vous rapprochera le plus possible du succès pour votre opération.

L'importance de suivre une méthodologie

Le copywriting est exactement la discipline qu'il vous faut pour mener à bien ce genre de projet.

Et à partir du moment où vous décidez d'utiliser les mots pour convaincre une personne, alors il est mieux pour vous de suivre un plan d'action bien défini afin d'être plus efficace.

A dire vrai, "plus efficace" n'est pas la bonne formule.

Ce que vous recherchez ici, c'est le 100% de réussite.

Notez la grande différence avec une lettre de vente (ou le 100% de réussite n'est pas le but visé).

En effet dans ce type de courrier - la lettre de vente - vous allez taper "large", et essayer de rassembler un maximum d'interlocuteurs à votre cause.

Dans le courrier personnalisé, il n'y a qu'un seul lecteur. Par conséquent, vous visez du 100% de réussite. C'est 100% ou c'est zéro.

Vous comprenez ainsi l'enjeu d'un tel courrier.

Voilà pourquoi suivre un plan d'action bien détaillé est primordial.

Celui que je vous propose ici s'articule en 3 parties :

- **Le fond** (ce que vous avez à dire et pourquoi)
- **La forme** (comment vous exprimer)

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- **L'action** (ce que vous faites concrètement)

Chaque partie se décompose ensuite en 3 sous-parties.

Dans cet article, nous verrons les deux premières étapes de la première partie en détail :

Partie 1 : Le fond

Bien définir son objectif (un seul)

Dans beaucoup de disciplines, ce conseil est généralement celui qui vient en tout premier.

Que l'on parle de développement personnel, de choix de vie, d'orientation professionnelle, ou même de sport, on le retrouve partout.

On pourrait même dire qu'il est un peu cliché.

Pour autant, en matière de communication d'influence, il n'existe pas de discipline plus concernée par ce conseil, parce que dans la majeure partie des cas, quand on écrit un courrier, ou même lorsque l'on communique oralement, alors soit on n'a pas vraiment défini d'objectif (on s'adapte en cours de conversation) soit on en poursuit plusieurs.

Alors que la réussite de ce genre d'opération passe impérativement par une définition claire de ce que vous souhaitez VRAIMENT obtenir.

Parce qu'il est très tentant, quand on écrit un courrier visant à faire faire quelque chose à son interlocuteur, d'en profiter pour aborder d'autres "dossiers".

Dans le cas d'un courrier (ou d'un entretien) destiné à son supérieur hiérarchique, visant par exemple à demander une augmentation, il est fréquent de voir d'autres demandes moins importantes apparaître, comme de nouvelles attributions, une baisse des objectifs, une modification des horaires, etc.

C'est une grosse erreur de procéder de la sorte, car pour réussir à influencer votre interlocuteur, celui-ci ne doit avoir qu'UNE SEULE chose à faire. Et vous devez focaliser votre énergie - et la sienne - sur cette seule chose.

Il sera bien temps par la suite de faire un autre courrier ou de demander un autre entretien pour traiter une autre chose.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

En résumé, quand vous avez plusieurs choses à demander à une personne, qu'il s'agisse de vos enfants, de vos parents, de vos amis, collègues, voisins, ou autres, alors faites une liste exhaustive de tous ces sujets, et classez-les ensuite par ordre d'urgence.

C'est à dire, en mettant en premier votre souhait le plus ardent, et en enfilant derrière les autres désirs plus secondaires.

Choisissez alors le premier souhait de votre liste, et n'en dérogez pas.

Une fois que votre objectif sera choisi de la sorte, alors rendez-le le plus précis et le plus concret possible, et ce afin que votre interlocuteur ait le moins de contraintes possibles pour accepter.

A commencer par le choix, ou le calcul.

Par exemple, au lieu de demander "une augmentation" à votre supérieur, demandez 50 € de plus chaque mois, ou 600 euros de plus par an.

Au lieu de demander à votre voisin du dessus de faire moins de bruit, demandez-lui de faire attention à sa manière de marcher à partir de 22:00, de baisser sa télé de quelques décibels quand il regarde un match de foot, ou tout autre action concrète bien plus précise que "faites moins de bruit".

En résumé, votre objectif doit être le plus concret possible.

Et une fois que vous l'aurez choisi, alors il vous faudra le matérialiser par une phrase qui commence par "je veux...".

Un truc du genre :

"Je veux obtenir 50 € de plus chaque mois"

ou

"Je veux que mon voisin arrête de marcher comme un éléphant au-dessus de ma tête après 22:00"

Cette formulation est très importante, et vous verrez pourquoi dans l'étape 6 de ce plan d'action.

Une fois que ceci est fait, attaquons ensuite la deuxième étape dans la préparation de votre courrier :

Connaître son interlocuteur sur le bout des doigts

Cette phase, la plus souvent bâclée, voire carrément ignorée est pourtant primordiale.

Et salutaire dans près de 9 cas sur 10 !

En effet, si elle est bien faite, alors vous avez la possibilité de savoir avec précision tout ce qu'attend votre interlocuteur.

Mais également, vous vous assurez de bien réaliser toutes les actions qui suivent en fonction de votre interlocuteur. Dans le but de vous adresser à sa corde sensible.

Le gros avantage, c'est qu'Internet, de nos jours, regorge littéralement d'informations qui vont vous permettre d'en savoir un maximum sur la personne que vous souhaitez convaincre.

Bon, bien évidemment, s'il s'agit de quelqu'un de votre famille, pas question de chercher quoi que ce soit sur Google. A moins qu'il ne s'agisse d'un cousin éloigné que vous ne voyez que quelques fois par an...

Voici quelques unes des informations que vous pouvez chercher à apprendre sur lui :

- Qui il fréquente
- sa situation familiale
- où il vit
- ce qu'il a fait avant (ses études, ses emplois)
- quel est son métier
- quelle entreprise l'emploie aujourd'hui
- ce qu'il aime et ce qu'il déteste
- qui il connaît
- qui l'inspire
- ce qu'il cherche
- ce qu'il a trouvé
- sa situation émotionnelle

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Cette liste n'est pas exhaustive. Et il est évident que vous ne trouverez pas TOUS les éléments énumérés ici pour votre interlocuteur.

Pour autant, le but est de vous créer un bon nombre de “points d'accroche” qui vont vous permettre soit de nouer le contact, soit d'avoir assez d'informations pour orienter votre discours en rapport avec ce que vous avez appris.

A titre d'exemple, un jour, j'ai eu à demander à la responsable des achats d'une grosse entreprise touristique d'accepter de prendre l'ouvrage d'un de mes auteurs en référencement dans son catalogue “librairie”.

En scrutant un peu le web avec le nom et le prénom de cette personne, j'ai pu apprendre qu'elle avait deux enfants de 4 et 5 ans, qu'elle avait fait une partie de ses études au Maroc, qu'elle était passionnée par la randonnée, et membre de plusieurs associations touristiques précises.

J'en ai profité pour rechercher sur son profil Facebook si elle n'avait pas d'ami en commun avec l'auteur de l'ouvrage en question.

Cela peut vous sembler rare, mais dites-vous bien que ce n'est pas le cas, surtout si vous souhaitez contacter une personne qui habite dans le même coin que vous.

Pour l'exemple ci-dessus, figurez-vous que nous n'avons pas trouvé directement d'amis communs avec la dame en question, mais par contre, dans le profil de son assistante, ça a été bien plus bénéfique avec pas moins de 4 amis communs.

Bon...

Vous vous demandez peut-être à quoi tout ceci a bien pu bien me servir, et en quoi cette étape est très importante ?

Commençons par mon exemple :

Déjà, le fait de savoir que la personne que je cherche à convaincre a deux enfants en bas âge, m'a permis d'adapter mon argumentaire en axant celui-ci sur des sujets qui peuvent concerner une mère de deux enfants en bas âge (contrainte horaire, donc recherche de gain de temps, aspect ludique et pédagogique de l'ouvrage, etc.).

Et si j'ai un exemple à employer dans mon courrier, alors pourquoi ne pas parler de Maroc ou de randonnée, pour que cet exemple précis résonne en elle comme quelque chose de familier ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ensuite, et cela est réellement le plus important, faire cette petite investigation peut parfois vous permettre d'obtenir ce que vous voulez sans courrier.

Ou alors de nouer une relation plus personnelle avec la personne que vous souhaitez contacter.

Ainsi, si vous découvrez que votre voisin du dessus, qui a tendance à se comporter comme un éléphant lors de ses déplacements, pratique du cheval, par exemple, ou qu'il est passionné par la guitare ou par U2, ou par les hamsters, alors pourquoi ne pas chercher à rentrer en contact avec lui à la faveur de l'une de ces activités ?

Vous pourriez ainsi nouer le contact de manière bien moins formelle, et ainsi avoir bien plus d'attention de sa part lorsque vous lui écrirez.

Par conséquent, il est absolument IMPERATIF de vous renseigner un maximum sur votre interlocuteur, et ce afin d'être le plus efficace possible lorsque vous lui écrirez.

Vous n'imaginez pas le temps que vous allez gagner si vous le faites correctement.


Et notamment lors de l'étape primordiale qui suit...

Découvrez la suite de ces 9 étapes dans le livre « Rapports Humains ».

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Yvon CAVELIER du blog [Copywriting Pratique](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment travailler votre voix afin de révolutionner vos relations aux autres

Et si votre voix pouvait déterminer la nature de vos relations? Si elle pouvait agir sur votre interlocuteur ? Car elle ne porte pas seulement le sens de vos paroles, mais transmet au delà de vos mots.

Elle est le support de vos échanges. Elle communique votre intention, vos émotions, qui vous êtes et bien au delà de ce que vous souhaitez transmettre.

Alors en quoi votre voix peut modifier votre rapport aux autres ?

Votre voix est le support de votre communication

Ainsi le sens de votre message ne dépend pas seulement des mots que vous utilisez mais aussi, et surtout de votre "manière de dire". En effet les simples mots " tu viens manger " peuvent signifier une obligation, de l'agacement, une invitation ou une question selon qu'ils sont prononcés avec énergie, douceur, ou interrogation.

C'est donc votre intonation qui va déterminer l'essence de vos propos.

Votre voix donne une image de vous

Elle révèle non seulement votre intention mais dit qui vous êtes. Que ce soit ou non votre personnalité réelle, votre voix dessine une image de vous-même.

Ainsi une voix puissante, forte et affirmée transmettra l'image d'une personne sûre d'elle, ayant de l'autorité, tandis qu'une voix peu sonore, et effacée peut donner l'image d'une personne timide et introvertie.

Votre débit est lui aussi révélateur. Un rythme rapide donnera l'impression que vous êtes dynamique, et une élocution plus lente peut révéler une certaine mollesse si vos mots sont peu articulés, ou inversement du calme et de la sérénité si votre diction est plus précise.

De la même manière, votre timbre peut être chaleureux et vos intonations rassurantes, et véhiculer ainsi une image sympathique ou au contraire vous faire paraître sec et rigide...

Les différents paramètres de votre voix vont donc dessiner un portrait sonore de qui vous êtes. Et si la question de ce que votre voix transmet précisément vous intéresse, vous trouverez plus de détail [ici](#).

Votre voix modifie l'état de votre interlocuteur

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Et c'est un élément auquel très peu de personnes pensent, mais votre voix influence l'état physiologique de votre interlocuteur.

Vous avez peut être le souvenir d'un prof qui par le ton monocorde qu'il employait et la lenteur de son débit finissait par endormir toute la classe. Au contraire une voix énergique et rythmée aura tendance à dynamiser l'auditoire.

Les sons quels qu'ils soient, (la musique comme votre voix), ont ainsi un impact sur l'état de celui qui écoute. Cet impact a largement été exploité dans le cadre de la musicothérapie.

Tout comme une musique douce, avec un tempo lent et des sons "planants", va apaiser l'auditeur, une voix présentant les mêmes caractéristiques pourra avoir les mêmes effets.

La vitesse de votre débit par exemple va directement agir sur la respiration, et par conséquent sur les battements cardiaques de celui qui vous écoute par effet de synchronisation.

Votre voix peut donc réellement révolutionner votre rapport aux autres.

En maîtrisant ce qu'elle transmet, vous allez maîtriser non seulement l'impact de ce que vous communiquez, l'image que vous transmettez à l'autre, mais vous allez aussi, à un niveau beaucoup plus subtil, agir sur l'état de celui qui écoute.

Comment utiliser votre voix pour influencer votre interlocuteur ?

Chacun des paramètres de votre voix va ainsi agir sur la communication. Pour exploiter votre "potentiel d'influence", il faut pouvoir maîtriser chacun de ces paramètres en ayant conscience de ce qu'ils véhiculent.

Le volume de votre voix

Le volume est avant tout ce qui vous permet d'être entendu. Le volume symbolise la force, Votre force. C'est la puissance de votre voix.

Attention, cependant à ne pas parler trop fort, car cette "affirmation de votre puissance" pourrait passer pour de l'abus de pouvoir ou du totalitarisme. Cela peut être mal perçu, parce que trop agressif.

La hauteur de votre voix

Si elle est génétiquement déterminée, elle peut cependant varier de quelques tons. Vous pouvez parler plus ou moins aigu selon les circonstances.

Les aigus auront une dimension plus affective et les graves affichent une plus grande "crédibilité". À vous d'adapter la hauteur de votre voix selon le contexte et votre interlocuteur, tout en gardant à l'esprit que la hauteur est liée directement à l'aspect émotionnel.

Il peut être judicieux, aussi, de faire varier la hauteur au sein d'une même phrase afin d'enrichir vos intonations.

La rythmique de votre voix

Le rythme symbolise le mouvement. La vitesse c'est donc votre entrain, votre énergie.

Ainsi, le dynamisme et l'énergie que votre interlocuteur perçoit, sont directement liés à la vitesse de votre débit.

Attention cependant à ne pas parler trop vite, la limite entre dynamisme et agitation est très ténue. Sans compter qu'un débit trop rapide ne facilite pas, ni la compréhension, ni la mémorisation.

Le timbre de votre voix

La sonorité de votre voix quant à elle possède un véritable pouvoir hypnotique. C'est la belle tenue que vous enfilez pour vous rendre à une soirée mondaine.

Elle "habille" véritablement vos propos. Un beau timbre va charmer les foules, tandis qu'un timbre criard et nasal peut rendre votre présence tout à fait désagréable.

Le timbre est en quelque sorte le "capital séduction" de votre voix.

Par la maîtrise de votre débit, de votre volume, de votre timbre ou de vos intonations, vous allez donc pouvoir influencer votre auditoire. Vous pouvez choisir ainsi ce que vous souhaitez transmettre.

Et ce sont donc ces éléments qu'il vous faut apprendre à maîtriser.

Cependant, cette maîtrise échappe à la plupart des gens, et cela pour plusieurs raisons.

Pourquoi ne parvenez-vous pas toujours à maîtriser ce que votre voix transmet ?

La première raison est que vous n'avez pas toujours conscience de la portée de cette communication.

Vous constatez parfois que votre interlocuteur se sent agressé mais vous allez imaginer que cela est dû par exemple au contenu de vos propos, alors que c'est peut être tout simplement parce que votre voix est trop forte et votre ton un peu sec.

Ainsi lorsque vous dites "attends ne prend pas ma serviette" (ok il est bof bof mon exemple), avec une voix ferme et dure, cela n'aura pas du tout le même impact que si vous le dites avec une voix douce et chantante.

Or vous n'avez pas toujours l'habitude d'écouter le son de votre voix lorsque vous parlez. Vous vous attachez généralement au sens de vos mots, sans entendre vos inflexions vocales. Vous passez ainsi à côté d'une grande partie de ce que vous communiquez à l'autre.

La deuxième raison est que vous ne parvenez tout simplement pas à maîtriser votre voix.

Vous savez qu'elle est trop sèche, ou trop forte, ou trop effacée, mais vous ne parvenez pas à la modifier.

En réalité, votre voix dépend de votre corps. Elle fonctionne parce que certains muscles entrent en action, parce que votre mécanique vocale est opérationnelle. Comment pourriez-vous faire la roue si les muscles de vos jambes, de vos bras, de votre dos ne sont pas développés? De la même manière comment pourriez-vous maîtriser votre voix sans développer votre mécanique vocale?

Comment pourriez-vous contrôler chacune de vos inflexions vocales sans un travail préalable?

Si vous souhaitez véritablement [contrôler votre voix](#), il est donc indispensable, de vous préparer en amont.

Enfin, vous pouvez avoir non seulement une parfaite conscience de ce que votre voix véhicule, mais aussi une mécanique vocale bien développée, et ne pas parvenir, pourtant, à la contrôler. Car pour pouvoir maîtriser votre voix, il faut aussi pouvoir maîtriser vos émotions et votre état.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Car votre voix résulte aussi de vos états internes, physiques, physiologiques, émotionnels. Elle ne se limite pas à votre gorge ou vos cordes vocales, mais fait intervenir plus de 300 muscles. C'est un ensemble mécanique complexe où chaque muscle est en interaction avec un ensemble plus large.

Et votre état émotionnel correspond à des manifestations physiologiques particulières. Celui-ci a donc un impact direct sur votre mécanique vocale et va donc agir sur le timbre, le volume, la hauteur ou encore la rythmique de votre voix.

Si vous êtes joyeux par exemple votre voix sera plus appuyée, plus chantante. Si vous êtes énervé, elle sera plus sèche, plus forte, votre articulation plus "hachée".

De même que si vous êtes fatigué, votre voix sera plus faible, plus molle. Si vous êtes agité, votre souffle sera plus court, votre débit plus rapide, votre voix plus aigue, etc.

Ainsi, vos états internes modifient le son votre voix, comme ils modifient votre manière de parler.

Contrôler l'impact de votre voix implique donc d'agir sur votre être tout entier.

Vous pouvez aussi trouver de nombreux outils dans les domaines de la psychologie ou du développement personnel afin d'apprendre à mieux gérer vos émotions, si vous êtes amenés à faire une présentation orale par exemple.

Et veillez à dormir suffisamment, et à être en forme physiquement. Car votre énergie physique est à l'origine de votre soutien vocal.

Alors comment travailler votre voix pour maîtriser votre impact sur autrui ?

Ainsi, votre voix dépend de nombreuses ressources et aptitudes personnelles, qu'il va vous falloir développer.

Vous devez développer votre capacité d'écoute

Le travail vocal dépend essentiellement du développement de l'écoute, que ce soit pour les chanteurs qui seront amenés à reproduire certaines hauteurs, ou dans le cadre de la voix parlée, afin de communiquer de manière plus efficace.

Il est en effet indispensable d'être à l'écoute de votre propre voix d'une part, mais aussi de ce qu'elle provoque en l'autre.

Et avoir conscience de la portée de ce que votre voix communique implique de déterminer au préalable ce que VOUS souhaitez communiquer.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Voulez-vous convaincre, informer, séduire, rassurer?

Que souhaitez-vous transmettre exactement ?

Et qui est la personne face à vous ?

Quel est le ton le plus juste et le plus efficace à adopter avec untel ou tel autre?

La première étape consiste ainsi à déterminer quelles intonations vous devez adopter, en étant à l'écoute de votre interlocuteur.

Ensuite, c'est en étant attentif au son de votre voix, que vous pourrez la modifier, l'améliorer et ainsi agir sur votre communication. De votre écoute dépend directement l'ajustement du volume, de la hauteur, ou encore de la sonorité de votre voix.

Il vous faut acquérir une bonne maîtrise de votre corps

Le travail vocal est très large et ne se concentre pas uniquement sur vos cordes vocales mais s'attache au corps tout entier.

Il implique le développement de votre "musculature vocale", (comprenant la mise en place d'une bonne [mécanique respiratoire](#)), et d'un bon positionnement, conditions sine qua non, d'une pratique vocale saine.

Car parfois la voix ne sort pas, tout simplement, parce que la position de la tête n'est pas bonne. De la même manière, le fait de s'essouffler en parlant, peut trouver son origine dans un mauvais alignement empêchant une respiration correcte.

Le développement de votre voix passe donc par une véritable "éducation corporelle".

De plus votre corps, lui aussi communique vos intentions et projette une image. Si vous êtes courbés, les épaules et la tête rentrées, en plus d'avoir une voix "éteinte", rentrée, étouffée, votre corps transmettra l'image d'une personne coincée, timide et introvertie.

Retenez que ce que votre voix communique, généralement votre corps le communique aussi, car les deux sont intrinsèquement liés.

Une bonne maîtrise de vos émotions

Enfin une bonne maîtrise de vos émotions est indispensable non seulement à la qualité de votre communication mais aussi à une bonne technique vocale.

Vos émotions modifient le timbre et la hauteur de votre voix. Elles modifient votre diction, votre respiration, la vitesse de votre débit, le volume et la projection de votre voix, etc.

Or certains ont peur de s'exprimer, de s'affirmer face à l'autre. Pour la majorité des gens, l'une des plus grandes peurs "sociales" d'ailleurs, est celle de parler en public... Et cette peur parasite votre voix et s'entend, tout comme la colère, la joie ou la paix intérieure s'entendent dans vos inflexions vocales.

Le travail vocal ne peut donc être dissocié de l'aspect humain.

C'est pourquoi la première phase de ce travail consiste toujours à créer un état de détente et de sécurité nécessaire au bon fonctionnement vocal.

Par des étirements, des exercices d'ancrage et de respiration adaptés, vous prenez place en vous même et vous vous apaisez.

De nombreux exercices vocaux peuvent d'ailleurs s'apparenter au Yoga ou au Chi Gong. Par la visualisation et la maîtrise de vos états internes, vous apprenez ainsi à contrôler et à gérer vos émotions.

Travailler votre voix va donc bien au delà d'une simple "gymnastique vocale", c'est une véritable hygiène de vie.

Et vous allez découvrir à présent quelques exercices techniques vous permettant d'entreprendre cette démarche.

Découvrez la suite de cet article et passez à la technique et aux exercices pratiques dans le livre « Rapports Humains ».

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Claire L. du blog Univoix.fr.

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici***



Pourquoi il est important que vous vous intéressiez au caméléon



Petit lézard que l'on rencontre principalement en Afrique, le caméléon est remarquablement équipé pour assurer sa vie dans les arbres : mobilité indépendante de ses yeux, langue protractile qui lui permet d'attraper ses proies à distance, ses doigts groupés en deux blocs opposables lui assurent une bonne prise sur les branches, et sa capacité à changer de couleur lui permet de s'adapter à son environnement.

Mais pour comprendre en quoi ce petit animal fort sympathique pourrait vous ouvrir des horizons inespérés dans le marketing de réseau et dans la vie en générale, il est important de revenir au début de l'histoire.

Attention, un camion peut en cacher un autre !

J'ai mis un peu de temps à le comprendre, mais ça y est, je crois que je l'ai compris !

Rassurez-vous, je n'ai pas eu besoin de me faire écraser par le camion caché pour saisir la portée de cette phrase.

Non, au contraire, c'est dans le camion caché que j'ai trouvé les clés pour comprendre comment réussir dans mon activité.

Et mon activité c'est quoi ?

C'est du marketing de réseau ou plus exactement (et fort à propos avec le sujet de cet évènement - je vous en parle un peu plus bas), c'est du marketing RELATIONNEL.

Mais pour en revenir à mon camion caché, voilà la phrase que j'ai entendu presque par hasard et qui a fait «tilt» :

«Le marketing de réseau, c'est du développement personnel qui s'est déguisé en opportunité d'affaire».

Et voilà, tout est dit, si 97 % des réseauteurs échouent dans cette activité, c'est peut-être parce qu'ils se contentent de développer leur «opportunité d'affaire» et qu'ils oublient que les grands leaders du marketing de réseau, sont avant tout des gens qui ont su inspirer, guider et aider d'autres gens.

Ce sont des gens qui ont appris à développer leurs rapports humains pour devenir des leaders.

Et pour illustrer ces propos, voici quelques petites citations de marketeurs réputés, qui livrent leur analyse :

- «Le plus grand bénéfice que cette industrie nous procure n'est pas l'argent, le temps ou encore l'amitié. C'est ce qu'elle peut faire de nous, la personne que l'on devient» - Mike Dillard
- «La réussite dans cette industrie n'est pas de trouver la bonne personne, c'est de devenir la bonne personne » - Dr. Forrest Shaklee
- « Si vous êtes une personne avec de grands rêves, et que vous adoreriez aider d'autres personnes à réaliser leurs rêves, alors le marketing de réseau est définitivement une activité pour vous. » - Robert T. Kiyosaki
- “Vous ne gagnez vraiment que lorsque vous aidez les autres à gagner” - Paul Zane Pilzer
- «Le succès ne doit pas être recherché ; il doit être attiré par la personne que vous devenez» J. Rohn

Au travers de ces phrases, vous l'aurez bien compris, votre réussite dans le marketing de réseau, passera forcément par les qualités humaines que vous allez pouvoir développer, bien plus que par vos compétences en marketing.

Petit Rappel

Pour ceux qui découvrent le marketing relationnel et qui se demandent de quoi il s'agit, je dirais simplement que c'est un mode de commercialisation d'un produit ou d'un service, par le biais d'un réseau de relations.

C'est une méthode de commercialisation qui est enseignée et étudiée dans les plus prestigieuses universités et que certaines entreprises privilégient au réseau traditionnel de distribution (grossiste, magasin, publicité...).

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

On peut également comparer cela à une forme de franchise, avec pour avantage de nécessiter qu'un budget initial dépassant rarement les 1.000 €.

Mais là où cela devient intéressant, c'est de comprendre [comment on gagne de l'argent dans le marketing de réseau](#) :

- d'un côté, vous vendez directement vos produits à vos clients, et vous touchez une commission sur chaque vente - c'est un revenu immédiat,
- d'un autre côté, vous construisez un réseau de distributeurs, et vous percevez des commissions sur le chiffre global de votre réseau - c'est ce qu'on appelle un revenu résiduel ou récurrent.

Et tout l'avantage du marketing de réseau, c'est bien évidemment le revenu résiduel.

Celui qui vous permet d'aller à la plage et de continuer à percevoir des revenus. Celui qui vous permet de travailler beaucoup pendant 5 ans et de profiter ensuite de l'effort de votre groupe.

C'est le fameux effet levier que l'on peut résumer ainsi : «Je préfère profiter d'1 % des efforts de 100 personnes que de 100 % de mes propres efforts».

Ce n'est pas aussi simple que ça en à l'air

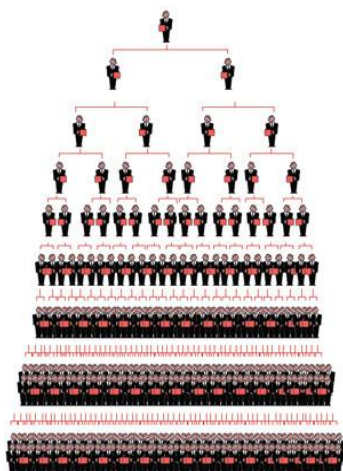
Mais oui, voilà, d'une façon générale on va vous présenter le marketing de réseau comme quelque chose de très facile, que tout le monde peut faire. Et c'est là où le bât blesse.

Les nouveaux venus partent la fleur au fusil, persuadés d'avoir enfin la chance de quitter leur emploi dans 6 mois, et ils terminent très souvent (environ 97 % d'entre eux) en ayant dépensé plus d'argent qu'ils n'en ont gagné.

Les raisons de ce taux d'échec sont diverses et nombreuses, cependant je ne les développerai pas ici car ce n'est pas l'objet de cet article.

Mais entre autre, pour bénéficier réellement de revenus récurrents, il faut en moyenne construire une équipe d'au moins 500 personnes (parrainage direct et indirect).

Si vous parrainez personnellement 500 personnes, certes cela vous rapportera, mais aucunement de la même manière que si vous en parrainiez deux, qui elles-mêmes en parrainent deux, qui en parrainent deux :



Vous devez donc impérativement aider votre équipe à se construire. Votre réussite passe par la réussite des autres, et c'est là toute la beauté du métier !

Alors, comment aider les autres ?

Surtout lorsqu'on débute et qu'on n'a pas forcément de crédibilité ?

Tout simplement en apprenant à les comprendre, à comprendre leurs besoins, leurs motivations, afin de savoir si ce que vous avez à leur proposer va pouvoir les aider et comment.

Il est plus important de travailler vos compétences en relations humaines que de maîtriser parfaitement les caractéristiques techniques de vos produits ou les subtilités de votre plan de compensation.

Comprendre les personnalités n'est pas quelque chose de nouveau, un énorme travail a notamment été fait par le docteur Karl Jung en 1921 dans son livre «Types Psychologiques» dans lequel il explique comment les gens perçoivent, interprètent et répondent au monde extérieur, grâce à une typologie (introverti-extraverti) et à des fonctions (sensation, pensée, sentiment, intuition).

D'autres chercheurs ont ensuite repris ce concept et plus récemment Florence Littauer, qui publie en 1983 «Personality Plus» dans lequel elle étudie les forces et les faiblesses des quatre types de tempéraments qui constituent toutes les personnalités : colérique, sanguin, mélancolique et flegmatique.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Mais tout cela restait encore assez technique pour beaucoup de personnes et ces termes compliqués avaient tendance à freiner ceux qui auraient eu le plus besoin de ce type d'informations.

C'est pourquoi quelques grands noms du marketing de réseau, ont décidé d'y associer des couleurs et plusieurs formations ont ainsi vu le jour : «The magic of colors» de Jerry Clark, «Color to success» de Michael Dlouhy ou encore «How to speak the secret language of your prospect» de Tom Big Al Schreiter.

| | |
|-------------------------|-----------------------|
| Le Jaune Flegmatique | Le Bleu Sanguin |
| Le Vert Mélancolique | Le Rouge Colérique |

Pour comprendre les gens : apprenez les couleurs

Apprendre à connaître les gens au travers de ces quatre couleurs devient presque enfantin et surtout ludique.

Une fois que vous serez capable de reconnaître les couleurs et de comprendre ce qu'elles veulent dire, vous pourrez vous connecter aux personnes avec beaucoup plus de facilité.

Vous saurez quoi dire et comment le dire, avec chaque personne que vous rencontrerez.

Vous serez capable de vous apprécier et de mieux apprécier les autres également.

Quand on sait que le marketing de réseau est une affaire de personnes cette technique est très importante à maîtriser et elle peut vous aider à vraiment développer n'importe quelle sorte d'activité.

Pourquoi ?

Parce que dans toute relation humaine, il y a deux facteurs en jeu : la tension et la coopération.

Tension et Coopération

Lorsque deux personnes (ou plus) se rencontrent on est en présence de deux facteurs : la tension et la coopération.

Si le niveau de tension est élevé, alors le niveau de coopération sera faible. Et inversement, si le niveau de tension est faible, alors le niveau de coopération sera élevé.

L'objectif bien évidemment, dans tout rapport avec une personne, est d'obtenir un niveau de coopération élevé.

Vous devrez pour cela maintenir la personne en face de vous dans sa zone de confort en abaissant son niveau de tension.

Et cela marchera pour deux raisons.

- Premièrement, les gens n'aiment pas le changement. Ils résistent au changement. Ils préfèrent rester dans leur zone de confort.
- Deuxièmement, les gens ont tendance à faire des affaires avec les gens qui sont comme eux, qu'ils connaissent, et en qui ils ont confiance.

Voilà pourquoi vous devez vraiment développer vos compétences en matière de connaissance des relations humaines et grâce aux couleurs, vous posséderez une espèce de boule magique pour comprendre l'être humain.

Tu parles quelle couleur ?

Considérez qu'il existe 4 langages différents.

Vous en parlez d'ores et déjà un. Vous pensez et vous parlez dans cette langue depuis que vous êtes né.

Mais qu'arrive t-il aux autres qui parlent une des trois autres langues ?

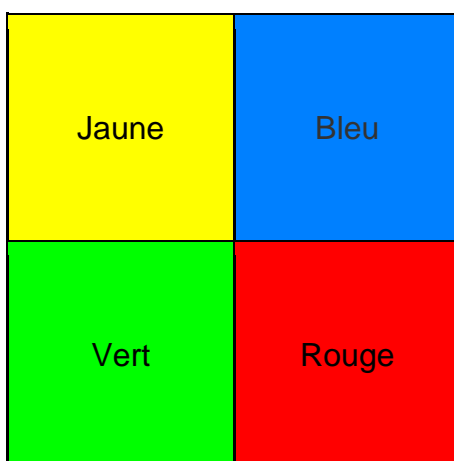
Et bien tout simplement lorsque vous leur parlez de votre opportunité, d'un produit ou d'un service, ils ne comprennent pas, ils ne «voient pas».

Parce que vous venez de parler dans votre langue et pas dans la leur, c'est-à-dire dans votre couleur et pas dans la leur !

Il est donc essentiel d'apprendre à communiquer dans la couleur de votre interlocuteur, afin de faciliter les relations humaines et donc comme on l'a vu, afin de faire baisser les tensions et d'augmenter le niveau de coopération.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Les couleurs sont au nombre de 4 et se répartissent dans un carré comme suit :



Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises couleurs, chaque couleur a ses forces et ses faiblesses, chaque couleur a un rôle à jouer ; d'une façon générale nous avons une couleur dominante et «un peu» des autres, tel l'arc-en-ciel.

Le cours de la vie fait que nous sommes parfois amené à changer de couleur dominante, par force ou choix ; l'idéal étant de parvenir à être caméléon et de savoir s'adapter à notre environnement.

Mais pour devenir caméléon, il faut d'abord identifier sa couleur, pour pouvoir ensuite apprendre à l'adapter aux autres couleurs.

Egalement, de savoir quelle couleur vous êtes vous aidera à comprendre certaines de vos réactions et à travailler vos faiblesses et à développer vos forces.

Caractéristiques des couleurs

Les jaunes

Ils représentent 35 % de la population et ont une faculté surprenante à tisser des liens facilement, ce qui est assez essentiel dans une activité comme le marketing de réseau.

Leur objectif ? Aider les autres !

C'est pourquoi on les retrouve dans des postes humanitaires, comme travailleurs sociaux, thérapeutes, professeurs, infirmières...

Si vous êtes jaune, voici vos points forts :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Peu importe l'argent, ce qui compte pour vous c'est la famille, les amis et les relations. L'argent n'est qu'un moyen pour aider les autres.
- Vous fuyez les conflits et l'agressivité et vous essayez d'être le médiateur dès qu'il y a conflit.
- Vous parlez doucement et calmement,
- Vous êtes discret et silencieux,
- Vous êtes optimiste, relax et bien dans votre corps,
- Vous êtes patient avec les personnes, vous aimez travailler en équipe et on peut compter sur vous,
- Les gens vous aiment parce que vous savez les écouter et les encourager,
- Et parce que les gens vous aiment, vous êtes capable, en affaire, de bâtir une grande organisation.

Et voici les points faibles à travailler :

- Vous êtes très sensible et parfois vous prenez les choses trop personnellement, les remarques et réflexions des autres vous blessent et cela coupe tous vos moyens et tous vos efforts,
- Vous faites passer très souvent les autres avant vous, vous faites ce qu'ils veulent et certains en profitent,
- Vous ne vous fixez pas d'objectifs, donc parfois il est difficile pour vous de mesurer vos avancées, et à cause de cela vous avez du mal à croire en vous et en vos capacités.

4 astuces qui pourraient améliorer vos points faibles :

- Apprenez à ne pas prendre personnellement le fait que quelqu'un vous dise «non» et à accepter toute critique constructive,
- Prenez une feuille et écrivez en très gros dessus : «Ca m'est égal ce que les autres pensent de moi» et accrochez la au-dessus de votre bureau,
- Apprenez à avoir plus d'assurance quand vous négociez avec les autres, afin qu'il ne prennent pas avantage sur vous,

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Faites une liste des 25 choses que vous voulez le plus dans votre vie, planifiez la façon dont vous allez les obtenir, et rayez-les à chaque fois que vous les obtenez. D'avoir plus d'objectifs et de buts dans votre vie vous aidera à être plus heureux et à avoir plus de succès.

Les verts

Ils représentent également 35 % de la population et leurs mots fétiches sont : étudier, vérifier, organiser, classer, analyser, chiffres, statistiques...

Ce qu'ils veulent ce sont des faits, car si les verts doivent prendre une décision, ce sera en toute connaissance de cause et non par hasard.

Vous retrouverez beaucoup de verts dans la finance, l'armée, la recherche, la médecine, l'informatique...

Si vous êtes vert, voici vos points forts :

- Vous êtes très organisé et très précis,
- Vous êtes un merveilleux planificateur,
- Vous êtes un solutionneur de problèmes,
- Vous terminez toujours ce que vous commencez,
- Vous êtes un ami fidèle et vous êtes intelligent,
- Vous ne voulez pas de patron et vous ne voulez surtout pas que l'on vous dise quoi faire,
- Même si vous mettez beaucoup de temps à prendre une décision, une fois prise vous vous y tenez.

Et voici les points faibles à travailler :

- Vous avez du mal à partager vos sentiments. Les relations sont difficiles pour vous tant sur le plan privé que professionnel,
- Vous ne voulez jamais vous tromper, donc vous avez tendance à sur-analyser les choses. Vous avez perdu beaucoup d'argent à force de toujours analyser et à ne jamais prendre de décision,
- Vous avez tendance à être sceptique envers les autres et très critique. Par exemple, à l'instant même, vous êtes probablement en train de vous dire

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

que certaines chose sont vraies mais que d'autres sont tellement hors sujet ! Pour vous il est tellement important que vous ayez raison, ce qui veut dire qu'autour de vous les gens doivent avoir tort.

3 astuces qui pourraient vous rendre plus heureux :

- Employez-vous à améliorer et à construire des relations avec les autres. Pour faire cela, vous avez besoin d'apprendre à écouter les gens. Cette seule compétence pourrait changer votre existence.
- Commencez à prendre des décisions rapidement. Faites confiance à vos tripes. Parfois il est bon de les laisser vous guider. S'il s'avère que c'était une mauvaise décision, alors changer de direction. Au moins vous serez dans l'action au lieu de toujours analyser indéfiniment les choses.
- Les mots que vous prononcez sont décisifs, parce que vous parlez de votre réalité dans l'existence. Quand vous dites des choses négatives, vous amenez en réalité ces choses la, dans votre existence. C'est pourquoi vous êtes si souvent mécontent. Soyez conscient de cela et entraînez-vous à ne pas dire de choses négatives.

Les Bleus

Ils représentent 15 % de la population et attachent beaucoup d'importance à la famille et aux relations avec les autres.

L'objectif des bleus ? Mettre l'ambiance autour d'eux !

Les bleus sont des vendeurs, des animateurs, des artistes, des personnes qui ont le contact facile et qui débordent d'enthousiasme.

Si vous êtes bleu, voici vos points forts :

- Vous voyez directement où est l'intérêt et vous pouvez donc prendre une décision avec très peu d'information,
- Vous attirez les gens, les gens vous aiment car vous êtes énergique, enthousiaste, convaincant et motivant,
- Vous êtes créatif et votre cerveau tourne à 100 à l'heure,
- Votre priorité c'est de vous amuser,
- Vous aimez l'effervescence et voyager,

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Vous êtes un excellent promoteur,
- Vous êtes un vendeur né.

Et voici les points faibles à travailler :

- Vous avez probablement des post-it collés partout autour de vous. Vous avez tendance à être inorganisé et à ne pas faire de suivi. Vous pourriez accomplir bien plus de choses si vous pouviez structurer un peu plus votre vie.
- Vous avez du mal à vous concentrer sur un seul projet à long terme. Vous recherchez toujours de l'effervescence donc vous avez tendance à changer souvent de directions, ce qui signifie que vous ne travaillez pas suffisamment longtemps sur un même projet pour avoir une grande réussite.
- Vous êtes plus heureux lorsque vous êtes avec un groupe de personnes, et vous avez alors tendance à beaucoup parler et du coup certaines personnes se sentent à l'écart lorsque vous monopolisez la scène.

3 astuces qui pourraient vous aider à travailler vos points faibles :

- Le plus important : vous devez apprendre à écouter, pas à parler. Vous êtes tellement attirant que si vous appreniez en plus à écouter, les gens feraient la queue pour faire partie de vos amis.
- En affaire, vous avez besoin de prendre une décision et de vous y tenir. Vous avez besoin d'un système, d'un processus, pour vous organiser et pour vous obliger à le suivre sinon vous vous débattrez toujours. C'est dans le suivi qu'est la fortune pour vous.
- Lorsque vous créez un réseau, un groupe une organisation quelconque, connectez-vous avec des personnes organisées qui ont le sens du détail. Vous fournissez la vision et eux mettent tout ça en place pour vous.

Les Rouges

Ils représentent 15 % de la population et ce sont des leaders naturels, des chefs d'entreprises, des dirigeants.

Leur crédo ? «Ecartez-vous de mon chemin» ou encore «C'est moi le chef» !

Si vous êtes rouge, voici vos points forts :

- Vous êtes incroyablement productif,
- Vous êtes un excellent négociateur,
- Vous avez une grande énergie,
- Vous aimez prendre des risques, vous êtes un leader,
- Vous êtes très confiant,
- Vous passez à l'action,
- Vous êtes indépendant.

Et voici les points faibles à travailler :

- Vous avez un énorme égo. Vous pensez avoir toujours raison. Et ça c'est un problème lorsque vous négociez avec d'autres personnes, car elles ne vous donneront jamais le meilleur d'elles-mêmes puisque, quelque part, elles vous en veulent.
- Vous ne savez pas jouer en équipe. Les gens travailleront avec vous parce que vous avez du succès, de la réussite, mais ils rechercheront toujours quelqu'un d'autre à suivre avec qui ils s'entendront mieux.
- Votre plus gros problème ? Vous n'êtes pas enseignable. Le seul moment où vous apprendrez de quelqu'un d'autre, c'est lorsque vous aurez pris des coups, que vous serez au sol, pratiquement k.o. Quand finalement vous en arrivez-là, alors vous devenez enseignable.

2 astuces qui pourraient vous aider (si vous le voulez bien...) :

- Le plus important : vous devez apprendre à arrêter de parler et à commencer à écouter.
- Vous devez impérativement apprendre à comprendre les gens et à les mettre en avant.


Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Comment savoir si vous êtes plutôt direct ou indirect face aux diverses situations qui se présentent à vous chaque jour
- Comment savoir si vous êtes plutôt ouvert ou réservé dans vos relations aux autres
- La technique du caméléon qui vous permettra d'avoir des relations saines et épanouies avec tous les gens que vous rencontrez, quel que soit leur personnalité.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Armelle BARTHALOT du blog [Le blog du MLM](#).

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Améliorez votre relation aux autres en communiquant mieux

Améliorez votre relation aux autres en communiquant mieux !

Telle est la problématique que je dois traiter dans 75% des visites de patients.

Je me suis dit que cette communauté d'articles autour de la communication organisée par Yvon était pour moi ! Mon propos consistera à rafraîchir vos idées sur les outils possibles à disposition de la communication.

Bien des gens envisagent une thérapie pour avancer dans leurs comportements, atteindre des points d'excellence avec eux-mêmes et donc avec les autres... Tous les autres ! Tant l'entourage de la vie professionnelle que le cercle familial ou les relations amoureuses.

Évidemment, nombre d'entre vous va penser : « je sais déjà ça » ou « je le fais intuitivement, passons à autre chose ».

En fait, plus les résultats sont concrets, plus vous avez envie d'aller de l'avant dans la découverte de vous-même et des autres.

Grâce à l'EFT et à d'autres thérapies énergétiques, vous sortez de l'isolement et vous entrez dans la relation à l'autre en confiance et en réussite.

L'inconsciemment compétent est celui qui a une maîtrise de ce en quoi il excelle. Il est libre de la technique comme un pianiste qui ne se préoccupe plus de la lecture de la partition, de la position de ses doigts sur le clavier. Toute son attention est placée dans l'inspiration et l'exécution.

C'est le virtuose en communication que vous voulez devenir.

Si vous recherchez le meilleur de vous-même, ne perdez pas de temps à réinventer la roue, ou à vous rappeler « comment faire » (stade du consciemment compétent).

Certains arrivent à mieux se faire comprendre, comment font-ils ?

Le sens des mots et la communication

L'exploration des problèmes de communication de chacun montre que ces difficultés sont dépendantes d'autres causes.

- Toute la difficulté vient du fait que nous ne donnons pas le même sens aux événements et aux mots qui les décrivent.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- L'homme a tendance à définir le monde en fonction de ses désirs et non de la réalité dans son sens factuel.

Exemple pour illustrer

Imaginez une soirée à laquelle seraient invités deux photographes aux talents identiques, mais dont les contrats de prises de vues seraient définis selon des termes totalement opposés :

- **L'un devrait photographier des événements heureux** : les sourires complices, les regards tendres, les sourires et les rires.
- **L'autre, les moments malheureux** : les tensions, les disputes, les regards durs, les pleurs peut-être...

Vous comprenez mieux ce que je désire évoquer.

Imaginez qu'au lendemain de cette soirée, on expose leurs photos.

Vous serez alors surpris de constater la réalité de la présence de ces scènes si contradictoires, de ces "états d'être" si opposés au même instant, au même endroit : le bien-être et le mal-être.

Et, pourtant vous y étiez !

Il s'agit bien de cette soirée ou cette fête, vous avez vécu avec ces personnes que vous avez croisées et le reportage photographique montre deux visions fort différentes !

Le travail avec un psy, notamment grâce à l'EFT, (qui est une thérapie énergétique), en hypnose Ericksonnienne, en PNL, ...va favoriser ces changements de conscience.

Chacun peut changer son regard ou l'angle de son regard.

En modifiant cette position et en réinterprétant un même événement, l'homme aborde cette capacité « à la souplesse et à la tolérance du point de vue de l'autre » et, par induction, améliore l'indulgence qu'il a de lui-même.

Changez l'angle de votre regard

Faites l'expérience de vous asseoir dans votre café préféré, à votre place favorite, regardez autour de vous, prenez conscience de la façon dont vous observez les gens, les lieux, les mouvements...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Puis changez de place : vous ne voyez plus les mêmes choses, les mêmes scènes, votre vision du lieu et des gens présents a changé. Peut-être en voyez-vous plus, peut-être que vous découvrez ce lieu qui vous est pourtant familier.

Au cours d'un travail sur vous-même (guidé par un spécialiste ou non), vous « assouplissez » votre point de vue, vous sortez de la rigidité qui bloque le rapport à l'autre. Vous faites un pas vers cette tolérance qui caractérise une communication de qualité.

Communiquez plus efficacement grâce à la carte du monde d'Erickson

Erickson, médecin psychiatre, a apporté une vision et une compréhension que nombre de pys (psychothérapeutes, psycho praticiens, psychanalystes, psychiatres, psycho praticiens) ont introduit dans leurs méthodes de travail. (Définition [de la carte du monde](#)).

Il est à l'origine des thérapies brèves et de la PNL.

Grâce à lui, l'intervention psychothérapeutique a radicalement changé, il y a enfin d'autres choix que la psychanalyse.

L'hypnose éricksonienne est une façon particulière de communiquer avec le patient.

En hypnose ancienne : l'induction se fait par l'intimidation. C'est le "fameux" : "Dormez, je le veux !" Cette forme d'hypnose est encore utilisée en cabaret.

À la différence de l'hypnose éricksonienne, le thérapeute va, dans un premier temps, observer les expressions, les mots, les images que le patient utilise et ainsi créer très naturellement "le rapport", c'est-à-dire la façon dont le lien de l'un à l'autre s'établit.

Sans le rapport, rien n'est possible et ce, quel que soit votre métier ou la situation que vous rencontrez.

Posez-vous la question :

- Êtes-vous du type visuel ? : Vous utilisez des expressions telles que: "je vois ".
- Êtes-vous plutôt auditif ? : "J'entends bien " revient dans votre vocabulaire.
- Êtes-vous kinesthésique ? : "Je ressens", "je sens " représente votre sentiment.

(Mettre le dessin de la position des yeux qui définit le type de langage utilisé)

Découvrir les vertus de la synchronisation !

Lors d'une conversation, d'une rencontre ou d'un événement impliquant une communication directe, la synchronisation avec votre interlocuteur peut prendre bien des formes, elle peut être :

- **Verbale** : son langage utilise-t-il certaines expressions « snob » ou très décontractées que vous allez reprendre ou approcher?
- **Corporelle** : il croise les jambes et vous en faites autant? ou vous croisez vos mains...
- **Respiratoire** : vous inspirez au même rythme que l'autre

De nombreuses "histoires" illustrent cette notion de synchronisation dans la légende qui entoure Milton Erickson, ce thérapeute hors norme, toutes illustrent mieux les unes que les autres son extraordinaire don pour la communication.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Un exemple illustré de la synchronisation.
- Entrer en mimétisme et le langage impliqué
- Des techniques de communication utilisées en PNL
- La métaphore au secours du message
- Le « recadrage », ou la juste proportion des choses.
- Pourquoi la reformulation est-elle la clef de la communication

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Sarah FRACHON du blog [Psy en ligne](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici...***



L'intuition, un atout pour mieux communiquer

Développer son intuition est une clé indispensable pour apprendre à se connaître, et trouver l'équilibre qui résulte du bien être et de la sérénité.

C'est aussi un atout majeur pour communiquer avec les autres, les comprendre, et améliorer la qualité de ses relations. Si on apprend à la développer et à l'utiliser, l'intuition a littéralement le pouvoir de révolutionner les relations humaines.

Pour réaliser en quoi l'intuition recèle un tel pouvoir, il faut en comprendre la signification et appréhender ses extraordinaires possibilités. Selon la définition du Larousse l'intuition est « la connaissance directe, immédiate de la vérité, sans recours au raisonnement, à l'expérience ».

Cette définition traduit les deux caractéristiques essentielles de l'intuition. Elle est d'une part l'accès à la vérité, au-delà de nos croyances et nos préjugés. La vérité dans son essence, universelle et absolue. D'autre part, l'intuition est un processus cognitif qui échappe au fonctionnement rationnel : réflexion, analyse, déduction...

Elle n'est donc pas le fruit de la pensée, qu'elle « court-circuite ». Elle est un accès direct à l'information, au-delà de nos moyens habituels de perception.

L'intuition est la connexion à la réalité, au-delà des apparences, des illusions, et de ses propres schémas de pensées. Elle est un accès direct à la connaissance, sans passer par le prisme des émotions et des croyances, qu'elle transcende.

En d'autres termes, l'intuition est votre capacité à ressentir en vous-mêmes, au-delà des apparences et de la raison, ce qui est juste et vrai.

L'intuition est un don personnel et universel, inhérent à chaque être humain. Faculté innée, ce « sixième sens » permet de se « brancher » sur le champ d'information décrit par la physique quantique comme un continuum d'énergie reliant tous les éléments de l'univers.

Exactement de la même façon que les anciens mythes et traditions de sagesse ont toujours soutenu qu'il existe un champ d'énergie reliant toutes choses.

« Toutes choses s'enchaînent entre elles et leur connexion est sacrée et aucune, peut-on dire, n'est étrangère aux autres, car toutes ont été ordonnées ensemble et contribuent ensemble au bel ordre du même monde. » Marc-Aurèle

En quoi éveiller son intuition et se connecter à ce champ d'énergie peut-il permettre d'améliorer ses relations et de mieux communiquer avec les autres ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Eveiller son intuition, c'est se connecter à ce champ et s'ouvrir aux messages qu'il nous envoie à travers les signes, les coïncidences, les rêves prémonitoires, les pressentiments, les inspirations.

Mais rien dans notre culture et notre éducation ne prépare à accepter et intégrer l'idée de cette unité entre les choses et les êtres. Et ce n'est que récemment que les recherches les plus avancées en physique commencent à prouver l'existence de ce champ, et le principe selon lequel tout est inextricablement lié.

Nous évoluons dans la vie généralement de deux façons : soit en adoptant une approche rationnelle, soit en étant guidé par nos émotions. Les deux font partie de nos relations humaines et de notre expérience quotidienne.

Elles sont utiles : la raison nous permet d'analyser les situations avec notre intelligence et les émotions de ressentir avec notre cœur.

Mais elles ont toutes deux leurs limites. L'approche cartésienne, face à certaines situations, nous enferme dans des impasses. Par exemple, si nous restons campés sur une logique de raison, nous ne pourrions pas pardonner à quelqu'un qui nous a fait du tort ou du mal.

Notre raison légitimera notre colère ou notre ressentiment. Elle nous empêchera d'accorder notre pardon et de nous en libérer.

Par ailleurs, la palette des émotions qui colorent notre existence et sont au centre de nos rapports humains nous font vivre leur côté pile comme leur côté face : joie, tristesse, enthousiasme, déception, amour, peur, tristesse, colère...).

Les émotions constituent bien souvent le cœur de notre expérience humaine, mais elles n'en sont pas l'unique composante. Elle comporte une autre dimension, plus profonde, celle de la conscience, et de notre lien à l'univers tout entier.

Pour accéder à cette dimension, il existe une troisième voie, celle de l'intuition. Le développement de l'intuition révèle d'autres expériences et qualités, au fil des rencontres et des synchronicités : la réalisation de sa nature véritable, la compréhension du sens de l'existence, la plénitude, la joie intérieure, l'amour au sens large, la compassion, le discernement...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Et lorsque nous abordons les êtres et les situations en étant à l'écoute de notre intuition, nous développons une nouvelle façon de communiquer avec nous-mêmes et avec les autres : le mode intuitif.

Libéré du prisme des émotions et des croyances limitantes, ce mode intuitif permet d'entrer en relation avec les êtres qui nous entourent d'une nouvelle façon, inspirée, connectée, et de communiquer avec pertinence et profondeur.

Par sa nature, l'intuition nous permet d'avoir accès à des possibilités et de développer des qualités et des attitudes qui facilitent les rapports humains :

- La réceptivité : l'écoute, l'ouverture et l'attention à l'autre
- L'empathie : la capacité de se mettre à la place de l'autre
- La bienveillance : la tolérance envers l'autre et l'acceptation de ce qu'il est
- La positivité : le fait de se focaliser sur les solutions plutôt que sur les problèmes
- La sérénité : la capacité d'aborder les relations de façon confiante et apaisée
- La complicité : le sentiment d'être connectés et « sur la même longueur d'onde »

Le sentiment de connexion qui résulte de l'état intuitif permet d'harmoniser les divergences d'opinions et de communiquer dans des situations délicates :

- entre hommes et femmes, qui fonctionnent selon 2 modes différents, voire opposés (celles et ceux qui souhaitent approfondir la question peuvent lire le célèbre ouvrage Les Hommes viennent de Mars, les Femmes de Vénus)
- entre parents et adolescents, au moment critique de la crise d'adolescence, qui provoque souvent tensions et incompréhensions au sein de la cellule familiale
- entre employeurs et employés dans les entreprises, où les relations de dualité opposent souvent les uns aux autres, dans un climat de stress et de négativité
- et dans toutes les relations avec nos proches, nos amis, nos collaborateurs...

En quoi l'intuition est-elle un atout pour mieux communiquer ?

Les raisons sont nombreuses, mais en résumé on peut en retenir 5 principales :

5 raisons qui montrent que l'intuition est un atout pour mieux communiquer

1. L'intuition facilite les rencontres
2. L'intuition favorise la compréhension
3. L'intuition pacifie les relations
4. L'intuition stimule les qualités humaines
5. L'intuition crée un sentiment de connexion

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et découvrez les 5 raisons qui montrent que l'intuition est un atout pour mieux communiquer :

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Brenda G. du blog [Voix Intérieure](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



23 Conseils pour mieux communiquer et améliorer vos relations avec les autres

La communication est un élément essentiel dans toutes relations avec les autres. En effet, la communication est la base de l'interaction humaine.

Tout d'abords, il est important de constater que la communication n'est pas uniquement constituée de ce que l'on dit. Mais aussi, de la manière dont on le dit et des messages non-verbaux. Peu de personnes, accordent beaucoup d'intérêt à la communication non-verbale. Pourtant, dans la vie de tous les jours vous envoyez 60 à 80 % de vos messages par la communication non verbale. Et ce que vous dites ne représente que 7 à 10 % de ces messages que vous transmettez.

La communication non-verbale se manifeste par le langage de votre corps. Cette communication se remarque de loin et en toute circonstance :

- Lors de vos discussions, avec vos amis, à qui vous parler avec enthousiasme du match d'hier.
- Quand vous négociez avec ce marchand de légume sur le marché.
- Lorsque vous expliquez à vos clients les avantages de votre produit.
- Pendant ce rendez-vous d'affaire, avec un partenaire potentiel.
- En marchant dans la rue, pour vous rendre chez votre ami.
- Par vos interactions avec cet inconnu qui vous a demandé l'heure dans la rue
- Dans votre posture lorsque que vous êtes assis à l'arrêt de bus.

Améliorer sa communication, consiste donc à adapter correctement ces paroles et ces messages non-verbaux en fonction des circonstances.

Mieux maîtriser votre communication (verbale et non verbale) est un atout majeur dans vos relations humaines. Cette compétence peut améliorer la façon dont les autres vous perçoivent et vous aider à mieux comprendre les émotions des personnes avec qui vous interagissez.

J'aimerais partager avec vous des conseils basés sur mon expérience personnelle et diverses études réalisés sur la communication.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Certains de ces conseils peuvent, je le pense, améliorer votre communication ainsi que vos relations professionnels, personnels, sociales et sentimentales. Utilisez-les avec jugement et n'hésitez pas à tester leurs efficacités.

Faites que les gens avec qui vous êtes, se sentent importants avec ces 5 conseils

Faire en sorte qu'une personne se sente importante en notre compagnie est important. Comme tout le monde aime la reconnaissance, et souhaite être important d'une façon ou d'une autre.

Voilà des conseils pour conquérir le cœur de vos interlocuteurs :

- Essayez de prononcer régulièrement le nom de la personne à qui vous parlez dans la conversation. Le nom d'une personne est la chose la plus douce que vous pouvez lui dire. De plus, la répétition de son nom vous aidera à le retenir et ainsi à faire bonne impression lors de votre prochaine conversation.
- Faites le parler de lui. Si vous connaissez mal votre interlocuteur n'hésitez pas à lui demander quel est son parcours, pour le faire parler de lui. Si vous connaissez bien cette personne demandez-lui comment c'est déroulé sa journée, son début de semaine ou son week-end.
- Écoutez les autres avec attention. Nous verrons comment dans la seconde partie de cet article... sachez que si vous écoutez quelqu'un avec attention, il se sentira plus important. C'est normal, on prend du temps et on est attentif aux choses les plus importantes.
- Faites usage des pauses opportunes. Par exemple avant de répondre, le fait d'attendre quelques secondes est une marque d'attention. Vous montrez ainsi que vous avez réfléchi et donc que la question posée était pertinente et méritait une réflexion.
- Si vous discutez au sein d'un groupe, accordez de l'attention à toutes les personnes de celui-ci. Elles méritent toutes votre considération. Répartissez votre temps de parole entre les personnes sans faire d'échelle de valeur entre eux. Soyez impartial et n'hésitez pas à faire plus ample connaissance avec ceux que vous connaissez le moins.

Nous avons vu combien il est important d'être attentif et d'écouter son auditeur. Voyons maintenant comment montrer à la personne que l'on écoute bien ce qu'elle nous dit.

Faites en sorte de montrer votre écoute attentive avec ces 7 astuces

- Il vous faut regarder avec attention la personne qui vous parle. Ne vous laissez pas distraire en regardant des autres personnes, d'autres choses ou d'autres endroits "intéressants ". N'ayez pas un contact évasif mais plutôt gardez un contact visuel plus de 60 % du temps. Vous devez fixer votre interlocuteur davantage que si vous lui parliez. Et ouvrez grand vos yeux lors de votre écoute pour lui montrer votre intérêt.
- Votre posture doit également montrer votre écoute, vous devez avoir les pieds pointés vers la personne à qui vous parlez (et non en direction de la sortie). Et avoir votre buste et votre tête légèrement incliné vers l'avant.
- Ne perdez pas une miette de votre conversation. Si quelque chose vous distrait de la conversation, débarrassez-vous de cette distraction. Si vous êtes distrait par votre vu, cachez cette distraction de votre vision. Mais de toute façon, vous êtes en train de fixer la personne qui vous parle. N'est-ce pas ?
Si la distraction vient d'un bruit gênant vous pouvez le signaler à la personne qui vous parle pour prendre le temps de stopper ce bruit ou, vous mettre dans un endroit plus calme. Cela sera un signe de l'attention que vous manifestez envers ces propos. Et elle vous sera certainement reconnaissante pour cela.
- Pendant que la personne vous parle, si la conversation le permet, hochez de la tête. Cela montre que vous êtes attentif à ce qu'elle vous dit et que vous êtes d'accords. C'est également une preuve de votre attention.
- Une autre manifestation de votre écoute est votre sourire. Utilisez le souvent et sincèrement tout au long de la conversation.
- Alimentez la conversation, en posant de nouvelles questions pertinentes. Cela montrera que vous avez été attentif et que votre interlocuteur vous a dit et que cela est important pour vous.
- Si vous avez fait le tour d'un sujet, relancer un autre thème de préférence en rebondissant sur un élément vaguement aborder par la personne avec qui vous discutez, plutôt que de parler de vous.

Grâce aux 12 conseils de ces deux premières parties vos interlocuteurs se sentiront importants et écoutés en votre compagnie. Ils auront certainement apprécié cette discussion avec vous. Mais quelle opinions ce seront-il fait sur vous ?


Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- 11 trucs pour faire bonne impression et marquer durablement et positivement l'esprit des personnes que vous rencontrez.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Timothée LANDI du blog [Entrepreneur Formation](#).

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Ce que les bons communicants ne veulent pas que vous sachiez

Imaginez une grotte.

Une belle et profonde grotte.

Située en plein milieu d'une falaise, son entrée est formée par un trou très large d'environ 4 mètres sur 2.

Les rayons du soleil pénètrent facilement l'entrée de cette grotte, si bien qu'elle est assez éclairée.

Un peu plus à l'intérieur toutefois, le fond se fait assez obscur.

Elle est située à 3000 mètres d'altitude dans un coin de nature reculé.

Aux alentours, PERSONNE.

Pas une âme qui vive.

Enfin presque...

Un irréductible gaulois habite cette grotte depuis quelques temps déjà... VOUS.

Perdu en plein milieu de la nature, peu évident d'entretenir des relations.

Seul, dans un paysage vierge de toute civilisation, avec personne à qui parler.

Et pourtant...

Si je vous disais que même au fond de votre grotte, vous êtes en relation permanente ?

Oui.

Avec qui ?

D'abord avec votre environnement : minéral (vous êtes dans une grotte □), végétal et animal.

Mais aussi, et surtout... avec vous-même !

Retour à la civilisation

D'une façon générale, vous êtes constamment en relation : d'abord avec vous-même, puis avec les autres.

Et lorsque vous n'êtes pas au top, c'est que vos relations ne vont pas.

Soit les relations de vous-même à vous-même :

- vous n'êtes pas content de ce que vous êtes
- vous n'êtes pas content de ce que vous faites
- vous n'êtes pas content de ce que vous avez

Soit les relations de vous-même aux autres :

Vous ne vous entendez pas avec :

- votre patron/vos collègues
- votre femme
- vos enfants
- votre caniche
- votre téléviseur...

Il existe de [nombreuses techniques en PNL](#) qui permettent de révolutionner vos relations avec vous-même et avec les autres.

La PNL est d'ailleurs plutôt connue pour permettre l'amélioration de vos rapports avec autrui.

Quel type d'approche adopter en fonction des personnalités en face de vous ?

Comment vous adresser à elles ? Quels mots utiliser ?

Quelles attitudes et quels gestes faire pour que vos interlocuteurs se sentent en sécurité ? Et qu'ils vous écoutent attentivement ?

En fonction de vos approches et de vos comportements, vous n'obtiendrez évidemment pas la même chose des gens.

La façon dont vous vous adressez à eux va être déterminante.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Avez-vous déjà remarqué qu'il y a certaines personnes qui semblent toujours obtenir ce qu'elles veulent ?

En mettant en plus leurs interlocuteurs de bonne humeur, même si ces derniers étaient plutôt bougons au départ.

Ces personnes ont appris à bien communiquer.

Question : comment bien communiquer alors ?

Réponse : le thème est vaste, bien trop vaste. Il me faudrait un livre entier pour tout vous dire.

En attendant, je peux déjà vous donner un secret de communication qui va à coup sûr améliorer radicalement la qualité de vos relations avec votre entourage.

Juste avant cela, une précision s'impose.

Le préalable indispensable à toute communication

On oublie bien souvent qu'avant de pouvoir communiquer efficacement et harmonieusement avec les autres, il est bon de savoir communiquer correctement avec soi-même.

Une question pour vous : êtes-vous sûr de toujours vous parler correctement ?

Il est fondamental de comprendre que l'état dans lequel vous êtes influe pleinement sur la manière dont vous communiquez avec les autres.

Cette affirmation vous semble évidente ?

A moi aussi.

Mais en pesez-vous bien toutes les conséquences ?

Il est impossible de favoriser, d'améliorer ou de révolutionner vos relations si vous n'êtes pas vous-même dans un état interne propice aux relations.

Laissez-moi vous donner un exemple.

Vous est-il déjà arrivé un soir de quitter votre travail stressé, préoccupé et même en colère contre votre patron ou vos collègues ?

Ce jour là, avez-vous réussi, à l'instant où vous avez passé le pas de votre porte, à complètement oublier la journée ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Comment vous êtes-vous comporté avec votre famille ou vos amis à ce moment là ?

Frais ? Dispo ? Entièrement à l'écoute ?

Vous n'êtes pas seul dans votre tête

Partout où vous allez, vous transportez avec vous vos épisodes de vie et les émotions qu'ils ont suscitées.

Il n'est pas toujours évident de scinder et de compartimenter vos domaines de vie de façon à ce qu'aucun ne déborde sur les autres.

Au travail, vous n'êtes pas uniquement le « Vous-travail ».

Vous êtes le Vous dans votre globalité, avec la nuit que vous avez passée, la dispute du petit-déjeuner, le chauffard qui vous a fait une queue de poisson sur la route, etc.

À la maison, vous n'êtes pas uniquement le « Vous-maison ».

Vous êtes le Vous dans votre globalité, avec la rumeur sur la promotion que vous n'allez finalement pas obtenir, la prise de bec avec les collègues pendant la journée, etc.

Si vous êtes en train de me parler mais qu'en même temps, vous cogitez intérieurement en pensant aux factures que vous devez faire ce soir en rentrant, ou à la porte que vous avez peut-être oublié de fermer en partant, vous n'êtes pas pleinement avec moi.

Vous n'êtes pas en relation avec les autres.

Vous avez déjà vécu cela c'est sûr : lorsque votre interlocuteur a le regard dans le vide et qu'il vous répond « oui » d'un air totalement absent.

Il vous a entendu mais pas écouté.

Si vous êtes foncièrement négatif et que vous broyez du noir, pensez-vous que vous serez fondamentalement enjoué et plein d'énergie en communiquant avec les autres ?

C'est peu probable.

Il est donc indispensable que vous veilliez à votre propre attitude intérieure.

Comment ?

Il existe de nombreuses possibilités !

Par exemple en [apprenant à vous mentir](#), ou alors en musclant [vos pensées positives](#).

Vous l'aurez compris, il est indispensable d'entretenir des relations harmonieuses avec vous-même pour améliorer vos relations avec les autres.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Grégory GRAND du blog [Virtuose de la vie](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- L'astuce concrète qui va vous faire devenir rapidement un virtuose de la communication
- Les 4 niveaux de communication que vous devez connaître pour vous adresser à quelqu'un de la meilleure façon qui soit.
- Une technique très efficace pour améliorer vos relations humaines et votre façon de communiquer dans le monde de l'entreprise
- Le secret du dresseur de dauphin qui a tissé une relation de confiance avec ses animaux et comment vous pouvez vous servir de son secret dans la vie de tous les jours avec les gens qui vous entourent

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Nous sommes tous des profilers. Maintenant, découvrez comment en devenir un bon

Nous sommes tous des profilers. Maintenant, découvrez comment en devenir un bon

Profiler : personne qui détermine le profil psychologique d'un individu, notamment lors d'une enquête criminelle.

Finalement, vous le connaissez plutôt bien ce spécialiste du comportement humain : vous le voyez toutes les semaines dans votre salon et vous lui devez la résolution d'un nombre incalculable d'enquêtes où il a su mesurer avec justesse :

- les personnalités, certes souvent effarantes, des criminels
- mais aussi donner des précisions renversantes sur leur passé, leur apparence physique puis leur situation familiale et sociale alors même qu'ils sont inconnus des services de police.

Et tout cela en moins de 52 minutes, montre en main !

Par leur capacité d'analyse, ces magiciens de l'esprit suscitent respect, fascination et admiration.

Et pourtant... vous ne le savez peut-être pas, mais vous aussi vous êtes un profiler !

Vous avez même la faculté d'analyser vos compatriotes en moins de... 2 secondes.

Profilers de naissance !

Lorsque l'on me pose des questions sur mon métier de « criminologue », j'observe des réactions assez différentes allant de l'étonnement à la curiosité et de l'inquiétude à l'écœurement. Mais il y a toujours deux questions qui reviennent de façon implacable :

- « Pourquoi ? »

et

- « Comment ? »

C'est sur ce second point que les interrogations se font plus insistantes.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ainsi, l'engouement porté au métier de « criminologue » ou de « profiler » repose souvent sur cet intérêt : comprendre les mécanismes psychologiques de ceux qui nous entourent, en laissant de côté les psychopathes ou autres pervers qui ont plus tendance à effrayer qu'à intéresser la population.

Et cet engouement face à ces métiers de l'esprit ne cesse de me surprendre puisque nous avons tous cette capacité de « profiler » les autres. Nous le faisons tout le temps et ce, depuis notre naissance.

Le nouveau-né qui passe de bras en bras reconnaît instinctivement sa mère puis, dès qu'il est en âge de marcher et de parler, il observe et teste ses parents afin de bien établir le caractère de chacun. Il fait de même avec les congénères de son âge car dès le bac à sable, les enfants se scrutent naturellement pour déterminer avec qui ils ont envie de jouer. Observez-les bien ! Dans les parcs de jeux, il y a beaucoup à apprendre sur les rapports humains !

Par exemple, souvenez-vous du dernier entretien que vous avez dû passer. La personne chargée du recrutement vous a analysé :

- par le biais de votre parcours et votre façon de communiquer
- mais aussi sur votre look, votre attitude et vos gestes.

Mais dans ce bureau, elle n'était pas la seule à observer.

Vous aussi vous avez inspecté son apparence extérieure. Puis, vous vous êtes concentré sur :

- l'intonation de sa voix,
- sur les expressions de son visage afin de déceler son humeur et ses éventuels acquiescements,
- sur sa façon de vous regarder et de rentrer en interaction avec vous.

Et pendant ce temps là, partout dans le monde, les peuples se sondent mutuellement. C'est un fait !

Toutefois, vous avez dressé le profil de votre interlocuteur, non pas pour harmoniser la communication, mais dans le but de vous rassurer.

A chacun de nos échanges, nous analysons automatiquement autrui avec des motivations différentes.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ainsi, vous l'avez compris, le « profilage psychologique » est universel et s'active de manière inconsciente.

Il est possible d'utiliser cette méthode de façon intentionnelle. Pour cela, nous devons avoir conscience de ce qui se passe à notre insu dans les méandres de notre esprit.

« Tu ne rentreras point dans la tête du tueur »

Dans le milieu de la criminologie, il y a un vieil adage qui dit :

« Quand tu regardes au fond de l'abysse, l'abysse aussi regarde au fond de toi »
(Friedrich Nietzsche)

Un avertissement de taille qui tend à être vigilant avec ce type d'action. Et pourtant !

Ne pas accéder à l'esprit de l'autre nous rends plus vulnérables qu'il n'y paraît...

Ne pas comprendre ce qui se passe dans sa tête équivaut à réduire la justesse de notre analyse de plus de 50% !

Dans mon métier, pour dresser le profil susceptible de correspondre à l'auteur d'une infraction, il faut comprendre ce qui motive son acte.

Durant un temps donné, il faut donc raisonner comme lui, se mettre à sa place.

L'exercice est d'autant plus périlleux que l'individu n'est pas « visible ». Il existe, caché quelque part, ne prenant forme qu'à travers une ébauche psychologique.

Cette aptitude qui est valable en criminologie l'est d'autant plus dans notre vie quotidienne, notamment lorsque nous dialoguons avec les autres.

Vous l'avez compris, il ne s'agit donc pas de rentrer dans la tête de la personne, mais plutôt de la ressentir et de s'imprégner de ses mots, de sa voix, de ses gestes ou de ses faits.

Le lieu doit être propice à une écoute attentive et bienveillante. Puis, afin d'établir le profil le plus juste possible, vous devez être exempt de tout jugement concernant la personne ou le groupe de gens qui se trouve face à vous.

Par conséquent, pour bien commencer à étudier vos interlocuteurs, vous ne devrez chercher à les analyser intentionnellement... sous aucun prétexte.

« Tu méditeras sur les compétences incroyables de ton cerveau »

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Rappelez-vous : « vous avez la faculté d'analyser vos compatriotes en moins de... 2 secondes. »

Et c'est réellement ainsi que cela fonctionne !

Lorsque nous évoluons dans un espace public, notre cerveau n'a besoin que de quelques fractions de secondes pour se faire une opinion sur un(e) inconnu(e).

Celui-ci classe les différentes données qu'il perçoit et les diffuse ensuite à notre conscience.

Vous allez vite comprendre :

Vous êtes dans le métro. Un inconnu s'installe devant vous. Vous savez que vous n'aurez aucune interaction avec cet individu, mais cela n'empêche pas votre cerveau de prendre tous les éléments qui s'offrent à lui afin de les analyser mécaniquement.

Les informations qu'il vous fournit vous permettent d'établir un jugement dont le but est de mesurer :

- si cette personne est digne de confiance
- si elle à l'air sympathique ou antipathique, etc...

Pour cela, votre cerveau se concentre :

- sur le visage de la personne
- son regard
- son attitude générale
- son apparence

Ces données sont synthétisées tellement vite (moins de 2 secondes), que notre raison n'est informée que dans un second temps. D'où l'automatisme de nos analyses.

Bien sûr, il se passe exactement la même chose face aux gens que nous connaissons. Avant même d'amorcer la conversation, nous nous concentrons davantage sur les traits de leur visage afin de débusquer leur état d'esprit.

La prochaine fois, méditez sur les actions de votre cerveau lorsque qu'un inconnu se placera devant vous ou lorsque vous apercevrez l'une de vos connaissances.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Vous prendrez ainsi conscience du pouvoir incroyable dont vous fait bénéficier l'intérieur de votre crâne !!!

Et cela vous permettra également de mieux contrôler vos observations à venir...


Cependant, notez bien que nos appréciations ne sont pas forcément exactes !

Découvrez la suite de cet article et apprenez comment « profiler » correctement les gens qui vous entourent dans le livre complet « Rapports Humains ».

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Sylvia BREGER, du blog [Criminonet](#).

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Quelle langue choisir pour communiquer ?

Peu de personnes se sont réellement penchées sur le problème de la communication à l'échelle internationale.

Dès que plusieurs personnes de langue maternelle différentes désirent échanger, elles doivent utiliser une langue commune comprise par tous, ou, faire appel à des services d'interprétariat, de traduction. Mais, quelle langue commune choisir ?

La grande majorité des personnes qui ne se sont jamais penchées sur la question ont tendance à répondre rapidement : Prenons l'anglais comme langue commune, car, c'est la langue la plus utilisée dans le monde.

Peu de personnes réalisent que cette « solution » ne fonctionne pas vraiment, qu'elle est souvent inefficace, très coûteuse et très inégalitaire.

Je vous propose d'analyser un exemple concret qui nous concerne tous en tant qu'europeens : Quelle langue commune de communication adopter à l'échelle de l'Europe ?

Comme vous le verrez dans la suite de l'article, la réponse communément admise de choisir l'anglais est loin de résoudre le problème.

Il existe pourtant un outil pratique, neutre, équitable et puissant pour solutionner ce problème. Il s'agit de la langue de communication internationale nommée « Espéranto ».

De nombreuses personnes en ont déjà entendu parler, et se disent :

- Ah, bon, ça existe encore l'Espéranto !
- C'était une idée généreuse et sympathique, mais, cela n'a pas marché, ou, alors, cela se saurait !
- On n'entend jamais parler d'Espéranto

Eh bien, oui, cette langue existe toujours. Elle est peu connue dans le monde, mais, parlée, quand même, par 6 à 10 millions de personnes de plus de 120 pays du monde entier.

Si l'on recherche des informations sur Internet, à l'aide du moteur de recherche Google, on obtient aujourd'hui (juillet 2012) :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- 177 millions de pages avec le mot « esperanto », sans accent sur le « e » (le « é » n'existe pas en espéranto)
- 1 million 600 000 pages avec le mot « espéranto », écrit à la française.

Plutôt qu'un long discours sur les avantages de la langue, je vous propose un témoignage sur ma propre expérience de la langue. Elle est minime, d'autres ont fait bien davantage de choses avec l'espéranto, mais, elle existe.

- J'ai appris facilement l'espéranto de manière autodidacte avec des manuels de cours, des cours sur Internet et des cours lors de rencontres internationales.
- Par exemple, j'ai participé à un cours international en France. Nous étions une vingtaine de personnes de 12 nationalités différentes. Le cours était animé par un américain, professeur d'anglais à HEC. Le cours était en méthode directe, tout en espéranto. J'ai été surpris de voir qu'au bout de 15 jours de cours intensifs, 6 heures par jour, 3h le matin et 3h l'après-midi, j'étais capable de tenir une conversation courante avec des italiens, anglais, allemands, hongrois, chinois, japonais et tchèques.
- Je pouvais lire des livres ou des revues en espéranto en n'utilisant le dictionnaire qu'une ou deux fois par page. Alors qu'après plus de 7 ans d'anglais, je suis toujours incapable de lire, ne serait-ce que les titres d'un journal anglais ou américain. Incapable de comprendre le président Obama lorsqu'il s'exprime à la télé, ou, le moindre film américain, sans regarder les sous-titres...
- J'ai participé à plusieurs congrès internationaux réunissant plus de 2000 personnes de plus de 50 nationalités différentes. J'ai pu constater avec quelle aisance je pouvais comprendre directement, sans interprètes, les conférenciers, les débats, les guides touristiques... Et, échanger directement avec toutes ces personnes de nationalités si différentes.
- J'ai pu voyager en Angleterre, Italie, Allemagne, Hongrie, Tchéquie, Croatie, et, dans chacun de ces pays, être accueilli, même hébergé par des espérantistes. J'ai pu ainsi visiter ces pays de l'intérieur, par ses propres habitants. Partager leur vie « normale » avec leurs propres familles, amis, voisins. C'est une tout autre expérience que d'être hébergé dans les hôtels touristiques...
- En échange, j'ai accueilli plusieurs espérantistes chez moi en France : italiens, chinois, russes, argentins, suédois, tchèques...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Je communique facilement par internet avec des espérantistes du monde entier. Par exemple, avec Skype pour échanger avec des brésiliens, ou des japonais lors de la catastrophe de Fukushima.

Informations sur l'Espéranto

Si vous voulez des renseignements sur l'Espéranto, parmi les milliers de liens possibles, je vous propose le portail Espéranto sur l'encyclopédie Wikipedia :

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Portail:Espéranto>

Vous y trouverez de nombreuses informations sur :

- L'Espéranto en général
- La langue et ses caractéristiques
- Les cours, les multiples façons d'apprendre la langue
- Son histoire
- Les nombreuses associations nationales et internationales
- Sa culture, littérature, musique...

Comment apprendre l'Espéranto

Si vous voulez apprendre l'Espéranto rapidement, voici quelques conseils :

- Contactez un groupe local près de chez vous, c'est quand même mieux de faire ses premiers pas dans la langue et dans cette culture avec des gens « en chair et en os ». Pour obtenir les coordonnées du groupe, vous pouvez utiliser le site Espéranto-jeunes, accessible par le lien du portail ci-dessus, et, taper votre code postal dans le champ adéquat.
- Vous pouvez également suivre d'excellents cours gratuits sur Internet. Il faudra quand même utiliser les versions sonores, pour prendre de bonnes habitudes de prononciation dès le début. C'est une étape à ne pas négliger pour se faire comprendre correctement dans le monde entier. Les deux peuples qui font le moins d'efforts à ce niveau, et, par conséquent, sont immédiatement repérables dans les congrès internationaux sont les français et les anglophones... Vous trouverez tous les liens d'accès sur ce même portail, parmi toutes les possibilités, je vous conseille :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Le cours complet en 12 leçons (Kurso de Esperanto), téléchargement gratuit en version Windows ou Linux.
- Lernu, <http://fr.lernu.net/>

Plusieurs cours gratuits d'espéranto avec ou sans l'aide de correcteurs, du niveau débutant au perfectionnement, avec possibilité de contacts internationaux avec d'autres apprenants, e-magazine pour enfants, etc...

- Cours en 10 leçons d'espéranto-jeunes

Il propose un cours d'initiation en une dizaine de leçons durant environ une heure chacune. Possibilités de faire appel à l'un des 98 correcteurs bénévoles (chiffre d'avril 2006) qui corrigent les exercices associés par courriel.

Après cette courte présentation de l'Espéranto, je vous propose de revenir à l'analyse détaillée du problème de la communication au sein de l'Union Européenne.

Cette seconde partie est un peu plus longue, mais, ceux qui auront la patience de le lire jusqu'au bout découvriront de nombreux aspects ignorés du grand public.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains »

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Pierre CARDONA du blog [Libiz](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Partie 2 :

Relations de Couple Famille

Sauver son couple

Sauver son couple, une histoire d'énergie

Je m'intéresse depuis quelques années à la PNL et je pense que cette discipline est idéale pour améliorer les rapports entre les êtres humains, notamment au sein des couples. Je me suis lancé le défi de tenter d'expliquer certaines de ses techniques dans une histoire comme celles qu'utilisait Milton Erickson.

Laissez-moi donc vous conter l'histoire de l'oncle Jules. Elle illustre à merveille comment utiliser certains outils de communication pour améliorer l'entente entre les êtres.

L'oncle Jules traversait une mauvaise passe. Depuis un certain temps cela n'allait pas avec tante. Leur mariage avait été heureux les premières années, puis, la lassitude et le temps ont transformé l'idylle.

Quand il rentrait du travail ce n'était plus comme avant. Il ne voyait plus que les capotons et le mauvais caractère de sa femme. Celle-ci ne voyait plus que son laisser-aller, surtout quand il s'agissait de bricoler.

À vrai dire, ils envisageaient de divorcer.

Un jour, alors qu'il s'apprêtait à rentrer tard après le travail, dans un café, il rencontra Richard. Ils sympathisèrent tout de suite, aussi, Jules lui avoua les problèmes de couple qu'il traversait.

Cela avait été le coup de foudre entre sa femme et lui, au début. Ce n'était plus le cas aujourd'hui. Très intéressé par cette situation, Richard commença à lui expliquer sa vision des choses.

- Jules, on dit que l'amour rend aveugle. On ne croit pas si bien dire ! Cela ne veut pas dire que nous sommes aveugles. Cela signifie seulement que **nous ne voyons que les bons côtés de notre partenaire** et que nous ne remarquons pas ses mauvais côtés. Mais il y a plus que ça.

- Chacun de nous cherche son autre moitié, féminine pour les hommes, masculine pour les femmes. Quand nous tombons amoureux d'une autre personne il se passe quelque chose de subtil sur le plan des énergies.

- Quand on aime follement, on ressent de la plénitude, de l'euphorie. On a tous connu des situations où quelqu'un sape notre énergie. Là c'est le contraire. Nous trouvons dans la personne aimée un réservoir d'énergie, une énergie qui nous fait cruellement défaut. Si tu n'aimes pas le mot énergie, pense au mot attention.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- C'est vrai, dit Jules, qu'au début tout était parfait. Nous étions sur un petit nuage.
- C'est l'euphorie dont je parle, reprit Richard. C'est comme si chacun était branché en permanence à une pompe d'hormones du bonheur géante.
- Le problème c'est que peu à peu cette énergie s'épuise.
- Au bout de quelques années, fit Jules, je me suis retrouvé avec une autre femme. Elle ne faisait plus attention à elle, et je commençais à lui trouver des défauts.
- Il n'y avait plus assez d'hormones du bonheur dans la pompe, expliqua Richard.
- C'est cela ! Et moins je recevais, plus je réclamais. J'ai commencé à être désagréable, dominateur. Et elle, elle devenait victime.
- Quand on ne reçoit plus assez d'énergie on souffre de manque, poursuivit Richard. On peut devenir violent. On entre dans un jeu de domination. **La domination, c'est ta stratégie pour trouver cette énergie**, cette attention. La sienne c'est de devenir victime pour que tu t'occupes d'elle.
- Mais je ne m'occupais plus d'elle.
- Tu étais trop occupé à retrouver ce flux d'énergie que tu avais perdu.
- Oui.
- Que penses-tu de cela ?
- Je... Je crois que j'ai été trop égoïste. Je ne lui ai pas assez prêté attention.
- C'est cela ! Tu cherchais à combler le manque qui était en toi. Et quand elle n'a plus été capable de te le fournir, le soufflet est retombé. Maintenant, comment pourrais-tu changer cela ?
- Je ne sais pas... Peut-être faire plus attention à elle ?
- Pourquoi pas ? Tu dois lui donner de l'énergie, mais sans perdre la tienne. Comment comptes-tu faire ?
- Je dois être plus attentionné, mais avec le travail et les autres soucis, j'ai du mal.
- Il faut d'abord que tu élèves ton niveau énergétique. Tu dois emplir ton réservoir et donner aux autres plutôt que voler l'énergie des autres.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Mais comment faire ?

- Y a-t-il des moments, des endroits où tu te sens bien ?

- Oui, quand je me promène au bord du fleuve... Et ce matin d'orage où, accoudé au rebord de la fenêtre, je contemplais la pluie tombant sur le jardin. C'était sensationnel.

- Voilà ! **La nature et la beauté sont des réservoirs d'énergie.** Leur capacité est infinie. Il est possible de se recharger en contemplant la beauté de la nature, en écoutant de la belle musique, en contemplant une œuvre d'art. Si tu fais le plein d'énergie, si tu vibres à un niveau plus élevé, tu pourras donner aux autres et découvrir dans leur cœur leur vraie identité. Et cette vraie nature est toujours belle.

- Je vois...

- Médite cela. Il se fait tard. Je dois partir demain en déplacement professionnel. Que dirais-tu de se retrouver ici dans un mois ?

Les deux nouveaux compères se séparèrent en convenant d'une nouvelle entrevue.

Le jour venu, un mois plus tard, Jules avait l'air presque heureux.

- Tu as l'air d'aller mieux, Jules. Qu'as-tu fait pendant tout ce temps ?

- C'est vrai, je suis plus relaxé. J'ai fait beaucoup de promenades. J'ai aussi commencé à suivre des cours de méditation. Cela fait du bien !

- Mais ? fit Richard qui voyait son regard baisser un peu.

- Mais ma femme n'est toujours pas mieux disposée. Elle dit que je suis encore plus égoïste qu'avant.

- Elle n'est pas encore au même stade que toi. Tu dois l'aider, Jules.

- Et comment ?

- Tu dois utiliser l'écoute active. Tu ne dois pas seulement l'entendre ou même l'écouter. **Tu dois montrer que tu l'écoutes et que tu la comprends.**

- Quand je lui donne des conseils elle s'énerve et dit que je ne comprends rien.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Non, non ! Elle ne cherche pas des conseils. **Elle cherche à être écoutée.** La solution doit venir d'elle. Ce qu'il faut que tu fasses, c'est la mettre dans de bonnes conditions pour qu'elle trouve la solution elle-même.

- De bonnes conditions ?

- Oui. Il faut que tu te synchronises avec elle afin d'établir un bon rapport. Si elle te parle, n'écoute pas la télé en même temps. Assois-toi bien en face d'elle et apporte-lui de l'énergie (ou de l'attention si tu préfères)...

Il poursuivit en voyant la réaction de Jules.

- Imagines des ondes bénéfiques partant de toi vers elle. Il faut que tu sois bienveillant. C'est le mot. Bienveillant ! Regarde la belle personne qu'elle est à l'intérieur et aide-la à sortir, cette personne.

- Excusez-moi ? C'était le barman qui les interrompait. Je vous écoute depuis un moment. Ma femme et moi, nous ne nous parlons plus. C'est comme si chacun était devenu indifférent.

- La mienne, joue la victime. On dirait que ça lui plaît.

- Ce sont des mécanismes de défense appris dans l'enfance. Ils servent à accaparer l'énergie (l'attention) des autres. Chacun de vous a développé une stratégie qu'il utilise avec certaines personnes. En général on reproduit les comportements que nous avons avec nos parents.

- Que faire, alors, fit l'homme derrière le comptoir ?

- Il faut rompre ce cercle vicieux. Comme je le disais précédemment, il faut essayer de voir qui se cache réellement derrière l'apparence de l'autre. Les comportements ne sont pas ce que sont vraiment les gens. Nous ne sommes pas nos comportements.

- C'est vrai ! dit l'employé.

- Mais aussi, reprit Richard, **derrière chaque comportement il y a une intention positive.**

- Même pour un meurtrier !? S'exclama Jules.

- Je crois que oui ! Même les pires criminels ont une intention positive au départ, comme conserver leurs valeurs, se défendre, débarrasser le monde de personnes qui vont à l'encontre de leurs croyances...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- C'est terrible, fit le barman !
- C'est là que le pardon entre en jeu. **Celui qui pardonne se libère de ses énergies négatives.** Cependant, on peut pardonner sans accepter le comportement.
- Mais revenons à nos jeux dominé - dominant ou indifférent - indifférent. **Le simple fait de prendre conscience de ces relations de dépendance suffit parfois à les rompre** et à repartir sur de bonnes bases.
- Je ne saisis pas tout, dit Jules tandis que le barman s'éloignait pour servir quelqu'un.
- Quand elle joue les victimes, fais-le lui comprendre tout en restant bienveillant. Elle prendra conscience de sa stratégie. Dis-lui par exemple qu'elle n'a pas besoin de se poser en victime pour avoir ton amour et ton soutien. Ensuite, écoute ce qu'elle a à dire en faisant ce que j'ai dit.
- Je dois encore prendre la route pendant quelques semaines. Essaie ce que je t'ai appris et, la prochaine fois, viens accompagné de ton épouse.

Jules hésita d'abord, puis accepta.

Est-ce que la femme de Jules viendra ? Arriveront-ils à résoudre leurs problèmes de couple ?

*Découvrez la suite de l'histoire et la manière de sauver son couple avec ses propres ressources dans le livre complet « **Rapports Humains** ».*

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Michel LIOTARD du blog [Changer Gagner](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***

Comment gérer votre stress pour aborder une personne qui vous plaît ?

Avez-vous déjà remarqué à quel point il était difficile de parler à certaines personnes ? N'avez-vous jamais croisé quelqu'un qui n'a peur de rien et qui parle à tout le monde ? Avez-vous déjà eu envie de développer cette aisance, cette manière si naturelle et détendue de parler avec un(e) inconnu(e) ?

Imaginez-vous maintenant avec cette capacité naturelle de nouer des liens avec n'importe qui, n'importe quand dans n'importe quelles conditions. Ne pensez-vous pas que vous pourrez être beaucoup moins stressé, beaucoup plus détendu et naturel avec vous-même si vous vous savez capable de faire de telles choses.

Vous pensez peut-être que jamais au grand jamais vous ne pourrez aborder certaines personnes. Vous pensez peut-être qu'il faut être très courageux pour oser parler à quelqu'un que l'on ne connaît pas. En fait, je vais vous faire une révélation.

1. Le plus facile, c'est de se jeter à l'eau. Et le plus difficile, c'est de recommencer

Imaginez-vous maintenant, en train d'apprendre à faire du vélo, tout seul. Si vous tombez, je vous promets que vous n'aurez pas le courage de recommencer. Vous allez penser que :

- C'est difficile, trop dur ou trop long.
- Vous n'avez pas le temps pour ça.
- Apprendre à faire du vélo ça ne sert à rien, vous avez déjà une voiture.
- Vous n'en avez pas besoin, ça ne fait pas partie de vos priorités.
- Vous n'avez pas assez d'argent pour entretenir votre vélo.
- Vous n'avez pas les connaissances nécessaires ou les compétences pour continuer.

Seulement voilà, secrètement, une part de votre enfant intérieur meurt d'envie de savoir faire du vélo. Rappelez-vous cette promesse que vous vous êtes faite à vous-même lorsque vous étiez enfant. Vous vous êtes sûrement dit quelque chose comme : « Quand je serais grand... j'apprendrais à faire du vélo tout seul. »

La question à laquelle je vous demande de répondre est la suivante : « Quand avez-vous prévu d'honorer votre promesse ? Quand allez-vous vraiment aborder cette personne qui vous plaît ? ».

2. Et le lien avec le stress ?

Si vous avez lu le titre de cet article, vous vous demandez peut-être quel est le lien entre la gestion du stress et le fait d'aborder un(e) inconnu(e).

Le stress prend l'habitude de surgir lorsque nous négligeons nos besoins d'hommes ou de femmes. Vous serez surpris de vous découvrir plus serein et en paix dans votre travail si du côté relationnel vous êtes comblé.

De plus, pour aborder une inconnue, vous allez développer en partie les mêmes compétences nécessaires que vous auriez besoin dans le cadre d'une bonne gestion du stress.

Vous allez apprendre à faire de la place dans votre emploi du temps, à réajuster vos priorités et à développer le calme et l'énergie nécessaire pour passer à l'action.

Malheureusement pour vous, la vie n'est pas toujours rose, vous risquez de rencontrer les problèmes suivants :

Excuse 1: Cette personne vous plaît, mais vous êtes au travail, ça ne se fait pas.

En effet, il serait vraiment déplacé de s'intéresser à quelqu'un qui fait partie de votre entreprise. Vous seriez jugé et démasqué par tous vos collègues de travail.

Imaginez maintenant que vous ayez besoin d'un instant de connexion, de partage avec un inconnu pour retourner au bureau comblé, satisfait et enjoué par votre vie au travail.

Imaginez-vous avec cette énergie supplémentaire vous permettant de doubler votre productivité, d'améliorer votre [organisation](#) et de prendre plus de plaisir dans votre vie professionnelle.

Ne seriez-vous pas plus heureux de vous lever le matin si vous savez possible ces instants de courage, de fierté et de profonde intimité avec certaines personnes de votre entourage professionnel ?

Excuse 2: Cette personne vous plaît, mais vous n'avez pas le temps, vous êtes en retard.

Le temps, c'est pire que l'argent, c'est la ressource la plus précieuse que vous pouvez investir. Le temps nous choisissons tous de l'investir dans certaines activités. C'est au fil des jours que vous pouvez diversifier vos sources de richesses en investissant votre temps dans des domaines aussi variés que les relations intimes, le travail, la vie de famille et les activités ludiques ou sportives.

Posez-vous cette question fondamentale : « D'où viennent vos richesses ? D'où viennent votre temps libre, votre amour, votre argent et votre santé ? »

Seriez-vous surpris si je vous disais que vos richesses proviennent des choix que vous faites dans l'investissement de votre temps ?

Imaginez votre temps comme la ressource fondamentale qui vous ait été confiée. Votre temps vous a amené jusqu'ici à lire ces lignes. Toute votre vie, le temps vous a été donné et vous avez été responsable de sa distribution dans certaines de vos activités. Vous avez choisi de porter votre attention sur tel événement, tel métier, telle personne.

Si vous vous apercevez à utiliser cette excuse « je n'ai pas le temps pour ça », je vous conseille d'écrire la liste de vos priorités actuelles et de remplacer cette excuse par « ce n'est pas ma priorité ». Si vous êtes capable de transformer « je n'ai pas le temps pour ça » en « ce n'est pas ma priorité », vous vous sentirez responsable et proactif.

Si vous investissez tout votre temps sur une seule et unique activité, vous risquez de vous effondrer comme un crash boursier. Ne vous accrochez à quelque chose qui perd de sa valeur.

Si vous êtes d'accord, j'aimerais que vous répondiez honnêtement à la question suivante :

« Est-ce que vous vous sentiriez plus en confiance à l'idée d'investir plus sagement votre temps ? »

Excuse 3: Cette personne vous plaît, mais vous êtes trop fatigué, vous ne le sentez pas.

Est-ce que vous vous sentez frustré de vous lever si tôt pour le travail et de manquer d'énergie pour ce genre de petites folies ? Est-ce qu'une fatigue chronique s'installe sans le vouloir dans votre vie personnelle et professionnelle ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Est-ce que vous somnolez au bureau ? Vous mangez peut-être trop et regardez trop souvent la télévision. Sans le vouloir, vous végétez de plus en plus. Peut-être que vous ne voyez pas d'issue et que vous ne voulez pas rajouter du stress ou de la fatigue supplémentaire à votre quotidien.

Vous désirez peut-être attendre un jour nouveau pour que ce premier pas vienne plus naturellement.

Laissez-moi vous poser une question : « Avez-vous besoin de résoudre ce problème d'énergie une bonne fois pour toute ? »

Pensez-vous qu'apprendre à gérer votre énergie pourrait vous aider à gérer votre stress au quotidien et anticiper ces moments de « baisse de régime » ? En lisant ces lignes, vous pouvez croire que votre cas est unique et que votre fatigue fait partie de votre quotidien. Auriez-vous besoin de nouveaux repères ou de refaire l'expérience d'une énergie intense et vivifiante ?

Un week-end sportif et relaxant pourrait peut-être répondre à ce problème. Avez-vous besoin d'être rassuré sur le fait qu'une bonne nuit de sommeil puisse-vous revigorer et remplir vos batteries ?

Alors ? À quelle heure allez-vous vous coucher ce soir ?

Savez-vous que 5 minutes d'assouplissement et d'étirements par jour (comme les 5 Tibétains ou du yoga) pourraient vous donner la pêche et vous donner l'expérience d'une journée énergisante ?

Excuse 4 : Cette personne vous plaît, mais vous ne savez pas quoi lui dire.

Quel dommage que vous n'avez aucune question à lui poser ou de remarques à lui faire. N'avez-vous pas envie de d'exprimer la raison pour laquelle vous souhaitez lui parler ? N'avez-vous pas envie de dire à cette personne que vous seriez ravi de discuter un moment avec elle ?

L'ennemi qui peut vous ralentir s'appelle la honte. Même au travail ou dans la vie de tous les jours cette émotion peut vous stresser et ajouter de la fatigue dans vos expériences. Vous avez peut-être honte de ce qui vous motive, car vous avez l'impression de convoiter cette personne tel un chasseur.

La recette miracle c'est d'être clair avec vous même. Si vous êtes parfaitement clair sur ce que vous attendez de cet échange alors vous serez beaucoup moins gêné d'aborder cette personne.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Rassurez-vous néanmoins, la gêne et l'inconfort font partie de ce genre d'expérience, vous ne supprimerez jamais la peur de l'inconnue.

Pour vous lancer, vous pouvez parler d'un détail anodin qui vous ait interpellé chez cette personne, la couleur de ses chaussures ou un autre détail vestimentaire.

Avez-vous envie de jouer aux devinettes pour savoir ce que l'un ou l'autre fait dans la vie ? Avez-vous envie de partager les choses merveilleuses qui ont retenu votre attention ces dernières années ? Peut-être avez-vous simplement envie de partager l'émotion qui vous traverse, le stress ou la timidité que vous avez su dépasser pour faire ce premier pas.

Vous savez, ce mélange de fierté et de honte que l'on a avec cette intention sous-jacente. Celle de partager votre expérience de l'instant présent. Avez-vous l'intention de présenter à cet inconnu l'origine de votre élan ou de votre envie ?

Excuse 5 : Cette personne vous plaît, mais vous ne méritez pas son intérêt, vous êtes impressionné.

Auriez-vous besoin de plus d'estime de vous-même ? Avez-vous besoin d'éprouver une certaine fierté, à l'idée même, d'oser avoir pensé aborder cette personne ?

Auriez-vous besoin de vous sentir égal à cette personne ou de sentir que malgré les apparences cette personne est peut-être encore plus fragile que vous ? Auriez-vous besoin d'aller vérifier toutes ces informations autour d'un verre ou d'un café avec cette même personne ?

Vous seriez surpris de découvrir que certaines personnes se sentent très seules parce qu'elles impressionnent beaucoup de monde sans le vouloir.

Excuse 6 : Cette personne vous plaît mais, vous n'avez pas assez d'argent pour faire de nouvelles rencontres.

Est-ce que vous pensez que pour rencontrer quelqu'un vous avez besoin d'argent ? Auriez-vous besoin de l'emmener dans un endroit spécial pour faire une activité spéciale ? Saviez-vous que s'asseoir sur un banc ne coûte pas plus cher que de se promener dans les rues piétonnes, au bord d'un canal ou dans un parc.

Les activités assises et ennuyeuses (bar, restaurant) coûtent elles beaucoup plus cher, mais ne remplissent jamais assez l'expérience d'une belle rencontre.

Si vous ne voulez pas vous ennuyer, je vous conseille de garder votre argent et de marcher avec cette personne pour vous laisser surprendre par ce que vous allez découvrir à deux.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

La magie de ne rien planifier et de se laisser guider par son instinct est parfois une expérience qui ne s'achète pas.


Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Comment résoudre vos problèmes un par un
- Comment ne pas se laisser endormir par la routine et apprendre à réviser vos priorités
- Les 6 principes de base pour aborder avec plaisir
- La technique ultime pour vous améliorer en continu

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Brice LALU du blog [Sourire au stress](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Et s'il fallait choisir entre chercher l'âme sœur et réussir sa vie de couple ?

Chercher l'âme sœur ou réussir sa vie de couple prend du temps !

Vous vous propose une petite histoire de Jodorowsky pour illustrer cela. Les contes initiatiques nous révèlent toujours la nature profonde de notre être.

« Un maître d'épée présenta ses fils à un maître d'arme réputé, afin de lui montrer leur degré d'évolution dans cet art. Il plaça un pot en argile en équilibre sur une porte ouverte puis il appela le plus jeune des garçons ;

Celui-ci, ouvrant la porte fit basculer le vase qui chuta. Celui-ci dégaina son épée en un éclair et trancha le vase bien avant qu'il ne touche le sol.

Il répéta l'opération avec son fils aîné. Au lieu de dégainer son épée, l'aîné saisit le vase au vol et le posa délicatement sur le sol. Le père dit, celui-là a atteint le niveau le plus élevé.

Le maître d'armes, plaça alors le vase au dessus de la porte et héla son meilleur élève.

L'élève, passant sa tête dans l'entrebâillement, sourit, amusé et montrant qu'il avait compris l'intention de son maître ne poussa pas la porte.

A la maîtrise on ne détruit plus mais à la perfection, on ne se laisse plus piéger. Il n'y a plus besoin de résoudre des problèmes, on les évite. On déjoue la bagarre avant qu'elle ne se produise. »

C'est exactement ce qui se passe au niveau des relations. Vous avez certainement appris à jouer d'un instrument, à danser la salsa à chanter, à construire des maisons ?

Cela n'est pas venu en un jour, n'est-ce pas ? Il en est de même pour [les relations](#).

Au choix, l'âme sœur ou réussir sa vie de couple ?

Si vous n'apprenez pas les rouages relationnels, vous êtes condamné à apprendre «sur le tas», ce qui signifie que tant que vous n'avez pas les clés, vous [jouez votre relation](#) tous les jours au poker.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Si vous êtes célibataire, vous avez sans doute déjà testé pas mal de modes relationnels.

Au début, vous preniez le pot sur la tête mais aujourd'hui, vous savez trancher en plein vol le pot afin d'éviter les blessures.

Vous n'avez plus mal mais...vous êtes célibataire, sans doute en quête de l'âme sœur !

Vous êtes peut-être aujourd'hui, après un long mariage, dans une nouvelle relation plutôt différente.

Il y a plus de douceur, de satisfaction, vous déposez calmement les pots qui pourraient vous agresser.

Vous avez gagné en soin, en communication, en sensation d'être pleinement nourri, et pourtant régulièrement, vous retombez dans [une impasse](#).

Vous savez en sortir maintenant, vous êtes devenu un expert mais vous ne comprenez pas pourquoi vous ne vivez pas THE relation épanouissante dont vous avez rêvé. Etes-vous passé à côté de l'âme sœur ?

Il vous arrive même parfois de retrouver dans votre nouvelle relation les parfums connus de votre mariage précédent alors que vous avez tout fait pour éviter cela.

Si vous avez gardé l'amour de vos jeunes années et que vous en êtes à célébrer des noces de turquoise, de jade, de topaze ou de tourmaline (eh oui, ça existe), vous en êtes au même point:

Vous avez opté pour l'option « réussir sa vie de couple » mais il vous reste la « perfection » à installer dans votre relation, celle dont parlait le maître zen de notre petite histoire.

Pour cela, il va vous falloir apprendre certaines règles pour jouer le grand jeu de la vie et de l'amour.

Dans les deux cas, on veut réussir sa vie de couple

Que croyez-vous qu'il se cache derrière le concept de l'âme sœur ? A part le fantasme de l'être parfait, vous désirez une relation faite d'intimité, de confiance, de joie, de communication, de complicité, bref, vous cherchez la satisfaction et le bonheur.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Pensez-vous la trouver clé en main comme on tombe sur la maison de ses rêves où il n'y a plus que les rideaux à accrocher ?

Ou cherchez-vous plutôt une relation qui s'enrichit au fil du temps et qui permet à la vie et à l'amour de s'épanouir ?

Je ne suis pas là pour briser vos rêves, après tout, vous êtes parfaitement capable d'attirer à vous la relation idéale.

La question est, comment allez-vous réussir à la maintenir dans le temps ? Et bien, cela s'apprend. Pour cela, voici pour commencer deux secrets :

- Vos schémas parentaux peuvent induire malgré vous des comportements relationnels.
- Vos propres blessures aussi. Comptez aussi sur les schémas parentaux de l'autre ainsi que ses blessures.

Quatre bonnes raisons pour se tenir au courant !

Réussir sa vie de couple malgré les schémas hérités

Que vous le croyiez ou non, vos schémas relationnels viennent de votre modélisation (ou contre-modélisation) parentale.

Depuis votre première cellule, vous êtes imprégnés de la relation entre votre père et votre mère.

Il ne suffit pas de dire «ce n'est pas ce que je veux pour ma vie». Vous devez d'abord ramener à la conscience ce que cela vous a fait de vivre dans un tel environnement et mesurer comment vous avez été affecté.

Il n'est pas question de blâmer vos parents, ils ont fait ce qu'ils ont pu avec les parents qu'ils avaient.

Vous ne savez pas à quel point leur modèle relationnel a été ancré en vous (dans votre disque dur) à l'âge où vous ne pouviez pas filtrer les croyances toxiques.

Vous ne vous souvenez certainement pas non plus des conclusions que vous en avez tiré pour votre future vie de couple.

Ce que votre mère pensait des hommes peut avoir inspiré en vous des croyances à propos des hommes au niveau inconscient. Idem pour votre père à propos des femmes.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Vous n'avez peut-être pas vu, enfant, de relations convaincantes non plus. Dans un gigantesque bras d'honneur, vous cherchez à prouver que vous êtes capable de faire mieux que vos parents et tous les autres.

Parfois, on peut remonter plus haut dans l'arbre généalogique. Vos grands-parents ou arrière-grands-parents, jouaient à la roulette russe en se mariant.

Ils n'avaient pas le droit de vérifier leurs affinités ni leur compatibilité sexuelle avant le mariage alors, ou la mayonnaise prenait ou ils apprenaient à faire sans.

Vous tendez donc inconsciemment à reproduire les schémas implantés en vous par ceux qui vous sont les plus chers. Le but est de vous en apercevoir à temps et de trouver une issue plus favorable qui corresponde à vos attentes.

Réussir sa vie de couple malgré ses blessures

Vous échapperez peut-être au modèle parental mais vous ne passerez pas outre vos propres blessures.

Certaines personnes tombent raide dingues l'une de l'autre et passent en l'espace de deux ans, de l'état amoureux à la haine ou l'indifférence. Comment cela est-il possible, il doit bien y avoir une raison ?

Il est normal qu'il y ait des moments d'agacement, d'espoirs déçus, ou vous vous fermez temporairement à la relation.

Si par contre, la vie de couple la vie se poursuit en cohabitation acceptable plutôt qu'en alliance sans cesse renouvelée, c'est qu'une blessure est à l'oeuvre.

Il va falloir vous y faire : le couple est le lieu où vos blessures personnelles profondes se réveillent le plus et sans votre consentement.

Votre partenaire, va nécessairement révéler les espaces douloureux de votre histoire au moment où vous n'êtes pas sur vos gardes.

Vous trouverez cela injuste ? Non seulement vous avez vécu des moments difficiles dans l'enfance mais en plus, vous allez les retrouver dans votre vie amoureuse ?

La vie n'est pas là pour accomplir vos désirs mais pour vous révéler qui vous êtes. Vous seuls, pouvez, à partir de vos expériences, trouver votre chemin vers un accomplissement.

Réussir sa vie de couple malgré les sous-personnalités

Sachez que vous n'êtes pas qu'une seule personne. Ce que vous prenez pour votre personnalité n'est qu'un instinct de survie.

En effet, pour être apprécié vous avez sélectionné des aspects de vous-mêmes comme l'enthousiasme, la spontanéité, le rire, l'excitation, la bonne image, l'enfant doux, aimant et obéissant.

Vous avez été récompensé pour votre travail à l'école, vous devenez un bon élève, c'est votre personnalité, ou plutôt une sous-personnalité que vous développez et qui vous aide à obtenir de bonnes notes...

Vous pouvez aussi développer une sous-personnalité violente et revendicatrice qui vous attire les foudres de vos professeurs.

Ce que vous ne savez pas, c'est que cet aspect de vous-mêmes est commandité par l'inconscient de votre maman (ou votre papa) qui elle (lui), s'est fait agresser dans sa jeunesse sans pouvoir trouver la puissance de riposter!

Vos personnalités, vont du clown, au perfectionniste, au critique acerbe, au gentil qui fait plaisir, au cynique, à l'agresseur, au sportif etc.

Quand vous parlez de vous-mêmes, vous parlez de vos sous-personnalités. Elles sont en surface. Vous les utilisez pour vous définir et décrire vos comportements.

Certains aspects n'étaient pas bienvenus. Vous avez alors gommé de votre personnalité tout ce qui était « réprimandable ».

Ainsi, la tristesse, la peur, l'abandon, le rejet, l'anxiété, la déprime, la colère, le ressentiment, etc. ont été stockés dans votre inconscient.

Ce sont des aspects de vous-même qui sont en second plan. Vous les retrouverez plus tard quand ils jailliront au mauvais moment comme des diables de leur boîte, entre la poire et le fromage.

Votre sous-personnalité frustrée ou agressive est moins visible mais vous la sentez vous miner.

Il y en a d'autres qui sont vos potentiels inexplorés parce que personne ne les a activés.

Vous avez déjà deviné ce que j'allais vous dire...?

Réussir sa vie de couple grâce aux sous-personnalités !

Ces sous-personnalités qui sont restées au second plan vont resurgir dans la relation amoureuse.

Mieux encore, vous allez attirer quelqu'un qui les incarne et vous allez tomber amoureux dans l'instant.

C'est mathématique, il n'y a aucune erreur possible. Votre compagnon (votre compagne) va vous obliger à vous souvenir de vos personnalités négligées et oubliées. Et si elles sont trop enfouies, c'est lui (elle)-même qui va les incarner.

A ce moment-là, vous avez deux options possibles : le (la) blâmer et entretenir colère et déception, ou prendre votre responsabilité dans le conflit.

Si vous passez le test de rester ouvert à la relation sans fuir dans le travail, avec un(e) amant (e) ou dans l'éducation des enfants, alors on peut dire que vous avez trouvé l'amour....en vous.

Vous allez me dire : oui mais, comment faire pour rester ouvert si celui que j'aime me blesse et m'entraîne dans le cycle infernal des émotions négatives qui me rappellent tout ce que je déteste ?

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- 5 règles pour passer gracieusement au travers des pièges que la relation va vous tendre
- 4 peurs dont vous devez vous débarrasser pour commencer à vivre une relation de couple sereine et épanouie

[Cliquez ici pour lire la suite](#)

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Hannah SEMBELY du blog [Forme santé idéale](#).

Les relations habitent la maison... ou pas

Le Feng Shui est de plus en plus connu en Occident depuis une dizaine d'années. On sait que c'est une science ancestrale venue de Chine, utilisée dans de nombreux pays tel un outil d'initiés pour harmoniser son espace de vie ou de travail.

Ces principes d'harmonisation font l'objet de différentes écoles traditionnelles ou plus modernes qui parfois se contredisent ou créent la confusion pour nos esprits cartésiens. Elles ont cependant toutes un point commun : elles reconnaissent l'énergie comme fondement principal.

En Feng Shui, on parle surtout d'énergie, celle qui circule dans l'habitat, et pourtant celle qui relie les habitants, se mélange de manière à créer une ambiance.

Cette ambiance est nourrie par la nature des pensées de chacun des habitants, sans compter, et à l'insu de tous, sur les mémoires émotionnelles des occupants précédents, qui, au fil du temps, ont imprégné la maison.

Les relations vont s'en trouver apaisées ou malmenées selon l'histoire du lieu. Certains arrivants dans une nouvelle habitation vont sentir des tensions relationnelles avec leur entourage alors que précédemment rien de tout cela n'existait. Ou encore des projets en lien avec les relations étaient en cours de réalisation et soudain, la motivation a disparu...cela provoque inévitablement un grand désarroi.

Libérer les mémoires du lieu est donc indispensable d'où l'intérêt de bien purifier un lieu à chaque installation d'un nouvel aménagement.

Vient ensuite l'harmonisation de l'espace qui va considérer l'équilibre et la santé émotionnelle des relations qui vont se développer dans cet espace. Effectivement, il ne suffit pas de purifier le passé sans se préoccuper de sa propre vibration peut être chargée aussi d'émotions négatives.

Il s'agit donc de prendre d'abord soin de mieux se connaître, au travers de ses valeurs et de ses besoins, notamment au niveau du couple. Déménager c'est changer d'énergie, même si ce n'était pas l'objectif de départ, et c'est une réalité.

Arrive donc le moment pour identifier et clarifier ses véritables intentions au moment présent. En parler, communiquer ses envies et la manière de les vivre devient opportun et la base de la notion de partage dans la maison.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :


234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Les 9 espaces symboliques de votre habitat qui correspondent aux domaines de la vie des habitants.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Dominique SIMONOT VUILLERMOZ du blog [Feng Shui Humaniste](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



12 astuces pour devenir un parent détecteur des mensonges

« La vérité sort de la bouche des enfants ».

Et, pourtant ! Tous les parents savent que leurs enfants devenus ados mentent parfois « comme ils respirent ».

Cela peut devenir de grandes sources de conflits et envenimer les relations que vous entretenez avec votre ado.

Depuis que le monde est monde, les hommes ont toujours menti, cela va du petit mensonge au gros bobard, en passant par les craques en tout genre.

Comme vous l'aurez sans doute remarqué, il n'est pas toujours facile à nous parents de deviner lorsque notre ado nous ment.

Je vais donc vous donner quelques astuces qui vont vous permettre de devenir de véritables parents détecteurs de mensonges qui vous permettront d'améliorer les relations familiales en vous permettant d'anticiper les conséquences que pourraient engendrer le mensonge dans votre famille.

D'abord pour vous mettre dans le bain, voici les résultats d'une petite étude faite par des chercheurs d'une université américaine.

« Deux personnes qui ne se connaissent pas et qui se mettent à discuter, se mentent dès les 10 premières minutes »

« Un couple marié se ment environ une fois toutes les 10 discussions. »

Un petit exemple : j'adore ta nouvelle coiffure ma chérie »

« Quand on est pas marié, on se ment toutes les 3 discussions »

« Un ado ment à ses parents une fois sur 6 en moyenne »

Les résultats de cette étude m'ont vraiment étonnée, car ils sont assez affolants. Maintenant passons au vif du sujet.

Astuce 1 : Faire raconter son histoire à l'envers

Si vous sentez qu'il y a anguille sous roche, posez des questions en inversant la chronologie des faits, il est toujours difficile de raconter une histoire inventée de toute pièce, en commençant par la fin. Le menteur a tendance à bafouiller et à tout mélanger.

D'ailleurs les enquêteurs utilisent souvent cette méthode lors des interrogatoires.

Astuce 2 : L'utilisation d'expressions précises

Exemple : « Maman, ce que je vais te dire c'est la vérité.....

(Pourquoi mon chéri, tu allais me mentir ?)

Astuce 3 : Les mouvements

Ceux-ci seront raides. Les menteurs utilisent aussi moins de mouvements de la main et ils occupent moins d'espace. Tous leurs déplacements ou actions physiques prendront généralement moins d'espace et de place qu'habituellement.

Astuce 4 : Les paumes de la main

Le menteur la plupart du temps essaye de cacher les paumes de ses mains.

Il s'agit d'un geste instinctif. Les mains derrière le dos ou dans les poches constituent aussi des indicateurs positifs.

Astuce 5 : Répétition et réponses aux questions

Un menteur répète la question avant d'y répondre. Cela lui permet de gagner du temps pour réfléchir et de trouver la réponse qu'il va donner à la question posée.

De plus, il utilise vos propres mots pour répondre à vos questions :

Exemple :

« J'ai trouvé une cigarette dans ta chambre, tu fumes ?

« Non je ne fume pas, il n'y a pas de cigarette dans ma chambre »

Astuce 6 : Le faux sourire

Un menteur pour traduire ce qu'il ressent peut être amené à sourire, mais comme ses émotions sont fausses, il lui est difficile de sourire spontanément. D'ailleurs vous vous en êtes rendu compte lorsque l'on vous demande de sourire pour une photo, le sourire est figé, il n'y a que la bouche qui sourit, le reste du visage n'est pas au diapason.

Dans un sourire naturel, les yeux, le regard, tout traduit cette émotion de joie.

Astuce 7 : Les objets

Le menteur aime jouer avec des objets, comme une gourmette ou un bracelet, un téléphone portable, son sac, sa casquette, ou ses cheveux.

Souvent il essaye de mettre des obstacles entre lui et la personne qui l'interroge, souvent quelque chose d'aussi simple qu'une tasse ou tout autre objet proche de lui.

Inconsciemment il crée une barrière pour diminuer la tension causée par son mensonge.

Astuce 8 : Les pieds vers l'extérieur

Un signe qui ne trompe pas : une attitude négative se traduit par des bras croisés et les pieds qui pointent vers l'extérieur.

Au contraire, quelqu'un de bienveillant pointera les pieds vers vous et parlera à bras ouverts et tendus vers vous.

Astuce 9 : Le ton et le sarcasme

Le ton de la voix d'un menteur n'est généralement pas compatible avec ses gestes ou ses déclarations, il diffère complètement.

Un adolescent qui ment a tendance à utiliser le sarcasme au moment de répondre à des accusations et adopte un ton narquois.

Astuce 10 : Le changement de sujet

Un menteur passe son temps à changer de sujet.

Il a l'impression de se sentir plus à l'aise avec ce changement et est persuadé que ses mensonges ont été avalés.

Au contraire, une personne honnête sera perturbée par ce changement et aurait plutôt tendance à ne pas tenir compte et à poursuivre la conversation de départ.

Astuce 11 : Fixer les yeux

Quelqu'un qui dit la vérité ne vous regarde dans les yeux que très peu de temps, alors que le menteur dont le but est de vous convaincre, va vous fixer longtemps dans les yeux.

D'après les spécialistes c'est un des signes qui ne trompe pas et qui est le plus flagrant. On l'appelle le menteur convaincant.

Astuce 12 : Les mouvements des yeux et des pupilles

Les yeux de quelqu'un qui ment ont tendance à beaucoup se déplacer pour éviter de rencontrer vos yeux, on l'appelle le menteur fuyant.

Les pupilles se dilatent quand un mensonge est dit, ce qui est dû au pompage de l'adrénaline dans le corps. Ce phénomène sera également proportionnel à la gravité du mensonge.

J'aimerais attirer votre attention sur le fait que ces astuces ne sont pas une science exacte, qu'en fonction de votre caractère et celui de votre ado, de la façon que vous avez de communiquer l'un avec l'autre, de la confiance qui existe entre vous, celles-ci seront à appliquer différemment.

Apprenez déjà à bien connaître les gestes, les manières, la façon habituelle qu'à votre ado de vous regarder. Cela vous permettra de mieux détecter ses mensonges.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Marie-Do SABATIER du blog [Ados mode d'emploi](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Les 6 raisons qui poussent les adolescents à avoir recours au mensonge ?
- Les 5 solutions qui vous aideront à faire sortir l'adolescent de ses mensonges

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment améliorer vos relations en luttant contre 3 des sept péchés capitaux

Dans le domaine du bien-être, les relations humaines ont une grande importance. Faire en sorte qu'elles soient bonnes contribue largement à trouver bien-être.

Bien que chacun d'entre nous sache ce qu'il faut faire pour améliorer les relations avec les autres, on les oublie vite lorsqu'il faut les appliquer.

Tout simplement parce que l'humain est avare, paresseux, colérique, envieux, orgueilleux, gourmand et porté vers la luxure.

Sept péchés étaient fermement combattus par l'église pendant des siècles. D'ailleurs, encore aujourd'hui, les points de vue du Pape sont totalement inadéquats. Mais laissons le Pape à Rome avec ses « fans ».

Nous allons voir comment vous pourriez améliorer vos relations humaines pour chacun de ces péchés « capitaux ».

L'avarice

Définition d'après Wikipédia

L'avarice est un état d'esprit qui consiste à ne pas vouloir se séparer de ses biens et richesses. Elle peut se traduire par une thésaurisation complète d'argent, sans aucune volonté de le dépenser un jour. À l'extrême limite, l'avare se prive de tout pour ne manquer de rien.

L'avarice est un obstacle à de bonnes relations humaines.

Imaginez cet homme qui ne paie pas de mine, vêtu simplement et amoureux d'une femme charmante qu'il souhaiterait épouser.

Dans une bonne relation, il est tout à fait normal de faire plaisir à la personne que l'on aime par de petites attentions et aussi de temps en temps par un petit cadeau. Cela fait toujours plaisir, ne serait-ce qu'un bouquet de violettes.

Comment voulez-vous que la relation entre ces deux personnes soit bonne. L'une va offrir des petits présents pour sceller leur amour et l'autre, avec des oursins dans les poches, trouvera toujours une excuse, un prétexte pour ne rien acheter.

Si l'on va au bout des choses, comment imaginer le mariage ?

Normalement, c'est un jour merveilleux, un jour unique et la plupart des gens font de grosses dépenses.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Mais l'avare ? Comment voit-il ce mariage ?

- Pas d'inviter, juste les témoins
- un petit repas à la maison
- juste la mairie pour ne pas payer le curé
- etc., etc.

Quel triste mariage ! Quels stress pour la mariée (ou le marié car il existe).

Alors que s'il réfléchissait, c'est avoir mené, il comprendrait qu'il se fait mal à lui-même en plus de son entourage.

Certains avoires veulent être enterrés avec leurs biens ça ne vous rappelle pas vos classiques ? Molière, l'avare...

Une fois son corps réduit en poussière, que fait-il de son trésor ?

Voici une petite histoire qui m'a fait bien rire. Une femme, Julie, était mariée à un homme extrêmement avare.

Pas une fleur, pas un cadeau en 25 ans de mariage.

Vint le jour où ce monsieur décède.

On ouvre le testament, ce monsieur a demandé à être enterré avec la totalité de ses avoires.

Quel ne fut pas l'étonnement de sa femme.

L'enterrement se déroule normalement, le cercueil est descendu dans le trou prévu à cet effet. Les personnes présentes, uniquement la famille sont altérées. Seule Julie a un petit sourire en coin.

Sa sœur, après l'enterrement, lui demande :

- « As-tu suivi les dernières volontés de ton mari ? Tu vas te retrouver sans un sou. »

Et Julie de répondre :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- « On ne peut pas aller à l'encontre des dernières volontés d'un mort. Je suis allé à la banque demandée quels étaient les avoirs de mon mari. J'ai donc que fait un chèque qui correspond exactement au centime près à sa fortune. J'ai mis le chèque entre ses mains. Il n'a plus qu'à l'encaisser... »

Voyez-vous l'avarice détruit les relations et si vous avez tendance à être près de vos sous, réfléchissez-y sans pour autant dépenser sans compter.

La paresse

« Au temps, au beau temps des rois fainéants ». C'était une chanson d'Henri Salvador qui faisait l'éloge de la paresse.

Définition de Wikipédia

La paresse (du latin pigritia) est une propension à ne rien faire, une répugnance au travail ou à l'effort. Considérée comme un péché dans la religion catholique, elle est élevée au rang de valeur par certains courants contestataires.

Je vais à nouveau parler d'un couple, car ses parents pour beaucoup.

Vous êtes paresseux et vous vous complaisez à ne rien faire, même si vous savez que vous avez des tas de choses en retard.

Votre femme travaille 10 heures par jour et vous avez opté pour un job à domicile. Soi-disant vous travaillez sur Internet. Votre femme se demande d'ailleurs bien quand vous travaillez, car elle ne vous voit jamais devant votre ordinateur.

Le ménage, les courses, les repas, etc. c'est Madame qui s'en occupe. Vous n'avez pas le temps.

Ce portrait est un peu grossier mais je suis certaine qu'il n'est pas très loin de la réalité.

Comment la femme pourrait prendre tout en charge alors que son mari regardera la télé si toute la journée. N'a-t-elle pas envie de se révolter ? Mettez-vous à sa place...

Même si la femme pendant des siècles était au service de son mari, les temps ont changé.

Les relations de ce couple vont automatiquement se dégrader rapidement. Pourtant il serait si facile de les améliorer.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Mettez-vous un coup de pied dans le derrière et remuez-vous ! Commencez par aider votre femme dans les tâches ménagères, faire les courses, et si vous ne savez pas faire la cuisine, qu'est-ce qui vous empêche de préparer une jolie table pour le repas.

Plus vous restez affalés devant la télé, plus le stress augmente chez votre femme. Plus les relations seront difficiles.

Il suffit d'un tout petit effort à faire si vous voulez garder votre femme et avoir de bonnes relations.

C'est à vous de voir.

La colère

Définition de Wikipédia

En psychologie, la colère est considérée comme une émotion secondaire à une blessure, un manque, une frustration. Elle est affirmation de sa personne et sert au maintien de son intégrité physique et psychique ou alors elle est l'affirmation d'une volonté personnelle plus ou moins altruiste.

Une colère saine est sans jugement sur autrui. Parce qu'elle peut faire souffrir celui qui l'exprime, elle peut être considérée comme une passion.

Si vous avez tendance à vous mettre en colère pour un oui ou pour un non, vous devez avoir des relations difficiles avec votre entourage.

La colère n'amène que malentendus et frustrations des deux côtés si. Lorsque l'on est en colère, il est impossible de faire une analyse convenable de la situation en cause.

Par exemple, vous êtes en voiture et vous freinez un peu fort pour éviter d'écraser un chat. La personne qui vous suit, surprise, vous touche à l'arrière. Son pare-chocs est venu taper sur le vôtre sans dégâts.

Deux solutions s'offrent à vous :

- Vous sortez de votre voiture en furie, très en colère, sans même savoir s'il y a des dégâts. Forcément la personne se sent agressée par votre colère. Elle se défend verbalement. Le ton monte. Malheureusement, parfois les deux protagonistes ne se contrôlent pas et l'on en vient aux mains.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Vous sortez de votre voiture, souriant, en vous excusant d'avoir freiné aussi fort. Vous regardez ensemble les dégâts qui sont inexistantes. Vous allez boire un café au bistrot du coin, ensemble.

Avec cette dernière solution vous aurez peut-être lié une amitié, ou rencontré l'amour de votre vie.


Ce qui est sûr c'est qu'une relation est bien plus agréable sans la colère qui engendre le stress et n'est pas bonne pour votre santé.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Danièle GALICIA du blog [Forme et bien-être](#).

Découvrez la suite de cet article et comment vous pouvez améliorer vos relations humaines pour chacun des 4 derniers péchés « capitaux » dans le livre « Rapports Humains ».

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



La vie en jeu

La vie en jeu : et si nous nous amusions à sortir du cadre

En mai dernier, si vous vous souvenez, j'ai participé au premier événement Inter blogues organisé par Yvon de Copywriting pratique.

Voilà maintenant qu'il remet cela, organisant un nouvel événement, sur le thème des rapports humains cette fois-ci. Sur ces techniques en fait, ces clés ou ces outils pratiques capables de les favoriser et/ou de les améliorer.

Voire même, de les révolutionner.

Question aux ramifications insondables sans doute! Mais surtout, une question fort ambitieuse, il va sans dire!

Aussi, comment pouvais-je résister à l'appel, je vous le demande!

Mais voilà, comment adapter le sujet de cet événement à celui de mon blogue, là était toute la question! Et en cela également, résidait toute la difficulté sans doute!

Ainsi donc, c'est en mijotant sur la question que je me suis mise à réfléchir à ce qui constituait de nos jours les relations humaines que nous entretenons avec les personnes qui nous sont plus ou moins proches. Celles qui sont de passages dans notre vie tout autant que celle qui y laissent une trace indélébile...

En bref, je me suis demandée en quoi pouvait résider cette petite différence qui fait en sorte que par la présence de personnes marquantes dans nos vies, nous trouvons du sens à notre existence. Et que par un étrange effet d'entraînement, nous devenons parfois même de meilleures personnes.

Question existentielle s'il en est une et sur laquelle nous pourrions réfléchir pendant des lustres au moins, n'est-ce pas ?

Car il est vrai que parfois, j'ai un peu cette impression que nous vivons aujourd'hui dans un monde qui peut sembler à certains égards déconnecté et dans lequel, tous, nous vivons dans des univers parallèles...qui ne se touchent que très rarement.

Mais bon ! Qui pourrait nier, en effet, que nous vivons dans un monde où tout va de plus en plus vite et qui fait en sorte qu'à vingt ans, on se sent parfois bien vieux?

Comment imaginer en effet qu'il y a seulement dix ans, les téléphones intelligents, les médias sociaux et autres «améliorations» des technologies dites modernes de communication...n'existaient tout simplement pas !

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Une réalité, du reste, que les moins de vingt ans ne peuvent pas concevoir direz-vous !

Et qui à quarante ans, nous donne l'impression d'être un dinosaure face à cette jeune génération baptisée à la «sauce Twitter», symbole de notre époque dans laquelle nous ne disposons désormais que 140 caractères pour dire l'essentiel... Et qui gère ses amitiés sur Facebook comme on tient un livre de compte...

Peu de temps donc pour parler des «vrais affaires», n'est-ce pas ?

Et puis, combien de fois par ailleurs m'est-il arrivé de rencontrer une personne me demandant au passage comment j'allais... pour la voir continuer son chemin avant d'avoir entendu ma réponse ?

Un simple «très bien merci» semblant être tout ce à quoi cette personne s'attendait... Comme pour se conformer aux normes sociales peut-être ? Mais sans réel intérêt pour ma réponse.

C'est surprenant n'est-ce pas comme la plupart du temps, les gens se contentent de peu en matière de relations humaines ?

En regardant en arrière, je suis toujours fascinée de constater que, plus jeune, j'ai vécu pendant près de trois ans avec un petit ami qui...n'a jamais su que mes cheveux bouclaient de façon naturelle...

Au-delà de ce qui n'est sans doute qu'une simple anecdote, je me dis comment se peut-il que ces personnes qui partagent notre vie, puissent dans certains cas en savoir si peu sur nous ??

Alors ? On fait quoi maintenant ? Comment s'y prend-on pour construire des relations humaines qui valent ?

Et bien, comme je suis une idéaliste dans l'âme, je ne vous cacherais pas que j'ai ma petite idée sur la question ! Et loin de prétendre être détentrice de la vérité infuse, je dirais que ces quelques points me semblent néanmoins dignes d'intérêt!

S'aimer soi même

Simple n'est-ce pas ? Car cette assertion, sans doute que je suis la trois cent millième à la citer sans aucun doute? Quoi de plus évident en effet que de s'aimer soi-même ? Et pourtant !

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

C'est peut-être l'un des objectifs les plus difficiles à atteindre... Celui sur lequel nous pourrions passer une vie entière ! Sinon, au moins quelques lunes... pour y parvenir !

Être vrai et authentique

La plus grande leçon que la vie m'ait apprise c'est peut-être qu'à vouloir ressembler aux autres, il y aura toujours trop de compétition. Alors que paradoxalement, en demeurant soi-même, ce sont parfois les autres qui s'acharnent à nous ressembler... Étonnant n'est-ce pas ? Et combien moins stressant ! Mais le plus surprenant, c'est que vous les inspirerez peut-être!

Importance de connaître son histoire familiale pour étrangement être plus libre, plus présent à son entourage actuel. Et si en se réconciliant avec son passé, nous devenions plus disponible pour notre présent ? Celui avec un grand «P»!

C'est un peu le sentiment qui m'habite depuis que j'ai moi-même entrepris de fouiner dans mon histoire familiale. Une belle façon à mon avis de refaire connaissance avec cette famille que l'on connaît parfois si mal...

Et à laquelle étonnamment, il arrive que nous finissions par être plutôt fier de faire partie ! Un peu comme des ponts construits pour nous relier aux nôtres... Mais également à ces parties de nous-même que nous aimons moins montrer.

Devenant ainsi plus indulgents envers les autres tout autant qu'avec soi-même.

Voir au-delà de notre propre existence

Nous avons tendance à taire ce passé dont nous avons parfois honte alors que paradoxalement, lorsque nous nous mettons à en parler, nous réalisons que nous faisons tout simplement partie de l'espèce humaine. Et qu'à ce titre, notre histoire n'en est qu'une parmi tant d'autres !

Il m'est souvent arrivé de me demander si en tant qu'humain, nous n'avions pas tous un genre d'itinéraire secret à suivre, nous imaginant seuls devant nos difficultés...alors que tous, nous devons en passer par là pour découvrir la personne que nous sommes....

En écrivant pour ce blog, révélant au passage des choses parfois avec un peu de gêne, j'ai réalisé à travers certains commentaires reçus, que j'étais loin d'être seule au monde dans ma situation! Ces situations que je vivais alors s'en sont trouvées considérablement dédramatisées !

Ce jeu dont vous êtes le héros

Et finalement, se dire que la vie n'est peut-être rien d'autre qu'un jeu... Et que par conséquent, il est possible de décider d'y jouer. Ou de se résigner à le subir !

La chose peut paraître un peu simpliste de prime abord, je le conçois. Mais en y réfléchissant bien, comment de fois nous est-il arrivé de se prendre un peu trop au sérieux? De s'imaginer que l'événement qui vient nous perturber dans le présent a ce pouvoir de modifier littéralement notre vie en entier?

Alors qu'une fois l'événement en question derrière nous, nous sommes forcés de nous rendre à l'évidence que finalement, ce n'était pas si pire que cela.

Et la beauté de la chose ? Peut-être tout simplement de réaliser que comme dans tous les jeux, il est possible de modifier les règles... Et/ou de les adapter pour en faire une sorte de «Jeu dont vous êtes le héros».

Et on le sait, un héros, ça peut tout non ?

Même laisser sa trace ! Quitte à sortir du cadre par moments !

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Marie-Josée ARCHAMBAULT du blog [Les chroniques d'une cinglée](#)

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Comment faire le ménage de nos amitiés toxiques
- Comment bien choisir notre entourage
- Comment posez nos limites et osez dire « non »

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Partie 3 :

Business - Travail

Il y a même des entrepreneurs qui utilisent la finance pour améliorer les rapports humains

Vous pensez que les financiers sont des gens pas drôles du tout ? Vous avez raison, ils sont rarement drôles.

Vous pensez qu'il faut laisser la finance d'entreprise aux financiers ? Vous avez tort, la finance d'entreprise est une chose trop grave pour être confiée aux seuls financiers.

Les chiffres vous rebutent ? Vous n'êtes pas le seul ! Si c'est le cas, je vous suggère de penser plutôt relations humaines : les vôtres s'amélioreront de façon spectaculaire si vous montrez vos connaissances en finance d'entreprise.

Il y a au moins 6 personnes dont vous gagnerez l'estime et le respect grâce à vos connaissances en finance d'entreprise :

- votre banquier
- votre client
- votre expert-comptable
- votre fournisseur
- votre investisseur ou associé
- votre collaborateur

Le banquier

Si si, un banquier est un être humain (presque) comme les autres et vous pouvez [améliorer vos relations avec lui](#).

Ce que vous pensez :

J'ai besoin de financer ma start-up, je vais aller voir mon banquier et contracter un emprunt.

Ce que vous dites :

Bonjour, j'ai besoin de 100 000 euros.

Ce qu'il pense :

Où est son plan de financement ? Quelles sont ses garanties ?

Mettez-vous à sa place :

Que penseriez-vous immédiatement si un de vos amis venait vous demander de lui prêter de l'argent ? Est-ce que ce ne serait pas par hasard : Mmmh, est-ce qu'il va me rembourser un jour ?

Ce qui intéresse votre banquier, c'est que vous soyez capable de rembourser capital et intérêts aux échéances prévues.

Les outils que vous devez maîtriser :

- [Le plan de financement](#)
- Le tableau de trésorerie

Ces outils démontreront au banquier ce qui l'intéresse, à savoir votre capacité à rembourser cette somme dont vous n'avez pas le moindre euro aujourd'hui. Ils montreront aussi comment vous allez générer une trésorerie suffisante pour faire face aux échéances.

En quoi ces outils amélioreront votre relation avec le banquier :

Vous parlerez le même langage. Votre banquier comprendra le fonctionnement de votre entreprise et vous comprendrez ses attentes. Plus de risque de d'incompréhension mutuelle.

L'expert-comptable

Un expert comptable est quelqu'un de très sérieux qui jongle avec les chiffres. Même la tête en bas et les pieds en l'air, il est capable de faire en cinq minutes ce qui vous prendrait des journées entières et 3 boîtes d'aspirine. Mis à part son sens de l'humour, c'est un être humain comme les autres.

Ce que vous pensez :

Un expert-comptable, ça sert à quoi au juste ?

Ce qu'il vous dit :

Mais bien sûr, je vais prendre en charge la comptabilité et je peux vous aider.

Ce que vous en déduisez :

Génial, il s'occupe de tout. Ca tombe bien, je n'y connais rien.

Réfléchissez un peu :

Ce que vous voulez, c'est que votre entreprise se développe. Qui en connaît plus que vous sur votre entreprise ? Qui a les informations immédiatement disponibles ? C'est vous, et personne d'autre, pas même l'expert-comptable.

Ce que vous devez connaître :

- La différence entre la comptabilité et la gestion
- Les indicateurs

La différence entre la comptabilité et la gestion

La comptabilité est un rétroviseur : elle présente vos performances passées par le compte de résultat, le bilan et les annexes. Les états financiers arrivent souvent tard sur votre bureau. Il faut que votre expert-comptable ait collecté et traité toutes les informations avant de les synthétiser. Et ça prend du temps.

La gestion est votre tableau de bord : ses indicateurs disent où vous en êtes, où vous allez et comment vous y allez. Elle vous dit si vous avez suffisamment de carburant pour atteindre votre destination. Pour piloter, vous avez besoin de ces informations immédiatement, et non pas quand vous serez arrivé ou coincé au bord de la route par manque de carburant (trésorerie).

Les indicateurs

Les indicateurs sont les éléments de votre tableau de bord :

- le carburant, c'est à dire la trésorerie.
- les indicateurs de votre choix, du moment qu'ils sont en lien avec vos objectifs

Parce que les indicateurs doivent être en lien avec vos objectifs, c'est vous qui devez déterminer ce qu'ils seront. Si vous ne vous précipitez pas chaque matin pour les consulter (bon, d'accord, après votre café), ce ne sont pas les bons. Si vous n'en trouvez aucun qui corresponde à ce dernier critère, croyez-moi, je me fais du souci pour votre entreprise.

En quoi ces indicateurs amélioreront votre relation avec l'expert-comptable

Ils vous éviteront de penser que votre entreprise va mal parce que vous avez un mauvais expert-comptable, alors qu'il est certainement très compétent.

Le fournisseur

Les fournisseurs sont de tous types, petits, grands, gros ou minces, en costume cravate ou en jean et tee-shirt. Oui, vraiment, ce sont des êtres humains comme les autres.

Ce que vous pensez :

C'est plus facile de trouver des fournisseurs que des clients.

Ce que vous dites :

J'ai besoin de 1000 bidules.

Ce qu'il pense :

Mon bonus est bien parti !

Mettez-vous à sa place :

Il a une entreprise à faire tourner ou un chef qui lui met la pression. Et s'il n'a vraiment pas de chance, un directeur financier qui lui demande de vendre beaucoup, très cher, et d'être payé tout de suite.

Ce que vous devez connaître :

Le besoin en fond de roulement.

Le besoin en fond de roulement représente le besoin en financement induit par votre cycle d'exploitation. Il mesure en euros le décalage entre le moment où vous payez vos achats et le moment où vos clients vous paient. Il est difficile à maîtriser mais il peut être le pire des traîtres.

Les pièges à éviter

- Ne pas négocier les délais de paiement : si vous ne négociez pas les délais de paiement tôt dans la discussion, vous risquez de vous voir imposer un délai de paiement rapide, voire à la commande. Or le délai de paiement accordé par vos fournisseurs est une source de financement gratuite.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Augmenter votre BFR sans être capable de le financer : il peut être tentant de commander une plus grosse quantité contre une remise de prix. Mais si vous ne maîtrisez pas votre besoin en fond de roulement, vous courez le risque d'être à court de trésorerie, ce qui est à peu près l'équivalent de la crise cardiaque chez l'être humain : on n'en meurt pas forcément mais c'est grave.

En quoi cette connaissance améliorera vos relations avec votre fournisseur :

Le fait de ne pas tomber dans des pièges qui pénaliseront votre société aidera aussi votre fournisseur à bâtir des relations de confiance avec vous, et donc une relation durable.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Catherine PERRIN, du blog [Finance Technique & Trend](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Comment la finance pourra vous aider à entretenir de très bons rapports avec vos clients, même avec les plus exigeants.
- Comment passer du statut de créateur d'entreprise à celui d'homme d'affaires et ainsi attirer les investisseurs dans votre aventure
- Comment donner envie aux gens de venir travailler avec vous et de devenir vos meilleurs collaborateurs
- Les trois super pouvoirs des outils de la finance d'entreprise et comment vous en servir pour améliorer vos relations professionnelles

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Commander ou manager ? Les clés qui font toute la différence

Dans un monde structuré, le management apparaît comme la clé du bon fonctionnement d'une organisation. Pourtant, une organisation dénote : l'armée, modèle de discipline où ses chefs mettent un point d'honneur à commander et non manager.

Dans son 3e événement inter-blogueurs, le blog copywriting-pratique.com ouvre le thème des rapports humains en demandant aux blogueurs de proposer les techniques, les clés ou les outils pratiques qui peuvent favoriser, améliorer voire révolutionner les relations humaines.

Le concept de management se décrit en 3 mots : art de diriger. Le management est donc un art, fondé sur la participation, la force de conviction et la recherche de la performance globale.

Lorsque je lis cette définition, j'y vois un dirigeant otage de ses subordonnés, composant en permanence pour satisfaire au mieux ses supérieurs. Pas génial, hein ?

Est-ce sa formation ou ses convictions qui font que le chef militaire rejette cette définition ? Pour lui, qui sera engagé dans des situations critiques, où ses décisions pourront être lourdes de conséquences et sa responsabilité (sa vie aussi) engagée, il faut commander.

Au combat, la discussion n'a pas sa place et la définition de commander prend tout son sens : donner un ordre à autrui, lui indiquant ce qu'il doit faire.

C'est bien là le rôle du chef : concevoir des ordres et les attribuer à ses subordonnés. Contrairement à l'image que se font nombre de personnes, le commandement relève de l'humain. Commander, ce n'est pas dominer tel un tyran. Commander c'est donner les BONS ordres à la BONNE personne, celle qui sera en mesure de remplir sa mission.

Et si c'était toi le chef ? Tu dois commander tes troupes. Tu hésites ?

Point de commandement sans confiance

Tu es leur chef, ce sont tes soldats. Cette relation fusionnelle est à double sens.

Si le chef peut se permettre de les commander, c'est grâce au lien de confiance qui vous unit.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Confiance que tu places en eux, leurs compétences, leurs connaissances techniques, leur résistance physique, pour exécuter leur mission et assurer votre sécurité.

Confiance qu'ils placent en toi, pour la qualité de tes ordres que tu donneras sur le terrain, pour minimiser le risque lorsque vos vies seront en jeu.

Le Général Thorette, lorsqu'il était chef d'état-major de l'armée de Terre, a tenu ce discours pour qualifier le commandement : "l'engagement au combat ne peut être réduit à une simple production opérationnelle.

Pour que des hommes et des femmes acceptent de servir leur pays jusqu'à si nécessaire infliger la destruction et la mort au risque de leur vie, il faut... que leurs chefs donnent des ordres, organisent et contrôlent. Mais en réalité il faut bien plus... un dévouement aussi extrême repose sur une adhésion sans réserve".

De cette confiance mutuelle (cette loyauté même) naît une force de cohésion qui unit le groupe à son chef. C'est un critère que tu ne connais pas car il n'apparaît pas encore dans les agences de notation d'entreprises.

Cette cohésion est une force, un démultiplicateur d'énergies, qui prend tout son sens dans le slogan des Marines "leave no one behind". C'est avoir la certitude qu'on n'est pas tout seul car seul le groupe peut réussir la mission, même si c'est le chef qui la reçoit et qui l'ordonne.

Le chef est un formateur et un guide

Tu n'as pas été à St Cyr, moi oui. On y enseigne à chaque futur officier qu'un chef doit se trouver là où se déroule l'action principale.

La place du chef n'est pas en haut d'une tour d'ivoire, criant ses ordres à la troupe qui se débat dans la boue. Si tu veux commander, tu dois être dans l'action, avec tes subordonnés.

Pour eux, tu seras un guide, c'est peut-être la plus grande différence avec le manager. Tu ne vas pas seulement leur donner des ordres, tu vas leur montrer la voie. Tu te dois donc d'acquérir, entretenir et transmettre tes compétences qui te donneront les moyens techniques de réussir ta mission. Car seul tu n'y arriveras pas.

C'est à toi de programmer l'instruction et l'entraînement.

Quelle est la différence ? L'instruction c'est acquérir des connaissances techniques. L'entraînement, c'est les restituer en pratique, sur le terrain.

Les valeurs morales du chef

Le chef, parce que tous les regards se tournent vers lui lorsque les soldats attendent un ordre pour leur mission, se doit de posséder de fortes valeurs morales.

Commander, c'est montrer l'exemple. Là encore, ta place n'est pas dans ton bureau, mais bien au milieu de tes hommes.

Tu ne dois pas demander quelque chose à tes hommes que tu n'es pas capable de faire, question de crédibilité. Si tu montres l'exemple, ils te suivront partout.

Le Général Cuche, alors chef d'état-major de l'armée de Terre, a souligné l'importance des relations humaines dans le commandement : "avec ses propres hommes, c'est aussi leur connaissance personnelle et la considération que vous leur porterez qui fonderont la cohésion de l'unité et donc sa capacité à dominer les pires situations".

Le commandement est une affaire humaine et non pas rigide et stéréotypée. En somme, tes hommes et toi devez former une famille. Ils vont te respecter et te soutenir ; tu seras un père pour eux.

Une seule façon d'actionner ces clés : commander à la voix

L'apparition des nouvelles technologies dans les affaires a eu pour effet d'éloigner les managers de leurs équipes. C'est un travers dans lequel le chef militaire n'est pas tombé. Pour toi, le commandement se fera à la voix. Explication : par ton ordre, tu vas expliquer verbalement à ton subordonné ce que tu attends de lui.

Quand je disais que le commandement exige du chef d'être humain !

Cette spécificité vient de la réalité du terrain.

Quel chef pourrait envoyer un de ses soldats se faire tuer par un simple email ? Pas facile à envisager.

Tu dois mettre un point d'honneur à être au plus près de tes subordonnés, leur donnant tes instructions les yeux dans les yeux. Le regard laisse transparaître beaucoup de choses, notamment la peur et l'incompréhension. Des informations qui peuvent t'être utiles lorsque la situation devient compliquée.

Le manager peut-il commander ?

Sans aucune différence avec le chef militaire, le manager a la responsabilité d'hommes et de femmes dont il doit sublimer les compétences pour atteindre ses objectifs. Tous les deux doivent comprendre, décider et agir.

Finalement, remplace commander par manager et donner un ordre par déléguer...
Vois-tu encore une différence ?

Les entreprises s'engagent dans la guerre économique, alors pourquoi ses leaders ne s'engageraient pas dans la voie du commandement ?

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Jérôme MAIRE du blog [Changer de vie pour l'action](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Comment établir faire grandir la confiance mutuelle entre vous et vos subordonnés et affirmer votre position de leader
- Le meilleur moyen de convaincre vos subordonnés de réaliser les objectifs que vous avez fixé
- 4 conseils qui vous permettront d'affirmer votre image charismatique auprès de vos subordonnés
- Les 2 ingrédients indispensables pour créer une véritable dynamique avec vos subordonnées et atteindre les objectifs fixés

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment améliorer les rapports humains en vous amusant, grâce à vos dix doigts

En quoi, écrire un eBook peut favoriser, améliorer, voire révolutionner les relations humaines

Le passage du livre à l'eBook ressemble au passage de la photo sur pellicule vers la photo numérique.

Personne n'avait pensé que le particulier pourrait :

- imprimer ses photos lui-même
- les mettre en fond d'écran
- faire des montages pour son cadre numérique
- et même créer des albums photos sous forme de livres imprimés.

Il est difficile d'imaginer alors ce que l'eBook peut apporter à monsieur et madame tout le monde alors qu'il n'en est qu'à ses balbutiements. Et comment il va pouvoir servir les relations humaines dans l'avenir. Quand tout le monde aura compris leurs immenses possibilités.

Personnellement, je suis certaine que tout comme les livres ont rempli ce rôle grâce à leur contenu, les eBooks auront aussi leur heure de gloire.

En quelques mots pour commencer, qu'est-ce exactement un eBook ?

La plupart d'entre-vous le savent évidemment ! Mais vous allez comprendre que vous pouvez diffuser ces informations à des personnes qui n'ont jamais entendu parler de ce nouveau moyen de communication. Si, si, j'en connais. Voilà déjà un bon moyen d'entrer en contact avec d'autres personnes.

Un ebook est donc :

- un document informatique avec du texte,
- éventuellement avec des images,
- transformé en fichier numérique,
- lisible sur un ordinateur ou une tablette.

Oui mais je ne sais pas écrire !

Personne ne vous demande d'être écrivain. Si vous savez tenir une conversation, alors, vous savez écrire un eBook. Car l'eBook est écrit dans un langage parlé : vous vous adressez directement à votre lecteur.

De plus, un eBook contient peu de pages, écrites en plus grands caractères pour faciliter la lecture sur les écrans d'ordinateur.

Qu'est-ce qu'on peut raconter dans un eBook ?

A peu près tout ce que vous voulez...

En tant que parents

Vous êtes une maman, un papa et vous voulez immortaliser les premières années de votre enfant chéri. Certains créent des blogs, pourquoi pas écrire un eBook ?

Insérez des photos au fur et à mesure qu'il grandit, racontez des anecdotes, ses premiers « mots d'enfants ». Vous pourrez l'offrir en plusieurs tomes, moi après mois ou d'année en année, à ses grands-parents, parrains et marraines, nounous, ..

Des souvenirs qui font chaud au cœur. Parfois, les grands-parents sont loin et se plonger dans la petite vie des générations qu'ils ont engendrées leur fait beaucoup de bien.

De plus en plus, les grands-parents se sont mis à l'informatique, soit-dit en passant.

Vous pouvez aussi écrire le journal des progrès de votre enfant et y parler de vos émotions à le voir grandir. Quand il sera un ado révolté, ou un adulte juste devenu parent, il sera attendri par l'attention que vous lui avez portée, jour après jour (même s'il ne vous le dit pas !).

En tant que grands-parents

Vous êtes une grand-mère, un grand-père, et vos enfants et petits-enfants n'ont plus le temps d'écouter vos histoires d'un passé qu'ils n'ont pas connu. Pourtant, ce passé a fait votre vie. Et une fois qu'ils auront atteint la grande maturité, ce sont eux qui vous questionneront sur ce monde disparu.

Peut-être à ce moment-là, vous ne vous en souviendrez plus aussi clairement qu'aujourd'hui.

Et savez-vous quoi ? C'est peut-être le gamin du voisin, celui qui vient caresser votre chien, qui s'y intéressera le premier.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Il suffira de lui transférer sur sa boîte mail. Il pourra venir en discuter avec vous et vous verrez sûrement de nouveaux souvenirs surgir dans votre mémoire.

Je parie qu'il pourra même vous aider à scanner et à insérer les photos de ce temps révolu.

Laissez des traces... ça tisse du lien, même au-delà des époques.

Et pour les deux...

Mon papa avait une imagination débordante. Lorsqu'il venait nous mettre au lit, il inventait des histoires ... à dormir debout. Je me souviens de l'ambiance autour de ses talents de conteurs.

Aujourd'hui, plus aucune trace... Je n'ai pas pu les raconter à mon tour à mes enfants, je ne suis pas aussi douée que lui pour le conte. Mais peut-être que vous bien ?

Vite, couchez chaque histoire dans un petit eBook. Il suffira d'y joindre un dessin ou l'autre trouvé sur Internet. Avec les tablettes et androids qui se répandent, vous pouvez même aller lui raconter cette histoire dans son lit.

Pour les évènements familiaux

Une « cousinade », le mariage de votre filleul, une fête entre voisins. ..

Bien sûr il y a le traditionnel échange de photos sur Facebook, mais il y a peut-être bien d'autres choses à rajouter :

- le discours du papa ému,
- le poème de tante Elise,
- le faire-part de mariage,
- la chanson composée par les copains pour cette occasion.

Et vous savez quoi ? Vous pouvez même y mettre la vidéo de Jacques qui tombe dans la piscine. C'est possible avec un eBook.

Pour les voyageurs

Est-ce que ceci vous dit quelque chose ?

- Tu me donneras les adresses des restaurants que tu as aimés ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- N'oublie pas de me filer le mail des chambres d'hôtes.
- Il était chouette l'appart ?
- Et vous y êtes allés par quelle compagnie d'aviation ? Tu me fileras le lien du site ?
- Et qu'est-ce qu'il y a d'intéressant à aller voir ?

Vous revenez de vacances et vous êtes assailli de questions les plus diverses. Oui, il a fait beau ! Oui, l'appart est bien, oui, je n'oublierai pas, oui, oui, oui... Après deux jours, vous n'avez même plus envie de parler de vos vacances !

Et si vous leur répondiez : « Je prépare un eBook , tu y trouveras toutes tes réponses et les plus belles photos. »

Parce que l'année suivante quand vos amis voudront partir au même endroit que vous, ils vous poseront les mêmes questions et vous devrez fouiller dans vos emails pour retrouver toutes ces infos (car bien sûr, eux, les auront jetés !).

Alors, au lieu de vous fâcher (ou de vous retenir de le faire), faites des carnets de voyage virtuels.

Je suis en train d'en préparer un sur mon lieu de vacances préféré : La Havane.

Pour tous les cordons bleus

Faites un eBook avec les recettes que vous avez reçues de votre mère, de votre grand-mère, de votre fille pourquoi pas ? Ou d'Yvon qui adore cuisiner.

De plus en plus, vous consultez Internet pour trouver facilement des recettes. Votre ordinateur est ouvert sur votre plan de travail et vous suivez la préparation de votre plat. Et si vous ouvriez votre eBook de référence ? Avec uniquement les recettes qui fonctionnent, qui ont traversé le temps ou que vous réussissez le mieux.

Notez-y vos trucs et astuces personnels ou faites directement un petit tableau des proportions en fonction du nombre de personnes que vous invitez. Facile, la calculatrice reste dans le tiroir et les risques de rater votre recette pour une mauvaise division deviennent nuls. Là, je parle par expérience parce que je suis aussi nulle en cuisine qu'en calcul !

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

« Maman, tu me files ton eBook sur les gâteaux ? » et hop, un petit mail et voilà votre savoir transmis dans une autre cuisine. Faites des photos de vos réalisations pour en agrémenter les recettes !

Conclusion

Vous voyez, les idées d'eBooks sont infinies. Je n'ai choisi que celles qui, à mon sens, pouvaient améliorer les rapports humains :

- Laisser une trace, transmettre une expérience de vie
- Tisser des liens entre générations
- Echanger des informations, partager des souvenirs

Mais on peut aller beaucoup plus loin...

Si vous êtes thérapeute, coach ou éducateur, vous pouvez toucher encore plus de monde avec un eBook et « Make a difference » (M.A.D.) comme disent les anglophones : Faire une différence dans le monde.

Vous ne le savez peut-être pas, mais un eBook peut améliorer vos relations avec votre clientèle et vous positionner comme expert.

Mais ça, c'est une autre histoire. Patience...

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Marie-Noël DAMAS du blog [E-ditions Label Vie](#).

Découvrez la suite de cet article et passez à la technique et aux exercices pratiques dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- 3 conseils pour parvenir à trouver le thème de votre ebook
- Les 5 clés qui vous permettront d'écrire votre ebook de A à Z même si vous ne vous sentez pas l'âme d'un écrivain

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici***



Cap sur le marketing Internet à propos de nos capacités relationnelles

Lors de mes conférences, je commence souvent par ce petit résumé : « Pour débiter en marketing Internet, c'est-à-dire pour vendre sur Internet, retenons trois lettres pour trois étapes :

- Captiver les visiteurs
- Capturer les coordonnées des prospects
- Capitaliser les inscriptions"

- Pour captiver, il nous faut du contenu attrayant.

- Pour capturer, offrons du contenu supplémentaire encore plus attrayant.

- Pour capitaliser, relançons les prospects par e-mails (auto-répondeur) dans le but de leur prouver que notre offre est bel et bien irrésistible.

Si je devais parler des relations humaines et plus particulièrement des relations amoureuses et amicales, je dirais que pour améliorer, pour optimiser nos relations, pour plus d'harmonie, de plaisir et d'enrichissement mutuel, nous pouvons garder le cap du marketing et y ajouter deux lettres : "am" pour un supplément d'âme.

Voyons cela de plus près et dans plusieurs cas de figure :

1. Je suis un homme et je désire conquérir cette femme que je viens de rencontrer. Mon objectif sera donc, en quelque sorte, de « me vendre » pour qu'elle soit « cliente » de mon cœur (ou d'une autre partie de votre corps, c'est vous qui voyez...). Je vais :

- Captiver et amadouer la charmante femme
- Capturer son regard... et son numéro de téléphone en l'amusant
- Capitaliser et amplifier mon pouvoir de séduction

- Pour captiver et amadouer, il me faut du contenu et un contenant (moi-même, tenant ce rôle, mais pas forcément con) attrayant.

- Pour capturer, j'offre du contenu supplémentaire encore plus attrayant et amusant (car femme qui rit... homme ravit !).

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Pour capitaliser, j'amplifie en relançant la belle par téléphone, dans le but de lui prouver que je suis bel et bien irrésistible et qu'elle acceptera un rendez-vous.

2. *Je suis une femme (donc je rajoute encore un supplément d'âme) très attirée, voire amoureuse, de cet homme que je connais un peu. Je désire le charmer tout en sondant son cœur pour connaître ses sentiments et aussi savoir si cet homme est fiable. Tout un programme ! Je vais :*

- Captiver et aménager une ambiance propice
- Capturer son cœur en amorçant une attitude d'amante
- Capitaliser et amortir mes élans amoureux

- Pour captiver son attention, il me faut aménager une ambiance au contenu intrigant et légèrement séducteur.

- Pour capturer son cœur, il me faut amorcer un contenu encore plus séducteur, un contenu et une attitude d'amante.

- Pour capitaliser et amortir mes élans amoureux, je vais le relancer jusqu'à ce qu'il réalise que je suis bel et bien irrésistible.

3. *Autre cas de figure, je suis un homme et mes relations avec ma belle-mère sont... comment dire... disons qu'elles ont toute latitude pour s'améliorer. L'attitude justement, voyons voir ce que nous pouvons faire : (en ajoutant « belle » puisqu'il s'agit de la belle-mère et que nous allons aussi un peu la flatter.)*

- Captiver son côté bienveillant pour l'amener à une attitude moins rebelle
- Capturer ses blâmes pour les jeter à la poubelle
- Capitaliser et s'amender en appréciant sa confiture de mirabelle

- Pour captiver sa bienveillance à mon égard, je me synchronise verbalement, corporellement et me place dans une écoute amicale de la belle-doche.

- Pour capturer ses blâmes, je pratique la communication assertive et j'envoie à la poubelle ce qui ne me convient pas.

- Pour capitaliser et m'amender, je suis bienveillant, j'aime sa mirabelle et puisque je me sens réconcilié et en paix, je termine par une ribambelle de compliments sincères.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Voyons maintenant, plus en détail, quelques principes de marketing pour captiver, capturer et capitaliser et adaptons les pratiquement à nos trois cas de figures ci-dessus.

Captiver son auditoire, les visiteurs de votre site/blog, belle-maman, la femme convoitée, l'homme désiré... etc. (Liste non exhaustive)

Même si vous ne visez pas à conclure une vente « en ligne », vous cherchez tout de même à convaincre ou à informer.

Pour séduire un homme, une femme ou votre belle-mère, il vous faut du contenu, pas seulement une attitude corporelle, vous allez utiliser des mots !

Ce qui fait la différence, c'est quand et comment vous utilisez ces mots !

Alors, voyons ensemble quelques principes, trucs, des formules éprouvées qui sont basées sur de saines pratiques d'affaires et sur le respect de l'éthique.

Nous n'utiliserons aucun subterfuge, aucune technique de manipulation ou de tactiques déloyales.

Nous croyons qu'une communication honnête est la meilleure approche à long terme ! Que ce soit en marketing Internet ou dans nos relations humaines de tous les jours (l'honnêteté n'exclut pas l'humour, voir un peu de dérision ou d'ironie).

Dans vos communications avec vos prospects et clients, et lorsque vous tissez des relations humaines, conservez toujours à l'esprit que :

Tous les humains cherchent à éviter la douleur et recherchent le plaisir.

Mais, ils vont faire davantage pour éviter la douleur que pour obtenir du plaisir !

Finalement, que vous vous adressiez directement aux consommateurs ou que vous transigiez avec une adorable créature, ou au contraire, avec votre belle-mère, les réactions de la nature humaine sont prévisibles et elles demeurent essentiellement les mêmes !

Inspirez la confiance

Il existe une multitude d'ouvrages sur la manière d'écrire. Chacun apporte des précisions sur ce qui est le plus approprié dans tel ou tel contexte. Voici une liste des éléments communs se retrouvant dans presque toutes les communications écrites.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ce n'est pas une baguette magique... mais plutôt des points de repère qui améliorent les communications. **Personnalisez votre texte...** Gardez en tête que vous écrivez un message personnel qui s'adresse à une seule personne à la fois. Cela est évidemment rigoureusement opportun lorsque vous êtes en tête-à-tête.

- Soyez chaleureux, attentionné, courtois et respectueux de votre lecteur, de votre interlocuteur, de votre belle-mère. Même si des millions de personnes peuvent lire votre texte, vous devez l'écrire « comme si... » vous parliez à un Individu en particulier, l'homme qui vous plaît tant, par exemple.
- Évitez le jargon technique...Résistez à la tentation d'utiliser de grands mots techniques ou scientifiques pour passer votre message. Sinon, vous allez rapidement perdre l'intérêt de votre lecteur, car, la plupart ne sont pas disposés à faire l'effort d'attention nécessaire pour vous comprendre. En écrivant comme vous parlez, vous éliminez les grands déploiements de mots et vous vous assurez d'être bien compris, en utilisant le vocabulaire approprié.

Exemple à éviter : "Vous savez belle-maman, votre confiture de mirabelle est délicieuse, elle me fait penser à des plugins wordpress qui permettent d'intégrer des codes html et du css dans une squeeze page destinée aux développeurs de java script !"

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par **Serge DEDEN**, du blog Marketing web-entrepreneurs prospères.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- 2 conseils qui vous permettront de gagner le respect et la confiance de vos lecteurs... vous gagnerez en crédibilité à leurs yeux !
- La technique qui vous permettra de récolter facilement les coordonnées de vos visiteurs

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici***



En quoi le blogging peut améliorer nos relations sociales ?

Bloguer permet d'améliorer ses relations quand on cherche à instaurer une discussion à travers notre contenu. Mais c'est aussi un moyen d'apprendre à mieux se connaître, condition prérequis pour vraiment envisager de bonnes relations sociales.

Nous verrons ici quel est le lien entre blogging et vie sociale et comment on peut intentionnellement bloguer pour progresser dans cet aspect de notre vie.

Le blogging pour ceux qui s'expriment mieux à l'écrit

Globalement, il y a d'un côté les gens introvertis (ce qui n'est pas un défaut contrairement à la timidité) et de l'autre, les extravertis. Les introvertis communiquent mieux à l'écrit qu'à l'oral. Certaines personnes ayant une âme d'artiste ont plus de facilité à utiliser leur plume (ou leur clavier plutôt) pour exprimer leur ressenti, faire réfléchir et encourager les autres.

Pour ces personnes-là, le blog est une plateforme extraordinaire. En effet, tout le monde n'a pas l'opportunité d'être écrivain.

Créer de l'intimité avec un blog ?

Ainsi, j'ai appris à mieux connaître certains amis par ce biais. Dans la vraie vie, on n'a pas toujours le temps de discuter en face à face, mais le blog peut être un très bon médium pour montrer certains aspects de sa vie et de sa personnalité. C'est le cas par exemple du blog tenu par une amie: <http://laparoledetrop.wordpress.com>.

Elle y raconte ses défis, les difficultés qu'elle rencontre dans sa vie sociale, ses succès, ses inspirations du moment ou tout simplement des anecdotes. Après chaque article que je lis d'elle, je me sens un peu plus proche d'elle.

Certaines choses de notre vie peuvent être difficilement communiquées oralement. On a peur du regard de l'autre. On est intimidé. Et puis tout simplement, on a besoin d'un contexte pour aborder certains sujets profonds. On ne parle pas de sa conception du mariage à ses amis en plein match de foot dans un bar, par exemple.

Dans un monde idéal, on ne devrait pas avoir besoin de technologie pour créer de l'intimité avec les personnes qu'on aime. Mais on ne vit pas dans un monde idéal...

Si quelqu'un écrit des choses profondes, on aura l'impression de mieux le connaître.

Un jour, j'ai rencontré un blogueur qui s'appelait Manu.

À vue d'oeil, il était le genre de mec beau gosse, grand et fort, souriant et sociable. Le genre de gars qu'on trouve prétentieux et qu'en cachette on envie quelque peu. Manu, est l'auteur du blog <http://douceflexion.tumblr.com>.

A travers ses billets, on peut noter une certaine sensibilité, un romantisme et une douceur chez lui. Tout le contraire de l'impression du bourreau des coeurs qu'il donne. (Bien que je ne le connaisse pas suffisamment bien pour savoir ce qu'il fait dans sa vie privée...).

Si vous suivez régulièrement un blog d'une personne inconnue qui raconte sa vie, il est fort probable que le jour où vous la verrez en vrai, vous aurez l'impression de déjà la connaître. Et ça, c'est formidable !

Le blog est un espace d'échange

Lorsque vous écrivez des articles quelque peu polémiques ou simplement originaux, vous allez provoquer une réaction chez l'autre. Des discussions et des débats peuvent donc naître de votre blog. Or les discussions durant lesquelles chacun partage son avis sont souvent les plus riches et intéressantes.

On ne devient pas ami avec quelqu'un en allant au cinéma ensemble. On ne devient pas ami en racontant ce qu'on a fait le week-end dernier. On le devient par une régularité dans des échanges de pensées intérieures.

Et quand on rend accessible à l'autre à la profondeur de nos réflexions et de notre vision du monde, on arrive au final à des désaccords partiels. Et c'est là que ça devient intéressant ! On sera alors amené à débattre et à échanger sur nos désaccords. On peut même aller au conflit. Et un article de blog peut avoir cet effet quand on traite de sujets sérieux.

Le résultat de ces débats reflètera alors la maturité de la relation. Arrive-t-on à être d'accord sur notre désaccord ? Peut-on continuer à accepter l'autre malgré ses points de vue politiques et religieux différents ? Saurons-nous passer outre la divergence d'opinions ? Ou alors l'affrontement prendra le dessus sur notre entente ?

Un jeu dangereux, mais qui peut valoir la peine d'être joué. Finalement, à quoi bon avoir des "amis" qui nous apprécient pour ce que nous ne sommes pas ?!

L'importance de l'authenticité

Pour vraiment pouvoir tirer le meilleur parti de ses relations sur Internet, il faut être authentique. Il est tellement facile (et tentant) de se faire passer pour ce qu'on n'est pas.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Sur mes blogs, j'aime être transparent. J'aime écrire pour mes lecteurs comme s'ils étaient des amis proches. Sur mon blog VivredesonBlog.com, chaque mois je publie un bilan mensuel de mon activité en tant que solopreneur. Dedans, j'y publie mes défis, mes objectifs, mes échecs, mes réussites, mes revenus et dépenses...

Ce genre d'articles est très apprécié par mon lectorat.

Voici ce qu'un lecteur m'a écrit : "Je découvre aujourd'hui ton blog, cet article étant le premier que je lis, et ce qui me frappe c'est ta transparence totale, ce que je n'avais on peut dire jamais vu ailleurs. C'est très intéressant et surtout très honnête comme démarche de donner tous ces chiffres, de reconnaître ses erreurs ou ses échecs et donc de faire son autocritique tout en demandant des conseils pour s'améliorer. Avec une telle démarche, vous ne pourrez qu'aller loin j'en suis certain."

Avec ce lecteur, j'ai plus de chance de créer un lien à long terme. Non seulement il apprécie ce que je fais, mais il a l'impression de me connaître.

Bloguer, c'est aussi aider

Quel serait le sens des relations sociales si à un moment ou à un autre, on n'était pas amené à aider d'autres personnes ?

A nouveau, voici ce qu'on m'a écrit sur VivredesonBlog.com:

Antoine: "Bonjour, j'apprécie beaucoup ta transparence, vous dites les choses telles qu'elles sont et un nouveau blogueur peut ainsi savoir comment ça se passe en vrai."

Raphaël: "Très fascinant vos exploits et vraiment quand je lis le rapport cela me motive un peu plus pour que je puisse faire beaucoup d'efforts, car mon but est de gagner de l'argent avec mon blog pour quitter mon boulot actuel. Merci"

Aider, ça peut parfois être aussi bête et simple que d'indiquer [ses applications photos](#) préférées pour iPhone.

J'ai posté le lien de cet article sur le mur d'une amie, car la veille elle me demandait quelles apps j'utilisais. Simple non ?

Apprendre sur ses relations en écrivant

Sur Espritvif.com, je parle principalement de relations: comment les améliorer avec ses amis, sa famille et dans ses amours. Comme je suis celui qui donne des

conseils, je me place alors dans la position de l'expert. Celui qui est là pour aider les autres.

Mais avec un peu de recul, je me rends compte que la personne qui profite le plus de ces conseils, c'est moi. Le travail du blogueur qui consiste à formaliser et structurer ses pensées est extrêmement profitable à celui qui écrit. On apprend à se connaître à travers cette recherche de mots, tournures, exemples, idées, sources d'information, etc.

Dans l'article [Connaître les 3 composantes de l'amour pour mieux aimer](#), je parle de mon expérience personnelle quant à la relation avec ma soeur. Quand cette dernière me demande un service, j'ai tendance à l'envoyer balader si j'estime que sa requête est inutile ou si elle sera infructueuse.

Mais il s'agit en réalité de lui montrer mon amour à travers des actes. C'est à moi de saisir ces opportunités pour la rassurer de mon amour pour elle et de mon soutien. Ca ne devrait pas être une occasion de condamnation. J'ai du chemin à faire sur cet aspect...

Enfin, dire une chose et ne pas la respecter, ça craint... Alors quand je donne des conseils, j'essaye moi-même de les respecter. Ce n'est pas facile, mais c'est un devoir éthique que tout blogueur devrait respecter.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Ling-En HSIA, du blog [Esprit Vif](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Comment créer des relations avec d'autres blogueurs
- Les 5 étapes à suivre pour créer un blog

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***

Découvrez le secret des entrepreneurs qui réussissent sans prospecter

Quel genre d'entrepreneur êtes-vous ?

J'ai un jour rencontré Jean-Marc, un entrepreneur qui m'a dit « moi, je ne prospecte pas : je fais tout mon business avec des gens que je connais ». Il parlait de son produit avec l'enthousiasme d'un enfant qui parle de son jouet préféré : il y avait mis une sérieuse touche personnelle et il était plutôt satisfait. Jean-Marc était persuadé que ce qu'il faisait apportait un réel changement dans la vie de ses clients.

J'ai aussi rencontré Philippe, un entrepreneur, tout aussi qualifié que Jean-Marc et pourtant peu satisfait de son sort. Il aurait aimé travailler avec un autre type de clientèle et il était sceptique quant à l'évolution du marché.

Ce qui m'a frappée, c'est qu'il trouvait que les événements de networking ne servent à rien : les organisateurs ne sont pas organisés, les participants sont trop ostensiblement là pour se vendre ou, au contraire, ils sont là pour se retrouver entre habitués et nullement intéressés par les nouvelles têtes.

En fait, selon lui, on perd son temps quand on participe à ce genre d'événement : ils se suivent et se ressemblent et ne changent rien à l'affaire.

Et vous, où vous situez-vous ? Êtes-vous plus proche de Jean-Marc ou de Philippe ?

Etes-vous de ces personnes qui trouvent qu'en général les événements de networking sont mal organisés ?

Collectionnez-vous les cartes de visite sans plus pouvoir mettre de visage sur les personnes qui vous les ont remises ?

La prospection est-elle un souci pour vous ? Est-ce carrément une activité qui vous rebute et à laquelle vous participez avec des pieds de plomb ?

Tenez-vous bien : vous allez être surpris !

Les entrepreneurs qui réussissent sans prospecter ont un secret : ils ne disent pas la vérité.

En fait, ils prospectent mais ils ne s'en rendent pas compte.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ou plutôt, ils ne s'en rendent plus compte : réseauter, prospecter, c'est devenu pour eux une seconde nature.

Tout leur business leur vient de leur réseau relationnel mais il leur faut réfléchir pour s'en apercevoir tant c'est devenu naturel pour eux.

Comment ont-ils fait pour en arriver là ?

Certains font cela « naturellement » : ils sont charismatiques et ont le don des relations sociales. Cela dit, ce n'est pas un don exceptionnel. En fait, les coaches qui travaillent sur la question du charisme affirment que ce potentiel, chacun de nous le possède. Le problème, c'est qu'au cours de l'existence, une série de paramètres peuvent inhiber l'expression de votre charisme.

Il peut s'agir de l'éducation, des croyances que vos parents vous ont inculquées, des paroles qu'ils ont prononcées à votre encontre, des croyances nées de vos échecs. Bref, si vous n'êtes pas un optimiste capable de transformer les obstacles en défis et de repartir de plus belle, les aléas de l'existence peuvent avoir solidement inhibé ce beau potentiel !

Puisque la plupart d'entre nous sommes logés à la même enseigne, ça signifie que la majorité des entrepreneurs qui prospectent naturellement ont appris à le faire. Et ça, c'est plutôt une bonne nouvelle car cela signifie que, vous aussi, vous pouvez apprendre à le faire.

La capacité à faire de ses contacts des opportunités d'affaire, c'est tout simplement la capacité à saisir les opportunités en général.

J'insiste sur ce que je viens d'écrire : « c'est la capacité à saisir les opportunités en général ». Ça signifie que si vous êtes proactif, c'est vous - et personne d'autre - qui faites en sorte que quelque chose de bien vous arrive dans une situation favorable !

C'est là que se situe toute la différence : en fait, les cartes sont entre vos mains !

C'est un constat essentiel car, si vous vous rappelez la façon dont fonctionne Philippe, vous aurez constaté que, selon lui, ce sont les autres qui dysfonctionnent : les événements sont mal organisés, les autres participants n'ont pas un comportement adéquat... Bref... Philippe se pose en victime. Or, quel est le propre d'une victime ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

La victime est impuissante.

Adopter cette position mentale fait de vous une personne sans ressources, incapable d'agir et de réagir, totalement soumise à la volonté des autres qui, eux (ça, c'est plutôt bizarre...) ont la capacité et le pouvoir d'agir.

En fait - petit conseil, en passant - si le Calimero en vous est trop présent, demandez-vous simplement comment vous avez fait pour vous sentir comme ça et ce que vous pouvez faire pour que ça change. Vous vous découvrirez soudain débordant de ressources et l'aventure pourra commencer.

Le mot aventure tombe d'ailleurs à point : étymologiquement, il évoque « ce qui arrive, ce qui advient ». Or, la vie est une succession de choses qui arrivent. La vie est une aventure : à chaque instant, elle vous présente des opportunités. A vous de les saisir !

Cessez d'écouter votre Calimero et réveillez votre héros !

Pour en revenir au networking, de nombreux événements sont organisés tout autour de vous. Ce sont des filets pleins d'opportunités, exactement comme les filets de poissons de la parabole biblique ! Vous n'avez plus qu'à apprendre à les saisir !

Imaginez un instant ce que cela donnerait si, vous aussi, vous étiez capable d'entrer en relation avec une facilité tellement naturelle que vous ne vous rendiez même plus compte que vous avez fait quelque chose pour cela ?

Vous voyez ce que ça peut donner ?

Le démarchage à froid ne sera plus qu'un vieux cauchemar. Au lieu de cela, vous serez bienvenu : vos clients vous accueilleront avec des paroles amicales, parfaitement détendus, à cent lieues de croire que vous allez vouloir les duper et leur vendre des choses dont ils n'ont pas besoin.

Vous retrouverez la motivation qui vous a conduit à choisir votre métier.

Vous ne serez plus tiré du sommeil par la crainte de ne pas pouvoir boucler vos fins de mois.

Vous aurez plus de temps pour vous occuper réellement de vos clients. Vous développerez ainsi des stratégies de fidélisation fructueuses qui assureront la pérennité de votre activité.

Et surtout - l'essentiel ! - votre succès vous permettra de vivre en paix et de prendre le temps de vous faire plaisir et de choyer ceux que vous aimez.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Patricia MIGNONE, du blog [Toplexis](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Comment transformer vos contacts en partenariats
- Le meilleur moyen de faire des affaires et de booster votre business
- La technique qui vous permettra d'augmenter considérablement vos chances de succès

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment le web peut-il améliorer voire révolutionner les rapports humains ?

Le web a tant bouleversé notre quotidien, notre mentalité et nos habitudes, qu'il est inévitable qu'il agisse sur les rapports humains.

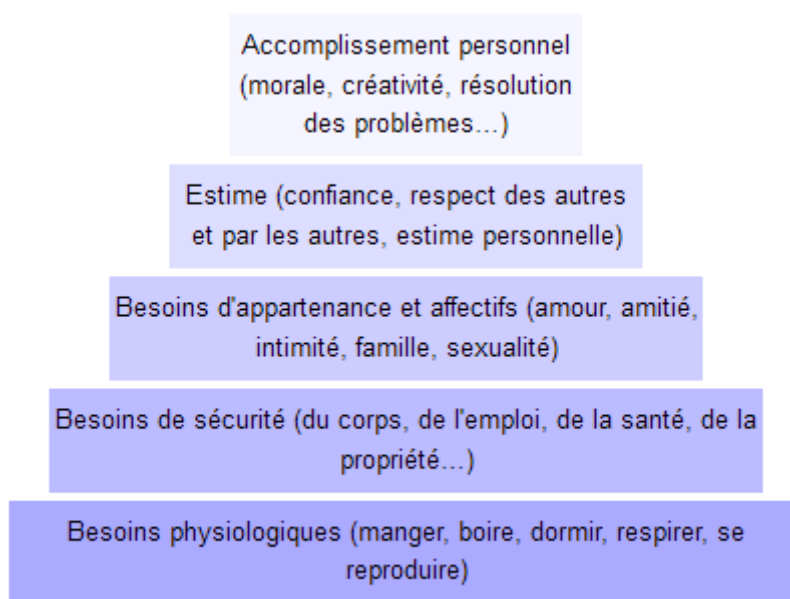
Les sites web sont un media d'expression puissant qui connectent les hommes en eux d'une façon qui n'était même pas imaginable il y a moins de 15 ans!

Pour vous donner une idée du large consensus qui opère sur le sujet, tapez simplement « le web révolutionne les rapports humains » sur Google, et appréciez le nombre de site détaillant avec force ce phénomène.

Le web est devenu tellement omniprésent au jour le jour que les révolutions qui le touchent déteignent sur nos rapports dans la vie réelle : en famille, au bureau ou avec des inconnus.

La pyramide des besoins de Maslow est aujourd'hui mondialement connue pour représenter les motivations des Hommes (dans notre culture).

Elle s'appuie sur 5 catégories de besoins, rangées par ordre hiérarchique.



Pyramide des besoins

« Selon Maslow, nous recherchons d'abord à satisfaire chaque besoin d'un niveau donné avant de penser aux besoins situés au niveau immédiatement supérieur de la pyramide. » [Wikipedia](#)

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Nous vivons en société. Chaque action mise en place pour satisfaire nos besoins dépend des rapports que nous entretenons avec nos pairs.

Ces besoins seront donc notre fil conducteur pour analyser dans quelle mesure et par quel moyen le web améliore les rapports humains.

Ne vous attendez pas à trouver une recette miracle qui marche à tous les coups! Les relations humaines, tout comme la vie en général, possèdent de multiples facettes. Et [Internet](#) vous propose un large panel d'outils pour polir chacune d'entre elles.

Voyons lesquels.

Les besoins physiologiques

Pour manger ou boire, il faut aller à la chasse !

Comme beaucoup d'entre vous, je déteste aller au supermarché. D'abord il faut prendre la voiture et affronter des hordes d'automobilistes enragés, ensuite il faut se perdre dans un dédale de produits, où promotion et photos agressivement « photoshopées » vous donnent le tournis. C'est long et quand vous êtes enfin chez vous, reste à tout déballer!

Pendant ce temps, vous êtes loin de votre famille, de vos amis ou de vos activités favorites. Et quand vous rentrez à la maison, le stress l'emporte sur la raison.

Si seulement vous pouviez faire ça par Internet, le soir ou le dimanche matin, quand vos enfants dorment et que tout est calme, vous seriez sûrement plus serein et vos rapports avec les autres s'en porteraient mieux.

Mais vous le pouvez bien sûr, et nombreux d'entre vous le font déjà. Faire ses courses en lignes devient de plus en plus courant.

Certains diront que faire les courses de chez soi brise les rapports humains plus que ça ne les améliore. En effet, on ne voit plus la caissière ni les personnes « rencontrées » au supermarché. Mais pour être honnête, avec qui préférez-vous passer votre samedi après-midi ? La caissière ou votre famille ?

Aide humanitaire

Loin de nos problèmes occidentaux _ qui semblent bien superficiels à côté _ certains font face à de vraies difficultés pour satisfaire leurs besoins physiologiques.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Guerre, famine, pauvreté, les fléaux sont nombreux à se mettre en travers de la vie.

Bien sûr (et heureusement !), les actions humanitaires ne sont pas nées avec Internet. Mais depuis son avènement, de nouvelles organisations, associations, entreprises sont nées pour aider les moins favorisés à se battre.

Dans cet esprit, je voudrais vous parler de l'initiative de Cédric, blogueur sur Autour du Web. Il a lancé « [Enfoirés de blogueur](#) », un site de promotion des « restau du cœur ».

Le but ? Récolter des dons bien sûr ! Pour vous motiver, Cédric vous propose contre votre don deux backlinks et une bannière « Je suis un enfoiré de blogueur, et vous ? »

Si ça vous intéresse, j'explique tout ici : [Espèce d'enfoiré !](#)

Comme Cédric, si vous avez un site web, vous pouvez très facilement lancer votre propre action humanitaire. Les associations sont nombreuses et largement recensées sur le web:

- <http://www.portail-humanitaire.org/annuaire/>
- <http://www.association-humanitaire.org/>

Internet remplit ici deux fonctions capitales: auprès des acteurs de l'humanitaire d'une part, et auprès des personnes en situation de détresse d'autre part.

C'est un media de communication rapidement adopté par les associations qui utilisent ainsi la technique pour sensibiliser l'opinion, promouvoir leurs activités et développer un réseau basé sur la solidarité.

Je voudrais aussi citer l'exemple du site « [Solutions for Water](#) ». Ce réseau social rassemble différents acteurs internationaux autour de la question de l'accès à l'eau potable.

Lancé en prévision du 6ème forum mondial de l'eau qui s'est tenu à Marseille cette année, il se veut un regroupement de toutes les problèmes, solutions et actions à mettre en place pour augmenter l'accès à l'eau potable dans le monde.

Vous imaginez, vous, faire un tel regroupement, un tel échange par courrier ? A l'échelle mondiale ? Impossible !

Le web abroge la notion d'espace et facilite la communication entre les Hommes

Et ce type d'initiative n'est pas un cas isolé, nous pouvons encore citer (entre autres) le réseau social APC (Association for Progressive Communication).

Voici un extrait de leur site:

(...) nous ne nous intéressons pas à l'Internet en tant que tel, mais que nous sommes des activistes engagés qui veulent se servir de cet outil pour créer un monde meilleur.

(...) nous aidons les groupes locaux à utiliser la technologie pour développer leurs communautés et faire avancer leurs droits.

Leur vision : « Toute personne jouit d'un accès facile et abordable à un Internet libre et ouvert, afin d'améliorer sa vie et créer un monde meilleur. ».

Les besoins de sécurité

Combien de questions nous posons-nous en secret ? Combien d'angoisses sont cachées au fond de nous ? Ces peurs enfantines parfois absurdes _ mais qui subsistent néanmoins _ dont jamais on ne parle, par honte, par crainte ou par pudeur.

Ne dites pas le contraire ! Tout le monde s'est un jour posé une question dont il n'avait pas la réponse, et dont il ne voulait pas (ou ne pouvait pas) parler à ses proches.

L'adolescence à elle seule est remplie de ces moments. Mais la vie adulte connaît son lot de questions, en particulier quand il s'agit de l'emploi, de la santé ou de la famille.

Nous avons besoin d'être rassuré. De savoir que d'autres sont passés par nos épreuves avant nous.

Internet vous permet de rencontrer des gens dans votre situation

Les forums sont le lieu idéal pour trouver des éléments de réponses, que vous y participiez ou pas.

Illustrons mon propos par mon histoire personnelle.

J'ai une hernie cervicale depuis quelques années. J'étais tellement persuadée qu'une opération était inenvisageable que je ne m'étais jamais renseignée sur le sujet, et continuais à subir ma douleur au quotidien (je ne connais personne dans mon entourage qui ait déjà eu une telle opération).

Toute ma réticence venait donc de préjugés, façonnés par le temps et par l'avis de mes proches, qui finalement, ne s'y connaissaient pas plus que moi.

Un jour de détresse, je suis allée sur Internet à la recherche de témoignages.

Je suis tombée sur plusieurs discussions dans des forums. Quel ne fût pas mon étonnement de voir que de nombreuses personnes avaient les mêmes angoisses que moi. Des angoisses irrationnelles, basées sur le préjugé _ effrayant _ d'être opéré à la colonne vertébrale.

De ces mêmes personnes, j'ai appris que l'opération se passait généralement bien et qu'il valait mieux être opéré jeune que d'attendre que la situation dégénère. Je me rappellerai toujours de cette phrase : « Je me suis réveillé après l'opération, et je n'avais plus mal. C'est incroyable de ne plus avoir mal. »

Je n'ai pas besoin d'avoir entendu ce témoignage en direct pour en être émue. Cette personne s'est exprimée, j'ai entendu son message. Qu'importe que ces actions aient été désynchronisées.

Le web diffuse les messages entre les Hommes au delà du temps

Des situations comme celle-là existent par centaines. Des sites tel que « Yahoo! Answers » vont dans ce sens: Internet est utilisé pour trouver des réponses à nos questions et pérenniser les échanges entre les gens.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Marie-Eve MOUILLARD du blog [Les doigts dans le net](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et découvrez les 3 derniers besoins fondamentaux de la pyramide de Maslow appliqués au web :

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici :***



Le respect des Hommes : un des piliers du Lean ?

Elle avait passé plusieurs mois à organiser cette fête pour l'anniversaire de sa fille. Elle avait dépensé beaucoup d'argent et d'énergie. Le résultat était plutôt réussi. Alors pourquoi cet air triste tout à coup ?

Elle parlait de son travail à ses voisins de table ...

De loin j'entendais "on a des tableaux avec une productivité à faire, on doit mettre du rouge, comme à l'école, si on n'a pas fait le chiffre. Quand on est en rouge, le chef nous houspille sans arrêt pour qu'on aille plus vite".

Elle mettait tout le temps du rouge car le rythme était impossible à tenir. Il était imposé par des gens de bureaux qui ne savaient pas de quoi ils parlaient, disait elle.

Le vert et le rouge m'ont tout de suite fait pensé au Lean d'autant que je savais qu'elle travaillait pour un équipementier automobile (pour ceux qui ne connaissent pas le lean, il s'agit d'une méthode d'amélioration continue développée par Toyota à la fin de la seconde guerre mondiale).

Quelques questions m'ont permis de valider mon hypothèse. Il y avait une telle souffrance dans ce qu'elle racontait, dans son désir d'être en retraite le plus vite possible que, pour la première fois depuis que je suis consultant lean, j'ai douté du bien fondé de mon métier.

Heureusement, depuis j'ai réfléchi. Quand on applique les principes du lean, ce qu'elle explique est juste ... impossible.

Malheureusement, elle ne ment pas.

Comme beaucoup d'opérateurs, elle est victime de managers qui jouent à l'apprenti sorcier avec le lean, en mettant en place des outils qu'ils ont vu ailleurs, dont ils ont lu le plus grand bien dans des articles ... sans réellement comprendre dans quelle philosophie globale ils doivent s'insérer pour éviter les dommages collatéraux dont souffre cette personne.

Le respect des gens est un des piliers du lean

En l'oubliant, il a tout simplement créé une ambiance détestable, des employés motivés par ... l'heure de la sortie, le week-end, les vacances ou la retraite.

Non seulement il doit vivre dans une atmosphère pesante mais surtout il passe à côté de tout de ce que des employés motivés pourraient lui apporter. Il a

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

probablement fait ça par ignorance plus que par méchanceté, comme beaucoup d'autres.

Je vous propose un test édifiant : Si vous connaissez quelqu'un qui a fait une expérience lean, demandez lui de vous la raconter et voyez de quoi il vous parle ... vous comprendrez.

Il se peut que vous tombiez par hasard sur une personne qui a réellement investi du temps dans la compréhension, qui s'est fait accompagné dans la mise en oeuvre mais ces gens là sont tellement rares par rapport à tous les autres, ceux qui font du lean avec des "powerpoint", qui en parlent beaucoup mais en font peu ... que je veux bien courir le risque de me tromper.

Spontanément, il va vous parler des machines qu'il a changées de place, du flux de produits qu'il a revu, de telle chaîne de montage qu'il a réorganisée, des économies qu'il a faites, de son augmentation de productivité ... Il vous parlera de technique et d'argent.

Il ne vous parlera des gens que si vous le demandez. Et, en principe, il va vous raconter combien c'était et c'est encore difficile :

- ils ont peur du changement
- ils ont peur qu'on leur en demande toujours plus
- ils ont peur d'être licenciés
- ils ont du mal à changer leurs habitudes
- ils ont du mal à respecter les standards ...

Si vous posez une question au sujet de l'augmentation des maladies professionnelles, les fameux TMS (troubles musculo squelettique), normalement devrait arriver la notion, fort à la mode, de BON et de MAUVAIS lean.

Le BON lean est en général **celui qui est pratiqué chez celui qui vous parle** ;)

Il va d'ailleurs vous expliquer, que grâce à tel ou tel équipement, les opérateurs n'ont plus à porter de charges, ont la pièce bien positionnée ...

Chose qui n'a été rendue possible que grâce à la mise en flux (traduisez "j'aurais aussi pu le faire avant sur les postes individuels mais ça m'aurait coûté beaucoup plus cher").

On ne le répétera jamais assez : le lean n'est pas une boîte à outils !

La vocation du lean n'est pas non plus d'améliorer les relations humaines.

Par contre, que vous le vouliez ou non, il a un impact considérable sur les relations entre vous et vos collaborateurs, vos collègues, vos supérieurs, vos clients, vos fournisseurs et sur l'ambiance globale dans l'équipe.

A vous de voir si vous souhaitez un impact positif ou un impact négatif comme dans le cas de mon histoire.

Vous avez tous les leviers entre vos mains

Prenez une équipe normalement constituée et énervez tout le monde, toute la journée, tous les jours de l'année avec :

- Des cadences intenable
- Des pièces défectueuses ou manquantes
- Des retards, des reproches
- Un chef qui s'agite autour des gens sans apporter d'aide
- Des problèmes récurrents non traités
- Des trucs qui traînent, qui ne fonctionnent pas, qui sont perdus ...

Ajoutez-y un manque de communication, d'organisation et de considération et ... vous avez mis en place tous les ingrédients pour avoir des conflits tous les jours.

A l'inverse, associez votre équipe à la résolution de ces différents problèmes, faites les grandir pour les rendre capables d'appréhender seuls des problèmes de plus en plus complexes et la réussite de votre entreprise deviendra la leur.

Ecrire un chiffre en rouge ne leur donnera pas l'impression de retourner à l'école parce qu'ils sauront pourquoi ils le font et ce qu'ils peuvent en attendre.

Leur rythme de travail ne viendra pas de gens des bureaux mais de mesures faites avec eux, des gens "normaux" faisant les tâches dans des conditions "normales". Ces temps seront tenables, même en fin de poste lorsque la fatigue aura fait son oeuvre ...

Si vous n'énervez pas vos clients en étant en retard ou en fournissant de la mauvaise qualité, ils ne vous téléphoneront pas en hurlant, ils n'agresseront pas

votre chef ... et il vous laissera tranquille, confiant en votre aptitude à gérer proprement les choses.

Et vos fournisseurs ? Si vous ne leur mettez pas le couteau sous la gorge pour gagner trois francs six sous en les menaçant de vous adresser aux pays "low cost", ils seront mieux en mesure de vous livrer en temps et en heure des produits de bonne qualité et ... contribueront à ne pas "énervé" toute votre structure.

Et si personne n'est énervé, l'ambiance sera zen, sympathique et, pour la plupart, les gens viendront travailler avec plaisir au lieu de venir comme s'ils allaient au bain.

Que faire en pratique ?

Juste appliquer quelques conseils de bon sens pour ne pas courir le risque de rater votre conversion lean et passer à côté de toute la richesse de l'aventure humaine associée. Les conseils que je vais vous donner sont concentrés sur le respect de la personne et sur la création d'un environnement agréable, calme et serein, dans lequel les gens apprécieront de travailler.

Dans des conditions de travail agréables, respectés, considérés, ils appliqueront naturellement les mêmes principes envers vous, leurs collègues et ... l'ambiance générale, les relations sociales en seront transformées.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Les 3 clés qui vous permettront d'établir une relation basée sur le respect avec vos collaborateurs
- Le processus que vous devez absolument connaître pour que vos collaborateurs se sentent bien au travail... le résultat est spectaculaire !

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Michèle H., du blog [Culture Lean](#).

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici :***



Partie 4 :

Santé - Motivation

Bien-être

Développement

Personnel

Les émotions dans les rapports humains : atout ou handicap ?

Que sont les émotions ?

Avant de prétendre gérer ses émotions, il est nécessaire que vous les connaissiez et les identifiiez correctement, seulement de cette façon vous arriverez à tirer profit de ces importantes réactions biologiques.

Provenant du latin "emotio" qui signifie impulsion ou mouvement, l'émotion est une dynamo puissante qui nous aide à avancer dans la vie.

Nous pouvons comparer les émotions aux indicateurs du tableau de bord d'une voiture.

Dans chaque situation de la vie, elles indiquent :

- la température interne et externe,
- le manque ou l'excès de,
- le rythme auquel on avance,
- son degré de motivation.

Utilisés intuitivement, ces indicateurs naturels vous aident à progresser positivement, vous évitant ainsi de tomber dans la dépression.

Les émotions naturelles de base sont :

- la joie
- la colère
- la tristesse
- la peur.

A celles-là s'ajoutent les émotions générées par la société :

- la honte
- la culpabilité
- la frustration

La joie : ses avantages

Chaque émotion a des rôles spécifiques qui nous aident à grandir, cependant, les fonctions de la joie sont plus nombreuses.

Voici ses particularités :

Le charisme

Les personnes joyeuses attirent les autres, comme la fleur attire les papillons. Elles sont dotées d'un magnétisme particulier qui leur permet d'être toujours bien entourées.

La sociabilité

Une des principales manifestations de la joie est celle d'aller à l'encontre de l'autre. L'état de joie nous remplit d'une énergie positive qui nous pousse à la partager avec nos semblables.

L'enthousiasme

Un autre sentiment positif provoqué par la joie est le désir de réaliser nos projets. Cette émotion nous motive à mener une vie active.

Le dynamisme

La joie nous dote aussi d'une grande force intérieure qui nous aide à avancer. Le dynamisme est le moteur qui nous permet d'atteindre nos objectifs plus facilement.

La créativité

L'état d'allégresse augmente notre capacité à créer des projets ou à trouver des solutions à nos problèmes. La joie nous permet de voir la vie sous un angle positif, ce qui facilite notre avancement.

La patience

Quand nous nous trouvons sous l'emprise de la joie, notre esprit s'apaise et notre adaptabilité augmente. La joie renforce aussi grandement la tolérance envers les autres.

La confiance

Un autre avantage important de la joie est la confiance qui s'installe dans notre esprit : confiance en soi, confiance dans les autres et dans la vie.

La sécurité

La joie nous rend sûrs de nous. Quand nous sommes joyeux, nous avançons dans la vie avec la même assurance que le fait un transatlantique dans l'océan.

"La joie de vivre est une émotion contagieuse", (D. Wynot) donc un atout dans les relations humaines.

La colère : Un ange gardien indispensable

Comme la peur, la colère fait partie du mécanisme de défense de l'être humain. Reconnaissez ses aspects positifs et apprenez à l'apprécier.

La colère nous surveille, comme un gardien jaloux surveille une propriété privée.

Quand une situation ou une personne essaie d'envahir nos frontières psychologiques ou physiques, la colère explose comme un volcan en éruption ou comme une poule qui protège ses poussins. Elle défend notre souveraineté territoriale.

La colère nous aide à nous affirmer et à forger une personnalité solide, respectueuse de nous-mêmes et des autres.

Durant l'étape du non, vers trois ans, l'enfant apprend à s'affirmer et à se défendre. Réprimer ses manifestations de colère, à cet âge-là, ferait probablement de lui un adulte instable et une proie facile pour les autres.

Est-ce que vous vous rappelez si, quand vous étiez enfant, vous saviez vous défendre ou étiez plutôt de ceux qui se laissaient voler le goûter impunément ? Si votre réponse se situe dans la deuxième proposition, sachez qu'il est encore temps de redresser la barre.

Si, avant, les autres pouvaient vous "écraser", maintenant c'est vous qui, de façon consciente, pouvez modeler votre personnalité comme le potier pétrit l'argile ou le jardinier taille ses arbustes.

Imaginez-vous soutenant une conversation, avec la personne qui avait l'habitude d'abuser de votre tolérance; cette fois, vous lui dites NON, de manière courtoise mais ferme et décidée.

Libérez votre émotion, ôtez-lui la muselière afin qu'elle puisse chasser les intrus comme le ferait le lion le plus féroce pour défendre son territoire.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Lorsque vous vous défendez, dans un moment de colère, rappelez-vous seulement que vos droits s'arrêtent là où commencent ceux des autres. Cela vous permettra de garder le respect qui convient et vous aidera à vous contrôler.

Quand vous vous sentirez envahi par la colère, mesurez d'abord son intensité, puis accueillez-la. En même temps, évitez de la confondre avec la rage ou la frustration, étant donné que ses fonctions sont complètement distinctes.

Pour vous forger une personnalité solide, identifiez et acceptez toutes vos émotions, y compris la colère. Seulement ainsi, vous aurez une vie entièrement équilibrée et serez disponible pour les autres.

La tristesse : Une émotion libératrice

La tristesse est une des quatre émotions de base avec lesquelles nous naissons.

Chaque étape de la vie suit un processus naturel : vivre, se développer et mourir.

La tristesse se manifeste pour marquer la transition entre une étape qui se termine et une autre qui commence.

Les manifestations les plus courantes de la tristesse sont les pleurs et le repli sur soi.

Les pleurs

Beaucoup de gens pensent que pleurer est un signe de faiblesse. En réalité, il n'y a rien de plus réconfortant pour l'âme que de vider son réservoir lacrymal, comme les nuages déversent la pluie quand ils sont trop chargés.

Les personnes qui, dès leur enfance, n'ont pu verser leurs larmes, abritent en eux un réservoir émotionnel sur le point de déborder et, parfois, un rien peut déclencher en elles le même effet qu'une aiguille dans une plaie infectée.

Le repli sur soi

Se replier sur soi-même est une autre manifestation de la tristesse. Nous nous refusons à voir le monde qui nous entoure parce que, parfois, la joie des autres nous blesse, comme la lumière affecte les yeux des chauves-souris.

Il est nécessaire de donner à la tristesse le temps nécessaire pour s'exprimer librement. Cela nous aidera à la reconnaître et la comprendre.

Acceptation et adaptation

Toute séparation est difficile et douloureuse : un deuil, un divorce, la mort d'un animal de compagnie, la perte d'un emploi, pour ne citer que quelques exemples.

L'acceptation d'une période qui s'achève facilite l'adaptation à une autre qui commence, c'est pour cette raison qu'accepter la tristesse nous aide à accueillir la nouvelle étape.

Si vous désirez vous remettre rapidement d'une séparation, vivez pleinement la tristesse, pleurez tout ce que vous pouvez jusqu'à noyer tous les sentiments qu'elle peut provoquer.

Manifester votre tristesse par les larmes vous libèrera l'esprit comme la pluie purifie l'atmosphère. Vous serez alors prêt pour tenter de nouvelles expériences et vous ouvrir aux autres car :

"La vie, c'est s'ouvrir aux autres, pas se refermer sur soi. Tout ce qui permet de se connecter aux autres est positif." (Laurent Gounelle).

La peur : un sentiment à redouter ?

La peur, comme la colère, est une des émotions garantes de notre intégrité personnelle.

Peureux, froussard, lâche, poltron, poule mouillée... Ces expressions vous rappellent-elles quelque chose ?

Depuis l'enfance, la société tente de nous obliger à nous débarrasser de la peur.

Qu'est-ce que la peur ?

La peur est une des quatre émotions naturelles qui se développent dès la naissance. Sa fonction principale est celle de nous conduire à la prudence, chaque fois que nous pressentons un danger.

Face à des lieux, des personnes ou des situations qui nous inspirent la méfiance, la peur se manifeste, juste à temps pour nous permettre de réfléchir à une action immédiate.

La peur "positive"

Chaque jour de notre vie, à des degrés divers, nous sommes confrontés à la "sacro-sainte" peur.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

La prudence est un corollaire de la peur.

C'est la prudence qui vous pousse à contrôler les boutons de la cuisinière. C'est grâce à elle que vous fermez les fenêtres ou prenez un parapluie quand vous voyez des nuages noirs.

C'est aussi la prudence qui vous oblige à regarder de chaque côté, avant de traverser la route ou de rentrer sur l'autoroute.

La peur "négative"

Il existe aussi la peur qui nous empêche d'avancer ou "anesthésie" nos qualités.

C'est la peur qui vous fait passer votre chemin quand vous voyez un mendiant dans la rue. C'est la peur qui vous empêche d'aller vers l'autre ou vous fait rejeter l'étranger. C'est à cause de cette maudite peur que vous laissez passer l'amour de votre vie; c'est aussi elle qui peut être responsable de votre séparation.

C'est cette peur qui vous maintient à un poste de travail que vous détestez ou qui vous empêche de demander une augmentation.

C'est entre autres, à cause de cette peur, que le malheur existe.

Peut-on vivre avec la peur ?

On ne peut éviter la peur, mais on peut la contrôler. Le problème survient quand nous permettons que cette émotion dirige nos actions ou quand on la fait taire pour se montrer téméraire à l'extrême.

Si vous désirez tirer profit de cette émotion de base, chaque fois que la peur se manifeste, analysez rationnellement la situation qui la provoque et découvrez tout ce que vous pouvez à son sujet. Comme l'enfant qui cesse d'avoir peur du noir en allumant la lumière, vos découvertes relatives à l'inconnu, vous donneront sécurité et confiance.

"Qui a confiance en soi, conduit les autres." (Horace)

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Jaime PINEDO du blog [Lattitude Positive](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Comment maîtriser les 3 émotions engendrées par la société qui vous bloquent dans vos relations avec les autres
- Comment le sentiment de honte peut avoir des répercussions positives dans vos relations avec les autres
- 3 conseils pour vous libérer du sentiment de frustration et vous épanouir dans vos relations avec les autres

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Soyez EGOISTE... pour de meilleures relations avec les autres !

Il y a les égoïstes et les autres...

Vous connaissez Béa ? La super bonne copine, toujours là pour vous : elle vous écoute, vous remonte le moral, s'occupe des plantes pendant votre absence ... elle ne dit jamais non à ce que vous lui demandez.

Pourtant, elle est épuisée et, parfois, explose de colère avec ses enfants, son conjoint !

Et Pierre ? Un manager hors pair, disponible jusqu'à point d'heure, toujours présent pour que les autres puissent prendre leurs vacances comme cela les arrange. C'est lui qui prend le dossier dont personne ne veut. Il ne fait pas carrière pour autant mais... qu'est-ce qu'il est sympa !

Pourtant, Pierre vient de faire un burn-out !

Il y a bien d'autres cas de personnes sou coupant en 4 pour les autres, la société, leur boulot, leur famille... mais, il arrive toujours un moment où elles payent le fait de s'oublier. Cela peut se manifester par un simple sentiment de mal-être, des angoisses, des colères explosives ou encore de la dépression.

Donner ce que l'on a

En fait, le principe est simple : on ne peut donner aux autres que ce que l'on a soi-même. Dans mon métier, j'entends souvent les personnes dire que donner leur bénéficiera en retour. Certes, cela arrive et, heureusement, mais les champions de « je donne tout et je m'oublie » ne peuvent tenir dans la durée. Je peux vous l'assurer !

Ainsi, il est primordial, que dis-je, vital de vous préserver... **SOYEZ EGOISTE !**

Imaginez que vous passiez votre vie à satisfaire tout le monde, que vous ne fassiez jamais ou très rarement des activités qui vous font du bien à vous, du temps pour vous... Imaginez ce que vous seriez en droit de penser à la fin de votre vie. Ne serait-ce pas quelque chose comme : « j'ai rendu service, j'ai soutenu, j'ai accompagné un grand nombre de personnes mais, finalement, pour moi, qu'ai-je vécu ? ».

Etre égoïste ne signifie pas ne penser qu'à soi, cela signifie prendre soin de soi aussi souvent que vos besoins l'exigent.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ainsi, quand vous retournez vers les autres, vous êtes bien, merveilleusement bien, plein d'une force, d'une énergie, d'une confiance en soi dont les autres vont pouvoir bénéficier rien qu'en vous côtoyant !

Mais, me direz-vous, comment fait-on pour être égoïste d'une manière positive ?

Fermez les yeux et imaginez une belle et fière maison. Elle tient debout grâce à de saines et solides fondations, n'est-ce pas ? C'est la même chose pour vous, comment pouvez-vous vivre sans de solides fondations ? Les fondations de l'être humain, ou piliers de vie, sont au nombre de 7. Vous n'aurez sans doute pas à les travailler toutes. A vous de voir lesquelles sont fissurées, craquelées, bancales et offrez leur un bon ravalement !

C'est parti !

« Quand vous cherchez des gens à recruter, vous devez rechercher trois qualités : l'intégrité, l'intelligence et l'énergie. Et s'ils ne possèdent pas la première, les deux autres vous tueront. » Warren Buffett

Le premier pilier tient uniquement à vous : il s'agit de votre intégrité. Etre intègre est d'une simplicité enfantine : prenez soin de vous-même. Celui qui se nuit directement ou indirectement n'est plus dans son intégrité... il se « dés-intègre » !

Il y a deux principaux domaines à travailler : l'intégrité physique et mentale.

Physiquement, c'est ultra-simple : vous mettez des chaussures qui vous font mal, vous vous nuisez alors, prenez des chaussures qui vous sont confortables !

Côté mental, voici quelques exemples :

- Vous vous êtes engagés à faire quelque chose, faites-le.
- Vous n'êtes pas authentique, autrement dit, vous ne dites pas ce que vous pensez, vous rompez votre intégrité.
- Vous mentez et là, cela vous met dans le mal-être, non ?
- Vous laissez en suspens des situations non résolues, elles vont vous revenir sous une forme ou une autre !

Bref, faites ce que vous dites et dites ce que vous faites. Vous verrez alors un accroissement de votre confiance en soi, de votre pouvoir d'influence (leader ?), une amélioration de votre image et réputation sociale...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Alors, êtes-vous intègre ?

« Si tu rencontres un homme de valeur, cherche à lui ressembler. Si tu rencontres un homme médiocre, cherche ses défauts en toi-même. » Confucius

Le pilier suivant est mon préféré : c'est le cœur d'un coaching qu'il soit en développement professionnel ou personnel. C'est surtout le moteur de nos vies. Il s'agit des valeurs. Passez sa vie sans connaître ses valeurs, c'est comme marcher en aveugle.

Qu'est-ce que cela vous évoque quand on dit « C'est une personne de valeur » ?

Etes-vous une telle personne ?

Avez-vous des valeurs qui vous portent et que vous portez en vous, dans vos actes, vos paroles, vos choix ?

Une valeur est un moteur de vie. Une valeur est une conviction essentielle. Tout ce qui fait que vous vous levez avec plaisir et entrain le matin est une valeur ! Vivre en accord avec vos valeurs vous permet d'avoir un sentiment profond de réalisation, de satisfaction, de bien-être.

Aujourd'hui, vous savez que vous allez pouvoir montrer vos compétences, être reconnu pour cela et apprécier cette reconnaissance ? Il est fort probable que la reconnaissance professionnelle est une de vos valeurs.

Vous êtes ravis parce que ce soir, vous allez passer une soirée avec vos amis ? La valeur amitié est sans doute essentielle à vos yeux.

Vous vous ennuyez dans votre job parce que vous travaillez toujours tout seul ? L'esprit d'équipe est une de vos valeurs mais elle ne vit pas.

Alors quelle personne de valeurs êtes-vous ?

« On connaît mieux un homme quand on connaît ses besoins. » Stephen King

Prendre soin de soi nécessite aussi de s'écouter dans le sens de : « j'ai des besoins, je les satisfais ».

Les besoins, c'est comme l'essence pour une voiture : vous n'en mettez pas dans le réservoir, votre véhicule ne roulera pas.

La satisfaction des besoins est légitime sans avoir à le justifier. Un besoin important insatisfait ne disparaîtra pas : il risque de se manifester d'une autre manière souvent plus grave.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Vous avez besoin d'affection et vous passez votre temps à séduire tout le monde sans aucune prise en compte du mal que vous faites aux personnes délaissées tout aussi vite ? Vous avez besoin de vous détendre et vous commencez à boire un peu ... ?

Quand vous avez détecté vos besoins essentiels (affection, sport, amitié, amour, sécurité ...), mettez-en place un système d'arrosage automatique. Combien de couples se disent qu'ils ont besoin de passer du temps ensemble sans les enfants, par exemple ? Combien décident de se prendre un rendez-vous mensuel, bi-mensuel... pour être VRAIMENT ensemble ?

A vous de jouer : trouvez cinq besoins à satisfaire et les moyens de les combler.

« Deux pensées ne peuvent occuper l'esprit en même temps, il nous incombe donc de choisir si ces pensées seront constructives ou destructrices. » Betty Sachelli

Il s'agit ici d'être inconditionnellement constructif. Etre constructif, c'est accepter ce que vous vivez et, surtout, décider de ce que vous allez en faire.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Stéphanie MALAVIE du blog [Evolyse Coaching](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Les cinq attitudes à adopter d'urgence pour améliorer vos relations avec les autres
- Les 3 fabuleux principes qui vous permettront d'être épanoui et serein dans vos relations avec les autres
- Les 7 clés qui vous conduiront au bien-être tant avec vous-même que dans vos relations avec les autres

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici***



Un jour, je suis tombé sur une planète vraiment compliquée...

Un jour, je suis tombé sur une planète vraiment compliquée...

Un jour je suis tombé sur une planète compliquée. J'ai l'impression qu'au départ elle n'était pas si compliquée cette planète. Non, c'est plutôt les gens dessus qui étaient compliqués. Ils étaient beaucoup et recouvraient toute la surface, alors en surface la planète est devenue compliquée elle aussi.

Ceux qui y vivent jouent à un jeu bizarroïde que je vais tenter de vous expliquer le plus simplement du monde. Mais notez déjà que sur une planète compliquée, expliquer les choses simples devient tout de suite difficile, alors accrochez-vous un peu quand même...

Etape 1 : tout compliquer

Si j'ai bien compris, au départ il faut juste rendre compliqué ce qui est simple. C'est tout, il n'y a rien d'autre à faire. C'est plutôt facile et tout le monde y arrive sans problème, d'autant que c'est la première chose qu'on apprend quand on arrive.

Etape 2 : tout oublier

Quand quelqu'un a réussi sa propre complication avec succès, d'un seul coup il n'en veut plus et cherche aussitôt à s'en débarrasser. Mais attention à la subtilité : chacun doit d'abord oublier que sa complication vient de lui-même !

En théorie ça n'a pas l'air évident à faire, mais en pratique c'est tellement facile qu'il a fallu instaurer une option de complexité pour que le jeu reste intéressant

Première option de complexification

Se convaincre soi-même que ses propres complications viennent d'ailleurs ne suffit pas : trop simple ! Alors il faut aussi convaincre les autres... A priori cette option devrait rendre le jeu beaucoup plus ardu, mais en réalité même pas !

Car de toute façon, à ce stade du jeu tout le monde s'est déjà auto persuadé que les complications arrivent de « quelque part dehors ». Du coup, il n'y a aucun mal à convaincre qui que ce soit : c'est déjà fait.

Etape 3 : tout expliquer

Alors là normalement, chacun doit juste expliquer aux autres comment ils doivent s'y prendre pour re-simplifier leurs complications venues d'ailleurs. Mais il y a encore un « hic ».

En effet, jusqu'ici chacun s'est bien compliqué la vie sans aucun problème. Et tout le monde est déjà très volontiers convaincu que les problèmes viennent toujours d'un « ailleurs-quelque-part-dehors ». Alors forcément ça ne va pas...

Une telle débauche d'outrageante facilité n'est pas supportable sur une planète compliquée. Le jeu a donc été hyper corsé à cette étape 3 et il se retrouve truffé d'options de complexité avancée. Donc accrochez-vous, il va quand même falloir faire un petit effort pour suivre.

Deuxième option de complexification

La solution miracle que quelqu'un détient n'est valable que pour les autres. Autrement dit, on ne peut apparemment pas utiliser pour soi-même sa propre solution miracle.

J'ai pu déduire ça facilement car celui qui donne une solution miracle à un autre ne l'utilise jamais pour lui-même : il y a forcément une raison à ça.

Soit c'est interdit soit ça ne marche pas, je ne sais pas... ou alors c'est juste que sans cette option, le jeu resterait encore trop simple pour une planète compliquée, ça n'irait pas je pense.

Troisième option de complexification

En plus du reste, quand quelqu'un vous tombe dessus avec sa solution miracle inopérante pour lui-même, vous devez lui donner raison et appliquer ce qu'il dit illico, sinon il a le droit de s'énerver et de vous traiter d'incapable (entre autres).

Quatrième option de complexification

Oui je sais, là ça défile, je vous avais prévenu : tandis que vous imposez à un autre vos solutions miracles afin qu'il re-simplifie ses « complications venues d'ailleurs », vous devez aussi en profiter pour faire passer les vôtres en « complications venues des autres ».

Attendez j'explique : jusqu'ici le « ailleurs-quelque-part-dehors » restait plus ou moins indéfini, d'accord ? Ca c'est un vrai problème ! Sur une planète compliquée personne n'apprécie l'inconnu ! Du coup ils ont décidé de coller une étiquette significative sur cet inconnu.

Ouf, ça se complique « bien comme il faut » !

Donner un nom à quelque chose d'inconnu, ça donne l'impression de mieux le connaître. Alors pour mieux reconnaître cet inconnu qu'est le « ailleurs-quelque-part-dehors », dans un premier temps ils lui collent l'étiquette « hasard ». C'est plus simple. Plus clair.

Sauf que du coup c'est trop simple pour une planète compliqué, alors ils ont ajouté pleins de variantes autour, comme par exemple « fatalité, malchance, sort ou karma » : là on comprend mieux la source de toutes les complications venues d'ailleurs.

Vous avez dit « hasard » ?

Mais ensuite on s'est rendu compte que personne ne savait en quoi consiste le hasard et ses variantes, ni à quel endroit tout ça se trouve, donc qu'en définitive cet étiquetage ne changeait absolument rien. Alors il a encore fallu trouver autre chose.

L'étiquette « les autres » fut alors instaurée, car eux au moins on peut mettre la main dessus !! Voilà pourquoi à un moment donné, il est impératif pour chacun de métamorphoser ses « complications venues d'ailleurs » en « complications venues des autres ». Ca va, vous suivez ?

Là c'est bon : maintenant on re-simplifie.

Je crois qu'un premier résumé s'impose avant de continuer sinon vous allez vous y perdre (et en plus ce n'est pas fini).

Mais en fait regardez, quand on fait clairement le point ce n'est pas vraiment compliqué :

- a) Vous créez vous-même vos propres problèmes en compliquant ce qui est simple.
- b) Vous vous persuadez que ces problèmes proviennent d'un « ailleurs-quelque-part-dehors ».
- c) Vous harcelez les autres avec vos solutions miracles inopérantes pour vous.
- d) Vous les invectivez s'ils ne suivent pas illico à la lettre vos conseils imposés.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- e) Vous convertissez vos complications d'ailleurs en complications venues des autres.
- f) Vous pouvez alors vous en prendre à eux via l'étape 4 et les suivantes.

Etape 4 : « les autres »

Ici les autres sont devenus la source de tous vos problèmes, en conséquence de quoi ils doivent accourir immédiatement pour re-simplifier vos propres complications.

Si par horreur les autres ne surgissent pas pour re-simplifier vos propres complications (oui ça arrive, il y a des tricheurs partout) vous pouvez les piler car c'est inacceptable.

Si si, leur existence ne tient qu'à vous !

Les autres n'existent que pour re-simplifier vos propres complications. Ils sont là pour ça ! C'est leur seule raison d'être !! Ils n'ont rien d'autre à faire dans la vie !!! Il n'y a pas à discuter là-dessus ...

Donc si jamais ils n'accourent pas illico, vous pouvez les traiter « d'égoïstes » avec plein d'autres noms d'oiseaux par-dessus (ne me demandez le rôle exact des oiseaux là-dedans, je n'en sais strictement rien).

Le joker ultime

Au cas où un impertinent oserait ne pas respecter la règle « accourir illico » et que la carte « sale égoïste » ne suffirait pas à le remettre dans le droit chemin réglementé, on est en droit de lui compliquer ses propres complications venues d'ailleurs.

On apprend ainsi à l'autre à respecter les bonnes règles. Quand c'est fait, on a juste à sortir le joker ultime « bien fait pour lui » pour garder bonne conscience (ou sa variante « ça lui apprendra »). Ce joker ultime prouve que notre action était légitime et louable.

Grâce à lui, tout le monde est au courant que si l'on pourri l'existence d'un autre, c'est uniquement pour son bien (sauf que souvent, la victime refuse obstinément cette évidence ; c'est fou le nombre de mauvais joueurs qu'il peut y avoir sur cette planète...).

Je passe aux aveux...

J'ai peur que vous ne me croyiez pas tellement ça paraît fou. Pourtant je vous assure que cette planète existe... et en plus tout ce que je vous ai raconté est parfaitement normal pour ceux qui sont dessus !

Maintenant je vais vous avouer quelque chose : en tant que simple extraterrestre débarqué par hasard dans ce monde compliqué, je me demande si tout ceci est bien volontaire (à dire vrai, cette question me taraude l'esprit depuis mon arrivée ici).

Je commence à croire que si les gens de ce monde respectent des protocoles compliqués, c'est tout simplement qu'ils n'en connaissent pas d'autres (ça paraît évident et j'aurais dû y penser avant, mais comprenez bien que lorsqu'on baigne là-dedans, plus rien ne semble évident).

Ce qui est simple est faux !

Et si on leur annonçait enfin l'existence des lois universelles simplissimes qui dans l'absolu régissent toutes vies ? En vérité il n'y en a qu'une d'accord, mais il ne faut pas leur donner tout de suite la phrase de 4 mots qui résume absolument toutes choses - ça n'irait pas.

Sur une planète compliquée, quand c'est trop simple c'est forcément faux, alors 4 mots pour définir toute existence et expliquer tout événement, qui y croirait ? Non, il faut d'abord tout compliquer pour que ça devienne crédible à leurs yeux.

Tout en un mot

Et en plus, vous, moi et toutes choses ici-bas, ça se résume même en mot unique ! A lui seul il résume tout, c'est fou non ? Je l'ai cité il y a moins de 10 lignes, mais je crois que personne n'en a encore relevé l'essence ni capté la puissance.

Ce n'est ni « vie », ni « existence » ni « être », car ces termes restent soumis à interprétation subjective. Encore moins « dieu », notion parmi les plus galvaudées qui soient. Non non, je l'ai cité juste avant je vous dis... Allez on verra ça à la fin : il faut d'abord tout compliquer pour que ça soit clair !

Vous dites... des « relations humaines » ?

Tiens, les relations humaines par exemple : tous vos problèmes relationnels peuvent se résoudre immédiatement - ici et maintenant - en une seule simple prise de conscience que voici : arrêter de croire que l'on entretient avec les autres des « relations humaines ».

C'est quoi cette histoire de « relations humaines » ? De tous temps il n'y a jamais eu de « relations humaines », et il n'y en aura jamais : en vérité il s'agit de tout autre chose !

Illusion... et désillusion

Partir du principe que l'on établit avec les autres des « relations humaines », c'est comme chercher dans une pièce obscure un chat noir qui n'est pas là. On va y passer des plombes pour rien et en ressortir déçu, contrarié, irrité, dépité... et dégoûté du matou.

Si tant de gens s'accordent à penser que « l'enfer c'est les autres », c'est à cause de ça. Lorsque l'on cherche à obtenir ce qui n'existe pas et que l'on attend l'impossible, seul un néant infini de désillusions nous est offert en retour, et cela s'apparente effectivement à un enfer.

L'enfer... c'est les autres ?

Peut-être que les autres sont souvent un enfer, néanmoins la solitude aussi devient vite infernale ! Alors où est le paradis dans tout ça ? Et puis si les interactions avec les autres ne sont pas des « relations humaines »... alors qu'est-ce que c'est ?

Une simple évidence répond à ces deux questions, et à toutes celles que vous pouvez vous poser par ailleurs. Vous allez voir car ça crève les yeux (si j'ose dire !). Approchons-nous sans plus tarder d'une vérité fondamentale et voyons ça de plus près.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Fabrice William HERBERT du blog Hasard chance et destinée.

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » :

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici...***



Romans sur ordonnance

À la lecture du thème de ce 3e événement initié par Yvon, j'ai aussitôt pensé à la vertu de l'écriture pour améliorer ou favoriser les relations entre les gens et soi-même.

Pourquoi l'écriture ?

Parce que je la pratique au quotidien pour mon métier d'écrivain biographe. Et je sais quelle vertu l'écriture peut avoir.

Quand on pense à l'écriture, on pense immédiatement aux écrivains et aux livres qu'ils écrivent. Dans un premier temps, je vais aborder un concept méconnu en France : la bibliothérapie. Dans une seconde partie, j'évoquerai comment écrire sa vie peut vous changer vous mais aussi votre entourage.

Naissance de la bibliothérapie

En 1916, dans un hôpital militaire d'Alabama, les médecins décident d'utiliser des livres pour soulager les troubles psychologiques des militaires de la Grande Guerre. L'expérience est une réussite ; les patients se sentent mieux et soulagés.

C'est ainsi que naît la bibliothérapie (du grec biblios - livre - et therapeuïen - soigner -) aux États-Unis, puis en Angleterre. Ce mot est rare dans les dictionnaires français et les seules définitions existantes sont sommaires ou floues. Certains se limitent à la mention « traitement par le livre de certaines maladies mentales ».

À qui s'adresse la bibliothérapie ?

Cette définition nous incite à penser que la bibliothérapie serait plutôt dirigée vers le malade psychiatrique. Aux États-Unis, les études sont nombreuses où l'on voit des psychologues aboutir à des résultats satisfaisants, fruits de collaborations étroites entre patients et équipes soignantes.

Sans se substituer à une autre thérapie, déprimés, névrosés, psychotiques bénéficient de la bibliothérapie en appoint.

La bibliothérapie est également utilisée auprès de certains groupes sociaux en « difficulté de vie : enfants confrontés à des déstructurations familiales, personnes âgées ou souffrant de légers handicaps...

À ceux-là, peuvent s'ajouter des publics incarcérés, ainsi que des groupes de drogués ou d'alcooliques.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Des observations très précises ont pu être faites dans une prison d'Illinois, à partir de volontaires. Elles tendent à démontrer que la bibliothérapie change positivement l'idée qu'ont d'eux-mêmes les prisonniers.

Les self-help books

Face aux difficultés de vie, une très grave maladie, la perte d'un être cher ou un divorce, les Anglo-Saxons s'organisent !

Depuis une vingtaine d'années, on assiste, en effet, au phénomène du self-help. Un concept difficile à traduire. De nombreux groupes de « non-professionnels » se sont créés pour s'entraider, à l'affût d'informations précises sur « comment s'en sortir soi-même ».

Une profusion éditoriale, les self-help books, a découlé de ce phénomène engendrant une littérature « grand public » sur des sujets spécifiques (juridiques, médicaux, etc.), ouvrages-guides où des conseils de toutes sortes sont prodigués.

Ce sont ces types d'ouvrages qui peuvent être prescrits dans le cadre de la bibliothérapie. On y trouve tout pour lutter contre l'alcoolisme, la dépression, le tabagisme ou l'obésité.

De telles études n'existent pas en France. Le Dr G. Federmann a bien été le premier médecin à découvrir et analyser l'importance du livre en milieu psychiatrique. Mais peu de ses pairs ont suivi cette voie...

Domage quand on pense que cette médication inédite est loin d'être neuve. Elle est pratiquée depuis plus de 200 ans au Pennsylvania Hospital aux États-Unis.

En France, la littérature dite « psychologique », essais et guides pratiques de développement personnel, a envahi les librairies depuis maintenant une vingtaine d'années.

Parmi eux, les livres de Jacques Salomé, Christophe André, Catherine Bensaïd ou encore Boris Cyrulnik, Maryse Vaillant...

Mais ces guides de vie ne sont pas les seuls « livres thérapeutes ». Un roman, un conte, un poème... peuvent aussi nous aider, nous guider, nous éclairer, au point que la bibliothérapie est aujourd'hui considérée comme une « thérapie d'appoint ».

En 2008, le philosophe journaliste et écrivain suisse Alain de Botton ouvre la [School of Life](#) dans le quartier de Bloomsbury à Londres. L'établissement est bien connu des Londoniens pour les différents programmes et ateliers de connaissance de soi qu'elle propose.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

La bibliothérapie est le nouveau service mis au point dans le centre. Avec plus de 500 consultations depuis l'ouverture, cette activité fait un tabac. Loin de s'adresser uniquement aux malades, la bibliothérapie peut-être un véritable passeport pour les biens portants afin de partir à la conquête de soi, des autres et du monde.

Comment ça marche ? Vous remplissez un questionnaire détaillé sur vos habitudes de lecture, mais précisant aussi vos aspirations et préoccupations. Puis pour 70 £ (environ 80 euros) vous en discutez en "séance" de 40 minutes, en face à face ou au téléphone, avec une "bibliothérapeute".

Quelques jours après, vous recevez une "prescription" de huit ouvrages, de fiction principalement. Une cure facile à suivre et à faire en cure chez soi, dans son lit, dans le métro.

À l'origine de cette démarche, il y a la conviction qu'un bon roman vaut tous les livres de développement personnel et leurs recettes parfois simplistes. Dans un roman, on trouve un écho plus profond et plus durable aux vicissitudes de notre propre existence.

On parvient à les mettre en perspective, en épousant tour à tour le point de vue de différents personnages, en explorant avec eux des milieux ou des contrées diverses. Sans compter qu'un héros de papier à l'infinie capacité de résilience nous communique, souvent, une énergie nouvelle. Reste à trouver le bon livre... au bon moment.

Prescriptions littéraires

Bien sûr, chaque prescription est unique. Il n'empêche que, de consultation en consultation, les bibliothérapeutes se sont constitué une sorte de pharmacie de base, pour parer aux plus fréquents bobos :

Un classique antiroutine conjugale

La Chambre des loups, d'Angela Carter, recueil de contes de fées pour adultes, teintés à la fois d'érotisme et de féminisme.

En cas d'errements professionnels

Splendeurs et misères du travail, d'Alain de Botton.

Le boulot est-il censé nous épanouir ? Et, si oui, comment y parvenir ?

Spécial crise de la quarantaine et questions existentielles diverses

Le Faiseur de pluie, de Saul Bellow, ou *Le Voyage de l'éléphant*, de José Saramago.

Deux récits initiatiques signés par deux Prix Nobel.

Ou *Replay* de Ken Grimwood... Un voyage avec de nombreux replay

Pour tout oublier pendant quelques heures

L'Ombre du vent, de Carlos Ruiz Zafon, thriller littéraire et gothique dans le Barcelone d'après-guerre ; ou *L'Asile*, de Patrick McGrath : passion, folie et peinture des conventions sociales dans un hôpital psychiatrique de l'Amérique des années 1950.

Ou encore *Noces à Tipasa* d'Albert Camus

Si l'on vient de vivre un deuil

On peut préférer un livre dans lequel reconnaître son expérience

L'enfant éternel de Philippe Forest

Ou trouver de l'élan chez le poète Henri Michaux *Poteaux d'angle*

Si l'on est malade

La couleur des sentiments de Kathryn Stockett, parce que le livre est très romanesque et surtout facile à lire.

Les vrilles de la vigne de Colette. L'auteur se livre sur son enfance, sensuelle et affective

La question qui vient presque aussitôt : A-t-on vraiment besoin d'une séance à 70 livres sterling pour ça ?

L'idée de passer par un intermédiaire rétribué pour trouver son bonheur en librairie a de quoi surprendre. Car de la bibliothérapie, votre libraire en fait sans le savoir quand il déniche le livre qui consolera votre fille de son chien.

Mais aussi votre meilleure amie, quand elle soigne votre coup de blues à coups du dernier bouquin qu'elle a dévoré... Mais une séance dédiée, c'est autre chose.

La première étape, par écrit, oblige à se poser des questions inédites et tout sauf anodines :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Pourquoi lisez-vous ?
- Quels livres ont marqué votre enfance ?
- Qu'est-ce qui manque à votre vie ?
- Comment vous voyez-vous dans dix ans ?...

C'est long, impliquant et perturbant. Mais le questionnaire est solide, la consultation sérieuse et les résultats... éloquents !

S'échapper par la fiction pour se sentir mieux, la recette n'a finalement rien d'extraordinaire. Mais elle revient à considérer qu'on peut puiser dans la lecture autant de bienfaits que dans n'importe quelle autre médecine douce.

Si le sujet vous intéresse, deux sites à consulter :

<http://www.theschooloflife.com/>


En France... <http://www.bibliotherapie.fr/>

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Marie-Adrienne CARRARA du blog [A propos d'écriture](#).

Découvrez la suite de l'article et comment l'écriture peut améliorer les relations humaines dans le livre complet « Rapports Humains ».

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



2013 : Et si nous préparions l'année axée sur des rapports humains ?

Introduction

Août marque la fin de la pause estivale. L'automne arrive et nous apporte l'opportunité de regarder ce que nous aurions envie de vivre ultérieurement.

Pourquoi ne pas mettre à profit cette période pour réfléchir à ce que nous pourrions vivre de spécifique durant l'année 2013 ?



Vous savez, une de ces choses qui nous propulse dans une envie de réaliser quelque chose de différent de ce qui se fait généralement.

Quelque chose qui puisse nous rendre plus responsable de nos actes, de nos actions.

Pas forcément quelque chose à inventer mais peut-être à innover d'une manière nouvelle.

Une action qui vienne nous rejoindre dans notre quotidien sans avoir à nous prendre la tête pour la vivre pleinement.

Yvon Cavelier du blog : Copywriting-pratique, lance une nouvelle campagne tournée vers les rapports humains.

C'est en prenant connaissance du challenge que m'est venue l'idée de vous proposer le défi de soigner la manière dont vous vivez vos relations directes.

A ce sujet, je vous parlais, il y a quelques semaines, de la communication. ([L'article ici](#))

La communication est le centre de tout rapport humain. C'est pourquoi elle est si importante.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Elle est un pont que nous franchissons à chaque fois que nous nous adressons la parole à un autre.

Elle est aisée lorsque nous parlons la même langue, difficile lorsque nous ne comprenons pas la langue de l'autre et vice-versa.

La communication est le lien invisible qui nous relie dans nos tâches, dans nos actions, dans nos envies, dans nos ressemblances. ...

La communication est comme une terre fertile sur laquelle nous pouvons planter toutes les semences de bonheur, d'épanouissement : collectives et personnelles.

Regard sur notre manière de vivre nos rapports humains

Je ne sais pas si vous êtes comme moi ...

Lorsque je vois que je peux interroger mon téléphone portable pour lui demander de me dire quel est mon prochain rendez-vous ou si j'ai bien envoyé l'invitation ... et que celui-ci me répond ... je me dis que les relations se robotisent à vitesse grand V.

Lorsqu'une pub me montre un appareil photo qui prend un cliché avant même que je n'aie pensé à immortaliser la scène, cela me laisse songeuse.

Lorsque je quitte la maison à 7h du matin en sachant que ma cuisinière se mettra en route toute seule pour me permettre de manger un repas chaud à 12h, là aussi je me dis que l'on n'arrête pas le progrès. ...

Bon, tout cela c'est l'ère de la technologie.

Une technologie qui risque fort de remplacer l'importance des rapports humains ... surtout si je confie mes petits soucis, mes tâches, mes envies à des machines qui vont répondre dans le sens de ce que je demande !

Mais, entre vous et moi, serez-vous plus heureux/se si c'est votre réveil qui vous souhaite une bonne journée ? C'est vrai que ça existe déjà !

Avez-vous le sentiment d'avoir vraiment rencontré les autres si vous passez des heures à regarder ce qu'ils vivent grâce à leur page virtuelle ?

Vous sentez-vous encore responsable de vos choix, de vos décisions quand une sonnerie vous rappelle à chaque seconde ce que vous devez faire ou ce que vous avez décidé de faire ?

Peut-être que oui, peut-être que non ...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Peut-être ressentez-vous que vous vivez dans un désert plein d'humains qui ne vous voient pas, qui n'ont pas un regard pour vous, qui vivent dans leurs bulles et qui ont oublié que ça fait du bien de vivre un rapport humain.

Il est possible de créer de bons rapports humains dans tous les secteurs de votre vie. Voici quelques secteurs possibles :

- Les gens que l'on croise chaque jour
- Les voisins
- Les relations amicales et affectives
- Les relations professionnelles

Un bonjour qui change tout

C'est par cette action toute simple que pourrait commencer l'année 2013.

Bien sûr, vous pourriez me dire que ce n'est pas grand-chose et que vous pouvez commencer demain ou que vous le faites déjà maintenant.

Si je vous en parle, c'est juste pour vous permettre de prendre conscience que vous vivez cette action de manière automatique, instinctive.

Ors, cette manière automatique, instinctive, vous permet-elle de ressentir que vous venez le temps de quelques secondes de vivre un rapport humain ?

Vous souvenez-vous de la personne que vous venez de saluer dans les 30 secondes qui suit votre « bonjour » ?

Combien de « bonjour » dites-vous en une journée ? Combien de « bonsoir » direz-vous dès le début de la soirée ?

C'est un fait, la politesse fait encore partie de notre vie ... et saluer c'est être poli !

Que dites-vous à l'autre dans cette politesse ? « **BON JOUR** » ... « **BON SOIR** »
Traduction : « Je vous souhaite de vivre une bonne journée, une bonne soirée. »

Cela pourrait également être la traduction suivante : « Je vous souhaite que votre journée soit aussi bonne pour vous que je souhaite qu'elle soit pour moi ».

Ce simple **BON JOUR** si vous y pensez vraiment aura un impact important.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Le premier sera sur vous ... c'est obligé ... vous allez devoir changer votre manière d'aborder vos journées, vos soirées ...

Le deuxième sera pour la personne que vous saluez ... si votre BON JOUR est le reflet de ce que vous vous souhaitez, elle aura envie qu'il en soit de même pour elle. N'avons-nous pas, souvent, envie de ressentir le même bonheur que l'autre ?

D'autres conséquences directes se produiront également dans votre vie.

Si vous vous rendez à votre travail en ayant dans la tête tous les soucis accumulés la veille et l'avant-veille ... lorsque ce n'est pas tous ceux des semaines passées ... si vous vous y rendez en pensant déjà que vous n'arriverez pas à faire toutes vos tâches ou à cette réunion où vous êtes certain/e que vous allez vous ennuyer ... quel poids a le BON JOUR que vous vous souhaitez ?

Et c'est pareil pour tous les matins, que vous vous rendiez à votre travail, à votre rendez-vous avec des amis, chez votre médecin ou dans votre supermarché.

Vos pensées, vos idées, vos projets se transfèrent dans la manière dont vous souhaitez le « bon jour ».

Vous voyez déjà les conséquences qui pourraient se produire si vous enlevez tout ça dans vos BON JOUR ?

Rien qu'en changeant votre manière de saluer, vous changez votre manière d'aborder et de commencer votre journée.

En changeant, vous voyez les choses sous un angle différent.

Cela n'enlèvera rien aux difficultés que vous pourriez traverser, aux problèmes qui surgiront, aux difficultés relationnelles que vous rencontrerez ...

La vie en elle-même ne changera pas, VOUS, VOUS AUREZ UN AUTRE REGARD sur ce que vous vivez et le comment vous pouvez le vivre.

L'AUTRE ... VOUS LUI DONNEREZ UN AUTRE REGARD sur le comment il pourrait vivre sa journée.

Si votre BON JOUR lui permet d'esquisser un sourire, lui réchauffe le cœur, lui donne envie de vous renvoyer la résonnance de votre salutation, alors vous pourrez dire que vous avez accompli un pas important dans vos rapports humain.

Qui sont vos voisins ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

A moins que vous ne viviez sur une île déserte ou sur une autre planète, vous êtes entouré/e de voisins.

Vous les connaissez bien, un peu, pas beaucoup, pas du tout ...

Quel est le nom du voisin qui habite juste à l'étage supérieur ou inférieur ?

Quel est le nom du voisin qui habite de l'autre côté de la rue ?

Il y a des chances pour que vous découvriez de qui il s'agissait lorsque vous lirez sur la page nécrologique l'annonce de son décès ... « Tiens, le monsieur qui habitait juste en face s'appelait Pierre Dupont ! »

Il est aussi possible que vous connaissiez presque tous vos voisins. Tout dépend de votre capacité d'entrer en relations. Tout dépend également du lieu où vous résidez.

Il est plus facile de connaître les gens résidants dans un petit village que dans un immeuble de 30 étages.

Il est plus aisé de dialoguer avec les personnes qui forment une communauté qu'avec une condensation humaine et urbaine qui est composée de multiples nationalités.

La question, cependant, reste entière : « Connaissez-vous vraiment vos voisins ? »

Connaître cela suppose que vous en savez un peu plus que simplement leur nom, leur prénom.

Connaître de vue, ce n'est pas connaître réellement, pleinement. « Je vois de qui il s'agit, mais je ne le connais ... je ne la connais ... pas vraiment. »

Il existe déjà quelque chose qui va dans le sens des pistes que je vais vous donner. C'est la fête des voisins.

Celle-ci à bien souvent de la peine à démarrer dans les quartiers « chauds », dans les quartiers « dortoirs ».

Elle est souvent l'occasion de se retrouver et de rester entre personnes ayant les mêmes affinités, la même nationalité ou qui se connaissent de longue date.

Qu'arrive « l'étranger » qui vient d'arriver ou qui habite depuis des décennies au 5ème et celui-ci éprouvera quelques difficultés à franchir le mur qui marque la frontière de ceux qui se connaissent déjà.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Quelques pistes pour donner vie à la fête des voisins :

- Les enfants ...

Je pense aux plus jeunes, ceux qui ont entre 5 et 8 ans ...

Si vous avez une facilité, une capacité et un potentiel de création, pourquoi ne pas leur proposer de préparer une fête pour les gens du quartier, de l'immeuble ?

- Les personnes âgées ...

On ne leur demande pas souvent d'apporter leur témoignage, leur savoir ...

Si vous avez un bon contact avec eux, si vous les côtoyez facilement, pourquoi ne pas les inviter à créer un évènement « pont entre générations » ?

- Les différentes nationalités ...

Je connais des immeubles, des quartiers où les habitants représentent de multiples nationalités.

Si vous aimez cuisiner, découvrir d'autres saveurs, pourquoi ne pas entrer en contact avec eux et proposer de mettre sur pied une semaine ou un week-end : Découverte culinaire et rencontre dans nos différences ?

- Les artisans ...

Il y a peut-être dans votre quartier, dans votre immeuble des personnes qui font partie d'un groupe de bricolage. D'autres qui en ont fait leur métier. Il existe peut-être déjà une petite boutique, une galerie ...

Si vous faites partie de ce monde artisanal ou si vous avez de bonnes relations avec quelques artisans, pourquoi ne pas mettre sur pied un évènement « Connaissance et découverte » ? Ceci en dehors des traditionnels marchés de Noël.

Le but de ces quelques pistes est simple : Apprendre à connaître qui sont réellement vos voisins.

Simple et cependant pas si évident.

Pas évident car cela va demander de prendre du temps pour les rencontrer, pour les motiver, pour les inviter à devenir des acteurs directs.

Pas évident car beaucoup n'y verront aucun intérêt. D'autres auront peur de se joindre à une idée, à un projet.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Madeleine MOREAU du blog [Processus Croissance](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Le secret pour entretenir des relations amicales et affectives réussies et épanouissantes
- 3 conseils pour apporter plus de chaleur humaine au sein de votre milieu professionnel et vivre un rapport humain plus vrai

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment mon métier de vendeur m'a permis d'avoir une meilleure vie

À voir le titre de cet article, on peut penser à la réponse suivante : le métier de vendeur m'a permis de gagner beaucoup d'argent et de me créer une vie meilleure.

C'est vrai, le métier de vendeur est l'un des plus passionnants et enrichissants que je connaisse. Il m'a permis très rapidement de devenir entrepreneur et d'avoir une indépendance et liberté financière. Un certain nombre de vendeurs que j'ai connus et formés gagnaient parfois plus d'argent que leurs patrons et par conséquent avaient une vie meilleure que la moyenne des gens.

Mais là n'est pas la réponse à mon titre. En fait ce métier m'a permis d'appliquer les techniques et stratégies de vente pour améliorer mes relations humaines dans la vie courante.

Laissez-moi Vous Donner En Moins De 5 Minutes La Méthode Infaillible Pour Améliorer Vos Rapports Humains Et Avoir Une Meilleure Vie



Le métier de vendeur est l'un des plus passionnants que je connaisse.

Je vais partager avec vous mes astuces pour appliquer des techniques de vente dans votre vie courante. Si vous appliquez ces techniques, vous allez améliorer indéniablement vos rapports humains dans votre vie personnelle et professionnelle et vous allez avoir certainement une meilleure vie, croyez-moi !

Ces techniques sont pratiquées non seulement dans la vente directe, mais aussi par la plupart des grands copywriters et marketeurs internet.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Lorsque j'ai commencé le métier de vendeur, je n'avais aucune base, ni formation outre ma double culture arménienne et française. Et par-dessus tout, j'ai commencé ma carrière de vendeur aux Baléares en Espagne, une troisième culture.

Dès la première formation que j'ai suivie dans le cadre de mon travail, j'ai tout de suite compris que la vente est une mise en scène et il suffit de jouer son rôle en appliquant les stratégies mises en place pour réussir à conclure des contrats.

Mieux, étant jeune débutant, je m'apercevais au quotidien comment les seigneurs de la vente appliquaient ces règles dans leurs rapports humains et se construisaient une meilleure vie.

Un constat est né :

La vie est une mise en scène, on naît un jour et on meure quelques années après. Pendant ce laps de temps nous développons des rapports humains avec notre famille, nos amis et notre milieu professionnel. La qualité de notre vie dépend exclusivement de celle des relations que nous aurons construites avec notre entourage.

Dans la vente, nous apprenons très rapidement à maîtriser la psychologie humaine. Si on veut devenir un expert en matière, un peu de développement personnel permet de découvrir le fond de la pensée humaine et d'appliquer des techniques pour maîtriser parfaitement les rapports humains.

Est-ce que vous avez vu le film « Inception » ? J'adore ce film. Ici on va très loin dans la stratégie de l'implantation d'une idée.

Regardez cet extrait :

```
[pvm_video player="youtube" url="http://youtu.be/2hCxvpubcmw" width="640" height="360"]
```

Je vous rassure, vous n'aurez pas à aller aussi loin pour améliorer vos rapports humains et avoir une meilleure vie.

Le métier de vendeur consiste à convaincre le prospect qui est en face de nous, de la qualité et de l'utilité du produit ou service que nous voulons lui vendre. Le cas échéant, lorsque celui-ci n'a pas le besoin de ce produit ou service, notre tâche est de créer ce besoin en lui implantant l'idée que d'acheter notre produit est une nécessité pour lui.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Je sais, beaucoup d'entre vous pourraient être choqués à l'idée d'appliquer de telles stratégies, car vous avez raison, il s'agit purement de la manipulation mentale.

Mais, ne vous méprenez pas ! À partir de l'instant où votre objectif est d'arriver à une fin qui est de bonne foi et qui va vous permettre d'avoir une meilleure vie sans nuire à celle de votre entourage, alors ces techniques vous seront d'une grande utilité.

Découvrons ensemble l'essentiel de ce qu'il faut connaître sur le sujet pour améliorer vos rapports humains et d'arriver à l'objectif final : Avoir une meilleure vie.

Les 12 motivations qui dictent chacun des actes des êtres humains qu'il faut connaître à tout prix !

Vous devez absolument connaître ce qui suit. Cela vous permettra de mieux cerner les hommes et femmes qui vous entourent, vos proches, vos amis, vos collègues de travail. Nous sommes tous concernés, vous et moi y compris.

Les 5 besoins majeurs de l'être humain

« *Les êtres humains se ressemblent bien plus qu'on ne pourrait le penser de prime abord* ». Abraham Maslow

Tous les êtres humains sur terre sont différents, et chacun a ces motivations. Cependant, toutes nos motivations sont conditionnées par des besoins que nous voulons tous satisfaire.

Le célèbre psychologue américain, Abraham Maslow, les a étudiés et les a classés dans une échelle qui porte son nom : « L'Échelle de Maslow » (ou pyramide de Maslow)

- Les besoins physiologiques
- Les besoins de sécurité
- Les besoins d'amour et d'appartenance
- Les besoins de reconnaissance
- Les besoins de réalisation de soi



Les 12 motivations de qu'il faut connaître pour améliorer vos rapports humains

À votre avis pourquoi est-ce une échelle ?

Tout simplement parce qu'avant qu'apparaisse le besoin suivant il faut d'abord satisfaire le premier.

Pour que vous compreniez le processus du classement de ces besoins, mettez vous en situation de chacun des besoins cités plus haut et imaginez que ceux-ci ne soient pas satisfaits, comment réagiriez-vous ?

Prenons un exemple : est-ce que vous pouvez avoir besoin de sécurité, si vous n'avez pas comblé votre faim ou votre soif qui sont des besoins physiologiques ? Bien sûr que Non ! Vous ferez tout pour trouver à boire et à manger ! Vous seriez certainement capable de tuer, si vous étiez assoiffé ou affamé depuis quelques jours et l'idée d'avoir de la sécurité serait à des milliers de lieux de vos pensées.

Une fois notre besoin de sécurité satisfait, naît le besoin d'amour et d'appartenance et ainsi de suite...

Vous l'avez compris ! Tous ces besoins ont pour seul objectif de Mieux Vivre !

L'échelle de Maslow ne représente pas toutes les motivations des êtres humains, il y en a sept autres que vous connaissez et qui nous hantent au quotidien :

Les 7 péchés capitaux

Que vous ayez foi en dieu ou que vous soyez athée, il n'y a aucune différence en ce qui concerne d'être vulnérable à ces sept motivations majeures qui gravitent dans la vie de chaque être humain.

Qui d'entre nous peut dire qu'il (ou elle) n'a pas été emporté au moins une fois par l'une des motivations suivantes :

- L'envie : celle-ci nous envahit au quotidien...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- La gourmandise : nous avons tous besoin de manger et craquons parfois pour ce qui nous plaît le plus...
- L'avarice : nous choisissons soigneusement les dépenses financières que nous réalisons et sommes difficilement manipulables pour y déroger
- La paresse : qui dirait Non ! à travailler moins et gagner plus...
- L'orgueil : dans la société de consommation que nous vivons, nous sommes souvent tentés par les produits de luxe qui nous entourent
- La colère : une réaction facile à provoquer chez n'importe quel être humain
- La luxure : l'ultime tentation du diable omniprésente dans la vie des plus pieux

Maintenant que vous connaissez les caractéristiques qui motivent la nature humaine, vous allez découvrir dans la suite de cet article comment les utiliser pour améliorer vos rapports humains et les mettre à votre contribution pour avoir une meilleure vie.

Les exemples sont nombreux et des centaines de pages ne suffiraient pas à illustrer tous les cas de figure où toutes ces motivations font agir chacun d'entre nous.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Armén SEDEFIAN, du blog [Donner et prospérer](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

- Comment une méthode de vente peut améliorer vos rapports humains et vous permettre de mieux vivre !
- Le secret qui vous permettra de créer une harmonie dans les motivations de votre interlocuteur

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



L'informatique: une langue universelle qui nous rassemble

L'irrésistible faculté de se connecter

Vous pourriez croire, parce que je suis un peu geek, - et le sujet de ce blog en témoigne - que je passe ma vie devant mon ordinateur.



Vous savez, comme ces jeunes fous qu'on voit dans les séries télé, hackers géniaux entourés d'ordinateurs, qui ne sortent jamais de chez eux et ne mangent que des pizzas.

Vous pourriez croire, en effet, qu'aimer l'informatique est synonyme de solitude, d'isolement et de coupure relationnelle.

Laissez-moi vous dire ceci: vous ne pourriez pas plus vous tromper !

Si je suis si enthousiaste et passionnée d'informatique, c'est bien justement parce que cet outil me relie aux autres et amoindrit la distance qui me sépare d'eux.

Mieux: les moments que je passe devant mon écran sont autant de voyages à la découverte de mes voisins, les hommes.

Rappelez-vous...

Je discutais, il y a peu, avec une amie, et ancienne collègue, et nous nous rappelions l'époque où l'informatique a débarqué dans nos vies.

Du jour au lendemain nos patrons ont fait installer des ordinateurs sur tous les bureaux du paysager où nous étions.

Quand tout a été en ordre de marche, les informaticiens nous ont consacré 10 minutes, en tout et pour tout, pour nous montrer: comment allumer l'ordinateur,

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

comment fonctionne la souris, le clavier et le traitement de texte (WordPerfect pour ceux qui savent encore ce que c'est !)

Et puis, ils nous ont plantés là !

Un email ? Nous n'avions pas la moindre idée de la langue dans laquelle on nous parlait !

Sans rire. Je me souviens... Nous étions effarés. En territoire vierge. Sur une autre planète !

Cette aventure de la découverte de l'informatique a créé des liens tout à fait particuliers et nouveaux entre nous.

Une émulation permanente régnait dans tous les bureaux et c'était à qui découvrirait: comment imprimer un document, comment faire une belle présentation, où trouver le bouton de réglage de la luminosité de l'écran !



Et je ne vous parle même pas d'accéder à Internet ! Le délire. Le concept même d'Internet nous dépassait.

(Si, si, je vous assure. Vous vous rappelez ? Peut-être que vous cherchez encore le bouton d'allumage aujourd'hui ?)

Pas une heure ne passait sans que nous galopions d'un bureau à l'autre pour nous montrer les uns aux autres les derniers "trucs" pour faire fonctionner ces bécane.

C'est comme ça que tout a commencé pour moi.

Par cette émulation, cet étonnement et surtout ce sentiment de partager une aventure commune.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

La surprise a été que, comme Obélix dans la potion magique, j'avais dû tomber dedans quand j'étais petite !

L'informatique, en effet, semblait ne pas pouvoir me résister !

Une vraie rencontre, évidente et familière. Comme le souvenir d'une autre langue parlée dans une vie antérieure.

Une question d'état d'esprit

À l'inverse de beaucoup de personnes, je n'ai jamais perdu la passion de découvrir tout ce que je peux faire avec des 1 et des 0 !

Pas une seconde je n'ai eu le sentiment que l'informatique m'éloignait des autres.

Tout au contraire.

Mais...comment ça se fait ?

Vous me direz, c'est comme pour tout: c'est une question d'état d'esprit.

Alors, laissez-moi vous mettre dans le bon état d'esprit à l'égard de l'informatique.

Et ne vous y trompez pas, la leçon s'applique à tous les domaines de l'existence.

A l'instar de Baudelaire, je vous dirai: Enivrez-vous !

Et apprenez à regarder au-delà.

Non, mieux: au travers.

Quand vous pianotez sur votre clavier pour rédiger un email, si vous n'avez pas, comme moi, le souvenir de la petite musique que faisaient les premières connexions Internet pour vous rappeler la technologie qui est à l'oeuvre, alors, songez aux personnes qui ont rendu cela possible.



234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Songez à ces autres "geek", penchés sur des circuits électroniques, qui cherchaient comment faire pour que vous puissiez envoyer vos vœux plus vite et plus loin.

Retrouvez votre émerveillement d'enfant devant toutes ces choses que les adultes étaient capables de faire et qui vous semblaient absolument miraculeuses et insurmontables.

Sur ce blog, lorsque j'offre la solution à un problème rencontré par l'un de mes abonnés, les retours que je reçois sont dithyrambiques. Mes interlocuteurs sont épatés et impressionnés et me demandent souvent: "*Mais comment faites-vous ?*" Ils admirent, non seulement mes connaissances (si modestes soient-elles), mais ma capacité à les transmettre.

Ce qu'ils admirent, c'est la personne. Ce n'est pas l'informatique.

Mais moi, je n'y suis pour rien ! J'applique !

Parce que toute cette technologie, ce sont d'autres êtres humains, comme vous et moi, qui l'ont imaginée, testée, appliquée.

La machine n'est rien, en elle-même, sans les milliers d'heures, de jours et d'années d'efforts des ingénieurs, développeurs et de leurs employés. Vous ne croyez pas ?

Regardez, *au travers de la machine*, les êtres qui sont à l'oeuvre, artistes à leur manière, et qui ont répété 100 fois, 1000 fois, le même geste, jusqu'à sa perfection.

Enivrez-vous de la contemplation du geste, et de la personne qui pose ce geste, source de toute oeuvre.

Avec quel résultat au bout du chemin ? Vous, qui faites juste un clic... et le message est envoyé.

Tous liés

Internet est communément comparé à une toile d'araignée, qui symbolise la structure en réseau.

En fait, il s'agit de réseaux de réseaux, sans centre névralgique.

C'est la structure qui représente le mieux l'humanité, l'interconnexion et l'interdépendance qui nous caractérise en tant qu'entité.



Nous avons tous, un jour ou l'autre, aperçu une de ces toiles d'araignée constellées de minuscules gouttes de rosée.

Cette vision nous a tous touché au même endroit: droit au coeur. C'est magnifique, n'est-ce pas ! C'est nous !

Eh oui, les araignées en connaissent un rayon !

Non, mais, vous vous rendez compte ! Je peux voir ma soeur, qui vit aux Etats-Unis, comme si elle était dans la même pièce que moi !

Je peux, non seulement la voir et lui parler, mais également lui envoyer instantanément une photo, un document, comme si je lui tendais une feuille de papier.

Nous pouvons regarder une vidéo simultanément et la commenter ensemble, exactement comme si elle était juste à côté de moi. Un peu plus et il me suffirait de tendre la main...pour la toucher !

La proximité est telle que, dès l'instant où son visage apparaît sur l'écran de mon Mac, je sais tout de suite si c'est un jour avec ou un jour sans !

Pour ceux qui sont nés avec l'informatique, cela peut sembler juste... normal.

- "C'est vrai, ça ! Pourquoi elle nous fait tout un fromage à propos d'une bête conversation sur Skype ?"

Je vous ai dit que c'est une question d'état d'esprit ...

Mais c'est aussi une question de sentiments.

Parce que, pour moi, être à même de communiquer comme cela est une bénédiction. Cela fait près d'un an et demi que je n'ai pas serré ma soeur dans mes bras...et elle me manque terriblement.

Qui est l'autre ?

Depuis mon tout premier ordinateur, et vu la vitesse avec laquelle la technologie s'est perfectionnée, j'éprouve la même gourmandise envers l'informatique qu'à l'égard de la littérature: une seule vie ne suffirait pas pour découvrir ne fût-ce qu'une infime partie de tous ces auteurs fabuleux !

De même, je découvre chaque jour sur internet l'incroyable créativité des gens et à quel point le génie humain peut faire des merveilles.

Depuis que je me suis lancée dans le blogging, s'est ajouté à cette soif, le désir de comprendre ce qui mobilise mes contemporains, afin d'aller un peu plus loin sur la question de l'altérité.

Ce qui touche l'autre, le concerne ou représente un réel problème dans sa vie, est au coeur même de la démarche du blogueur.

L'outil informatique favorise de façon extraordinaire ce besoin qu'a l'être humain de communiquer et de partager ce qu'il ressent, ce qu'il connaît.

Surfer sur Internet est comme une plongée au coeur des univers secrets que des êtres, vivant parfois de l'autre côté de la planète, partagent sur leur blogs ou leurs sites internet.

L'inventivité dont font preuve certains développeurs, autant que les contenus partagés sur le web, sont pour moi une source intarissable de réjouissance.

Et sans informatique, pas d'Internet, les amis !

Souvenez-vous en. Vous n'en êtes probablement plus du tout conscient, mais cette petite machine, qui se miniaturise au fil du temps, n'a pas toujours été là !

Oui, c'est bien mon amour des autres qui nourrit ma passion pour l'informatique et m'en fait apprécier l'immense richesse...

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Nathalie MATERNE du blog [Vos besoins informatiques](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autre :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Le pouvoir de création que nous partageons tous grâce à l'informatique
- Comment l'informatique a pu créer un sentiment de partage et dépassement de soi

*Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre*



Les 9 conseils Feng shui à suivre au bureau pour améliorer vos relations avec vos collègues

Le Feng shui est un art millénaire chinois dont le but est d'harmoniser l'énergie environnementale d'un lieu de manière à favoriser le bien-être et la réussite de ses occupants.

Cet article vous est proposé pour vous expliquer comment utiliser le Feng shui pour améliorer vos relations professionnelles avec vos collègues de travail.

Vous allez découvrir comment :

- En agissant sur votre environnement
- En ne subissant pas votre environnement
- En modifiant votre comportement

Vous pouvez améliorer l'ambiance de travail avec vos collaborateurs et créer l'harmonie dans votre bureau.

Je vous propose donc 9 concepts Feng shui simples à suivre :

- Le positionnement du bureau
- Les 4 animaux symboliques
- La pollution électromagnétique
- Les sons et les odeurs
- Les couleurs
- L'orientation de votre bureau
- Le Pa kua de votre bureau
- L'organisation de votre bureau - de votre ordinateur
- L'attitude mentale

Il est évident que vous n'avez pas toujours la maîtrise de votre environnement professionnel, mais il est toujours possible de mettre en place quelques astuces pour vous sentir mieux.

Positionnement du bureau

Vous devez positionner votre bureau correctement dans votre espace professionnel.

Avez-vous déjà remarqué comme c'est désagréable de ne pas voir qui arrive lorsqu'on est assis dos à la porte dans son bureau (ou dans une salle de réunion) ?

La meilleure position, lorsque vous êtes assis en position de travail est de voir la porte par laquelle les personnes viennent vous voir.

On appelle cela avoir le contrôle de la porte.

Votre bureau sera idéalement placé en diagonale ou en retrait par rapport à l'axe de la porte.

Il ne doit pas être placé trop près de la porte, ni directement en ligne droite face à la porte.

Il faut éviter, tant que possible de se positionner directement dans le flux d'énergie, qui va de la porte à la fenêtre.

Lorsque cela est possible, orientez votre bureau de façon à avoir la lumière du jour du côté opposé à la main qui tient le crayon. Si vous êtes droitier, asseyez-vous avec la fenêtre sur votre gauche.

Si votre bureau donne directement sur les toilettes, un escalier ou un ascenseur :

- Déplacez-le
- Positionner par exemple une commode basse ou un paravent entre ces lieux et votre bureau

Si vous êtes au bout d'un long couloir :

- Positionner idéalement votre bureau dans la pièce
- Le mieux est de décorer la porte par exemple avec un paysage, pour atténuer l'énergie qui arrive vers vous.

Lorsque vous êtes en position assise, il faut également éviter les angles saillants formés par :

- Les angles droits formés par les murs
- Les côtés des piliers carrés

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Les angles des étagères
- Les angles des meubles

Lorsque ces angles sont proches de vous et peuvent virtuellement vous atteindre, vous pouvez :

- Changer votre bureau de position
- Positionner une plante avec des feuilles à bord arrondis entre l'angle et vous
- Placer un porte-manteau dans l'angle
- Poser une baguette en bois aux bords arrondis
- Placer un lampadaire (avec une tige arrondie) avec la lumière dirigée vers le plafond dans l'angle

Positionnement à votre bureau :

- Vérifiez la position de votre écran. Le haut de l'écran ne doit pas être plus élevé que le niveau des yeux en position assise. La distance entre vos yeux et l'écran doit être comprise entre 60 et 80 cm.
- La bonne position assise est : dos collé au dossier, plantes des pieds à plat et jambes en angle droit par rapport au buste. La table ne doit pas être plus haute que les accoudoirs de votre fauteuil.
- Penser à détendre vos yeux toutes les heures si vous travaillez devant un écran. Regardez en haut, en bas, à droite et à gauche sans bouger la tête, plusieurs fois.
- Penser également à détendre vos épaules en les laissant tomber plusieurs fois vers le bas et en les roulant ; puis tourner la tête doucement d'avant en arrière et de gauche à droite.

Les 4 animaux symboliques



Dans la philosophie chinoise, 4 animaux indiquent la place harmonieuse au centre de laquelle l'individu doit se situer :

La tortue

Elle est située dans votre dos, à l'arrière, pour vous protéger avec sa carapace.

Votre bureau sera positionné idéalement dos à un mur.

Si ce n'est pas possible, vous pouvez utiliser un miroir face à vous de façon à avoir « des yeux derrière la tête ».

Si vous disposez un cadre sur le mur, derrière vous, choisissez une représentation forte et protectrice.

Par contre, vous éviterez les cloisons vitrées qui ne constituent pas une protection suffisante.

Dans ce cas, vous pourrez positionner une image de forêt pour en masquer la transparence.

Vous choisirez un fauteuil avec un haut dossier, de façon à ce que vous puissiez vous y adosser en toute sérénité.

Le Phénix

Il symbolise la renaissance.

Il est associé à l'inspiration et la réalisation de vos rêves. Il est situé devant vous.

Il est donc indispensable que votre bureau ne soit pas collé à un mur, car cela bloque les opportunités et vous fatigue.

Dans ce cas, vous pourrez positionner une image d'espace, de voyage pour ouvrir votre horizon.

Le Dragon

Il symbolise la réussite, la prospérité et le succès.

Il est situé sur votre gauche.

Il est également le gardien des trésors. Il doit être d'aspect, plus grand que le tigre.

Cela peut-être un mur, une armoire, un meuble...

Le Tigre

Il symbolise la force. Il est situé sur votre droite. Il aide à conserver le bonheur que le Dragon apporte. Cela peut-être un caisson, un meuble plus bas...

La pollution électromagnétique

Avez-vous remarqué que lorsque vous passez plusieurs heures devant votre PC ou au téléphone, vous vous sentez plus fatigué, plus irritable avec vos collègues ?

Vous subissez peut-être les effets de la pollution électromagnétique de votre bureau !

La pollution électromagnétique est un phénomène physique décrivant l'exposition d'êtres vivants à des champs électromagnétiques.

Ces champs sont classés en fonction de leurs fréquences.

On distingue les champs électromagnétiques :

- Basse fréquence : c'est l'association d'un champ électrique (émis par les appareils électriques et les réseaux de fils électriques) et d'un champ magnétique (émis par les lignes électriques, surtout hautes tensions, les transformateurs ...)
- Haute fréquence : ces ondes sont utilisées dans

- **Les téléphones portables** : les utilisateurs sont très exposés en raison de l'infime distance entre l'appareil émetteur et la tête de la personne.

- **Les téléphones sans fil DECT** : leur puissance est inférieure à celles des téléphones portables, mais l'usage intensif de ces appareils présente des risques.

De plus, la base de ces derniers émet en continu.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- **Le WIFI** : Il est de plus en plus utilisé comme moyen de communication avec les équipements informatiques.

On le retrouve de plus en plus dans les foyers (les "box" Internet) et même dans les "hot spots" (restaurants, aéroports, gares et hôtels).

- **Les fours à micro-ondes**, les radars et autres nouvelles technologies utilisant les hyperfréquences.

Les pathologies liées à la pollution électromagnétique sont l'irritabilité, la fatigue nerveuse et les migraines, les troubles du sommeil, pertes de concentration...

Voici quelques conseils pour se protéger :

- Vérifier ou faire vérifier les prises de terre de votre bureau, Éloigner les transformateurs d'au moins 1m de vous
- Aérez quotidiennement votre bureau
- Si votre bureau possède une fenêtre à l'ouest, placer des rideaux blancs pour limiter l'ensoleillement de l'après-midi

Voici une liste de conseils sur l'utilisation du téléphone mobile pour diminuer les risques sur la santé :

- Utiliser un Kit Piéton classique pour éloigner le téléphone mobile de votre cerveau le temps de vos appels => indispensable si vous téléphonez plus de 30mn par jour avec votre portable.
- Le temps de joindre votre correspondant, le laps de temps entre la fin de la composition du numéro et la première sonnerie, éloigner le mobile de vous.
- Ne téléphoner pas en vous déplaçant, à pied, en voiture, en bus, RER, tramway, métro, train, vélo... Ne bouger pas pendant que vous avez un appel avec votre téléphone portable.
- Ne téléphoner pas en voiture même à l'arrêt, c'est également valable pour toute structure métallique, un effet appelé cage de faraday emprisonne et répercute les ondes du téléphone portable, le rayonnement est au maximum à la hauteur de la tête dans une voiture.
- Éviter de garder longtemps votre téléphone près des parties génitales, du cœur, des aisselles et des hanches.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- Limiter la durée et le nombre de vos appels => essayer d'espacer vos appels, utiliser un téléphone filaire.
- Utiliser un téléphone portable avec une valeur DAS faible. Le débit d'absorption spécifique (DAS) est une unité qui traduit la quantité maximale de puissance qui peut être absorbée par les tissus. La réglementation française et européenne ont imposé une limite maximum de 2 W/kg. Il existe aujourd'hui des téléphones avec un DAS proche de 0.3 !
- Éteindre son portable la nuit, ne laisser pas votre téléphone allumé ou en cours de recharge à moins de 50cm de votre tête.
- Ne pas se servir de son téléphone portable comme réveil sauf à le mettre hors ligne pendant la nuit.

Les sons et les odeurs

Un environnement de travail bruyant est fatiguant et irritant.

Vous pouvez, en fonction de votre activité professionnelle, écouter un fond musical en sourdine à certain moment de la journée.

Vous prendrez soin de vérifier avec vos collègues que cela ne dérange personne.

Je vous conseille des musiques zen ou de relaxation et mieux encore, de la [bio-music](#) (vous trouverez toutes les informations nécessaires [dans cet article](#)).

Une odeur plaisante dans votre environnement de travail peut créer les effets suivants:

- Augmenter votre concentration
- Réduire votre stress

Alors, je vous conseille de diffuser quelques gouttes d'huile essentielle, par exemple avec une [clé USB](#) sur votre ordinateur (vous trouverez toutes les informations nécessaires [dans cet article](#)).

Je vous recommande l'huile essentielle de lavande, c'est très agréable pour vous et vos collègues. Vérifier tout de même avec eux que cela ne dérange personne. Pour lutter contre la pollution de l'air intérieur, quelques conseils :

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

- AÉRER, si vous en avez la possibilité, sauf si votre bâtiment a été conçu avec un système de ventilation moderne calibré pour la configuration de l'installation.
- Bannissez les désodorisants qui sont toxiques pour la santé (spray, aérosol, bougie parfumée, encens...) Se servir d'une odeur pour en masquer une autre équivaut simplement à ajouter des polluants dans l'air.
- Utilisez le moins possible de correcteur liquide et de marqueurs magiques. Lorsque vous ne les utilisez pas, remettez le bouchon ou le capuchon.
- Utiliser des plantes dans votre environnement, celles-ci peuvent assainir l'air. Elles rendent l'ambiance agréable et sont souvent sujets de discussion. On préconise généralement de placer une plante pour une surface de 10m². Arrosez les plantes avec soin en évitant de verser de l'eau sur la moquette où de la moisissure peut apparaître.

Quelques plantes dépolluantes :

- Le chlorophytum, Le spathyphylum
- Le ficus benamina
- La fougère, Le lierre
- Le philodendron croton

On choisira toujours des plantes aux feuilles arrondies et on évitera les feuilles pointues et effilées (type palmier ou cactus).

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Corinne HEURTAUX du blog [Ma déco me ressemble](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez comment choisir les bonnes couleurs pour vous sentir bien dans votre espace de travail ?

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici :***



Cliquez ici pour lire la suite de tous les articles dans le livre complet :
<http://www.copywriting-pratique.com/rhu/?nb=m9ipu2qa>

Bonjour, premier mot du rapport humain

Bonjour, premier mot du rapport humain.

Merci, le deuxième,

Merde le troisième.

Le simple mot bonjour, parle à lui seul, du comment nous pouvons commencer une journée. Je parle de sa disposition d'ouverture, d'acceptation, d'accueil, par laquelle nous la débutons. Cela n'a l'air de rien, et pourtant...

Est-ce que cela vous est-il déjà arrivé de vous réveiller le matin, dans la sensation doucette de la couette qui dessine par la clarté matinale des images sans forme sur le bout de votre nez. Cette lumière chaleureuse et présente vous invite, avec une tendre insistance à ouvrir vos yeux. A ce moment, est-ce que cela vous est-il arrivé, de vous dire "Bonjour" tout naturellement en prononçant votre prénom à la suite ?
Moi, oui !

C'est très agréable de se donner le bon jour en se prenant dans les bras de son esprit accueillant tout en sentant l'amour de vie qui papillonne autour et en soi.

Entre assimilation et élimination. Le bonjour qui ne dit pas au revoir.

Vous conviendrez, qu'il y a de ces bonjours, adressés à soi ou à autrui, qui affichent un train-train où se joint la levée mécanique d'une nuit trop courte et non réparatrice, laissant le dormeur dans une sorte d'envie de fuir ou de rester dans les brumes de Morphée, et ce, parfois jusqu'à la Saint Glinglin.

A ce moment, souhaiter bonne nuit, serait de meilleure augure.

Et puis, il y a l'autre bonjour, celui que nous présentons avec plaisir, avec coeur, car nous le souhaitons réellement et sincèrement à ceux que nous rencontrons avec le désir que leurs activités se passent dans un bon déroulement.

Alors le bonjour offre toute la journée pour en profiter ?

N'est-ce pas une félicité ?

Si c'en est une, qu'est-ce qui va nous empêcher de l'apprécier ? Qu'est-ce qui va faire que la mauvaise humeur va prendre le pas sur la bonne ?

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Je suis certain, que vous avez un plein d'idée sur la question, et je vous invite à en faire part à la communauté dans les commentaires ci-dessous. Avant, je vous invite à lire les miennes et vous en remercie. J'espère qu'elles vous donneront des pistes afin de goûter le nectar qui nous anime.

Le rapport aux autres commence par le rapport à soi

Je vais bien ! Ca va ! Je me sens bien !

Souvent des mots fourrent tout !

Et nous passons notre chemin sans vraiment le regarder et encore moins se regarder.

Dans mon métier de praticien à l'ouverture à soi, et je dis bien à soi et non au moi, je remarque souvent combien nous avons coutume d'attacher le fait de bien aller avec celui d'avoir ce qui nous plaît, ce que nous voulons comme ce qu'il nous semble bon pour nous et qui est souvent en relation avec ce que nous ne voulons pas inconsciemment.

Ainsi si, mais oui, nous n'avons pas ce que nous désirons, notre moral en prend un coup, et notre premier mot d'ouverture à la communication peut en pâtir, passer le deuxième et refouler le troisième. (rappel des 3 mots d'introduction)

Imaginez le tableau :

Je me lève le matin, pied gauche ou pied droit, à chacun son appel, je vais donc, me lever, me laver, avaler café/tartines ou autres, et ce avec ou sans confiture(s), rentrer dans mes bottes si cela me botte, sortir et là...

Bon Dieu, je rencontre Monsieur Machin, qui m'a toujours été peu sympathique mais à qui je dois bien susurrer, puisqu'il est mon voisin, un bonjour coincé entre mes incisives.

Supposez que ce matin, il ne me réponde même pas, et que sans même me regarder, il va, soit cracher par terre soit en lâcher une ! Quel malotru ce voisin. Et je ne le prononce pas avec l'accent anglais. Il y a quand même d'autre lâcher prise, non !

Le monde est rempli de mal polis, de mal éduqués et d'arracheurs de dents voire pire.

C'est terrible ma bonne dame.

Pourtant, en biologie, c'est-à-dire dans la logique de la vie, il n'y a ni victime, ni bourreau ni sauveur.

Il y a quoi alors, pourriez-vous me demander ?

Juste des vécus :

ingérés / assimilés / éliminés ou

ingérés / non digérés / allergisants et stagnants.

Je continue le tableau. Supposez qu'en plus, en prenant ma voiture, je rencontre un autre cul béni, qui me coince sur mon côté droit parce que : "petite voiture qui veut toute la place" ou "4/4 qui en écrase".

Qu'est-ce que va devenir mon "je vais bien" ?

Plusieurs choses l'une pour la la joie de la diversité :

- soit je me sens victime et :
 - 1/ Je pleure dans le premier giron ou veston venu; à quel saint on se voue,
 - 2/ Je deviens le bourreau du suivant qui me manquera de respect,
 - 3/ Comme je lui en ai mis plein la tête, je regrette et devient mon bourreau-victime ce qui me pousse à vouloir sauver quelqu'un pour effacer le tout,
 - 4/ Et, bien évidemment, le scénario de votre cru... sorti donc de vos croyances et de votre croissance.
- l'autre versant, j'aborde et assume avec honnêteté et ouverture les informations touchées et activées en mon for intérieur, c'est-à-dire, mon vécu personnel.

Ainsi,

- j'accepte et explore ce qui est en moi, soulevé et éveillé et qui bouscule la conscience du moi.
- je quitte mon interprétation et dis bonjour à ces informations en les laissant vivre et aller où elles veulent.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Alors je peux “bien aller” sur la route de ma journée puisque j’ai accepté le fleuve, la rivière ou le torrent qui me traversait.

Qu’en pensez-vous ?

Combien d’entre-nous, parce qu’ils ne supportent pas quelque chose à l’intérieur d’eux-mêmes, se transforment en homme mécanique dit homme zombie sous prétexte de contrôle, et laisse les choses aller à la va comme je te pousse ou ne démorde pas du mal qu’ils auraient subi et enfouissent au plus profond ces informations qui émettent pourtant leurs poisons sulfureux dans les vagues de nos pensées et de nos émotions ?

Combien d’entre-nous n’ont jamais vécu une expérience similaire ?

Combien d’entre-nous s’en aperçoivent ?

Accueillir et nous laisser traverser par les pensées, les émotions et les sensations que nous bloquons.

Une façon de conjuguer le passé au passé.

Une façon de ne pas projeter sur autrui.

Le tableau décrit ci-dessus, donne une bonne occasion de noter que son « dit » voisin, de par son attitude aura peut-être soulevé en nous des sensations/émotions passées qui nous font sentir un moins que rien ou autre de ce genre, information existante auparavant dans son refoulé.

Dans une autre voie, cela donne aussi une bonne occasion à son ego, notre “personne alitée”, l’échappatoire qui consiste à rechigner, chercher à être respecté ou justifier le malheur qui le fait exister.

Dans les deux cas, sa conscience peut opérer et le merde au voisin se transformera alors, en merci.

De cette façon je peux retourner à la félicité de tous les moments, et ne plus attendre celle de “momman”, en laissant passer au mieux dans l’instant les informations/émotions/sensations/vécus “invoulus” qui s’activent dans mon champ d’incarnation du moment.

Et oui vivre le moment, c’est quitter sa maman, si vous comprenez ce que je veux dire.

Tout un programme.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ce programme, qui est en fait une façon de voir le film où l'on se croit acteur/régisseur/monteur et scénariste afin de sortir de son film préféré que nous appelons notre vie et d'observer enfin cette vie dans toutes ces images dans le ravissement qui lui est dû, de par la diversité de ces mouvements, parfums et colorations dans sa valeur "uni-vers-elle", uni vers nous, uni vers tout, uni vers soi.

Ce programme est à mon avis non seulement une façon d'assainir ou de simplifier les rapports que nous entretenons avec autrui, mais surtout de saisir sa vie dans un bien aller, c'est-à-dire un "je laisse aller ce qui va en moi et non ce qui me va", sans me formaliser plus qu'il ne se doit et j'ose rencontrer réellement ce qui fait tout aller.

Cela nécessite, cela va sans dire, une pratique ou plutôt une conscience présente.

Eckart Tolle parle de remplacer la peur par l'acte d'être dans l'instant.

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Didier THIELLET du blog [Le voyage du lâcher prise](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Comment changer le visage des rapports humains
- 2 exercices pratiques en vidéos

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Comment le stress perturbe les rapports humains

De quoi dépendent les relations humaines ?

Les relations humaines vont dépendre de deux facteurs principaux : les habiletés de communication d'un côté, et l'état émotionnel des personnes en présence de l'autre côté.

Intéressons nous dans un premier temps à la capacité de bien communiquer. Nous n'allons pas développer ce point. Nous pouvons simplement dire qu'elle va dépendre de la finesse de perception, (classées par ordre d'importance décroissante), non-verbale, para-verbale et verbale. Un autre point très important dépendra de la capacité à s'adapter en fonction des perceptions dont nous venons de parler.

Le dernier point important de la communication viendra de l'habileté technique à communiquer qui peut s'apprendre avec des techniques de CNV (Communication Non Violentes), de PNL (Programmation Neuro Linguistique) ou d'AT (Analyse Transactionnelle) pour ne citer que les plus connues.

Le deuxième point qui nous intéresse plus particulièrement pour la qualité des rapports humains est l'état émotionnel des différents interlocuteurs.

Toutes les capacités techniques que nous avons citées dans le premier point disparaissent comme neige au soleil quand l'émotionnel n'est pas au beau fixe. En effet des émotions dites négatives comme la colère, la peur et le stress vont provoquer une désynchronisation du traitement de l'information des 5 sens.

Cette désynchronisation va empêcher le cerveau de traiter correctement les informations. C'est un peu la même chose que quand vous regardez un film dont le son et l'image sont désynchronisés. Ça devient rapidement très difficile de comprendre l'histoire. Le même processus se passe dans le cerveau stressé. Sauf qu'il y a 5 sens au lieu de 2.

Et pour corser le tout, le cerveau doit traiter non seulement les informations sensorielles, mais aussi les informations motrices. Cela double encore la charge de travail du cerveau sans compter les pensées qui tournent. Le cerveau se trouve alors dans l'incapacité de traiter ces informations désynchronisées. Il est alors dans un état appelé « d'inhibition corticale ».

C'est à dire que la capacité de réflexion est très amoindrie, voire carrément éteinte en cas de stress majeur.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Le résultat de cette inhibition corticale va casser les capacités de communication. D'abord en réception, toutes les capacités dont on a parlé dans le paragraphe précédent (perceptions non verbales, para-verbales et verbales) vont être très affaiblies.

Ensuite en émission, la pensée peu claire sera en plus desservie par un vocabulaire déficient, aggravé par une élocution difficile. Toutes ces difficultés vont amplifier la détresse émotionnelle dans un cercle vicieux qui peut pousser à dire, ou faire des choses qui seront regrettées par la suite.

Par contre un état émotionnel, dit positif, de confiance, de tranquillité et de bien-être va permettre le fonctionnement optimal du cerveau tout en envoyant des signaux non verbaux, para-verbaux et verbaux très positifs. Cela va faciliter la communication et les rapports humains.

Il suffit pour s'en convaincre de remarquer que nous préférons très souvent être en relation avec une personne calme et chaleureuse même si elle est maladroite, plutôt qu'avec une personne très adroite en techniques de communication, mais froide et stressée.

Nous voyons donc que, quelque soit le niveau de techniques ou d'habileté dans la communication et les rapports humains, ce qui sera très important sera d'être le moins stressé possible pour être dans une communication fluide. Nous allons donc développer ce point dans la suite de cet article.

Comment faire baisser le stress ?

Notre organisme mental et physique est une entité cybernétique. C'est à dire que quelque soit la modification que l'on fait dans ce système, cela va influencer l'intégralité du système.

Nous pouvons aussi distinguer le travail à court terme, du travail à long terme. Le travail à court terme va permettre de faire face à une difficulté passagère, une échéance à venir comme un examen, un accident de la vie comme un deuil, ou un moment délicat de la vie comme l'adolescence d'un enfant.

Le travail à long terme va chercher à transformer la réactivité de la personne pour lui permettre d'être plus stable en toutes circonstances. Nous appellerons ce travail le renforcement de la structure, de la charpente de la personnalité de la personne. Un peu comme un pont qui est un peu vacillant et que l'on va renforcer pour qu'il puisse supporter plus de trafic sans danger.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Ce renforcement s'articulera autour de deux axes : un axe de nettoyage et un axe de renforcement pur. Pour reprendre la métaphore du pont, il y a peut-être quelques traverses pourries ou qui ont été tordues par les différents accidents qu'a pu connaître ce pont.

Il convient donc de se débarrasser de ces éléments défectueux pour ne pas faire de points de fragilité dans la structure générale du pont. De la même façon que la puissance d'une chaîne est dans son maillon le plus faible.

Notre résistance au stress, dépendra de la partie la plus fragilisée de notre personnalité.

Ce travail de nettoyage va donc permettre de se débarrasser des traces des événements traumatiques qui continuent à nous fragiliser dans notre vie de tous les jours et nous empêchent de réagir efficacement et sainement aux situations stressantes. (voir article « panaris émotionnel » sur mister-no-stress.fr)

L'autre direction du travail à long terme sera un travail de pur renforcement de la structure. Nous approfondirons ces deux aspects du travail à long terme à la fin de cet article.

Comme chaque action influence l'intégralité du système, nous parlerons de porte d'entrée dans ce système pour en modifier le fonctionnement et le rendre optimal. Nous distinguerons 4 portes d'entrées.

L'intérêt de ces diverses portes d'entrée est qu'elle permettent de s'adapter aux différentes circonstances, aux différentes personnalités et aux différents buts poursuivis par chacun. Nous allons les lister avant de développer chacune de ces portes d'entrées.

Nous aurons donc les portes d'entrées physiologique, émotionnelle, mentale et chimique.

La porte d'entrée chimique

La voie chimique allopathique (médicamenteuse)

Elle est la plus facile et la plus utilisée dans notre cher hexagone. Les français sont en effet reconnus comme étant les champions du monde de la consommation de psychotropes légaux. (voir article « les français champions du monde... » sur Mister-no-stress.fr).

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Je ne rentrerai pas dans les détails des prescriptions, car elle nécessitent une ordonnance médicale du fait des effets secondaires non-négligeables.

La voie chimique homéopathique

Elle est un peu plus naturelle mais doit tout de même être utilisée avec avis médical. Elle propose principalement pour la gestion du stress :

- Sepia pour les angoisses et le sur-engagement
- Argentum nitricum pour ceux qui ont toujours l'impression d'être dans l'urgence
- Phosphorus pour les tendances hyperactives
- Arnica montana pour les chocs psychologiques
- Gelsenium sempervirens pour les colères et autres émotions puissantes
- Ignatia pour faire face aux frustrations
- Ambre grisea pour ramener de l'assurance

Une autre voie de la chimie encore un peu plus naturelle est les préparations de fleur de Bach avec le fameux et très utilisé "Rescue". Cette préparation comme son nom l'indique est utilisé en sauvetage de parfois tout et n'importe quoi. Et il est souvent utilisé avec bonheur pour faire face à un stress ponctuel.

Enfin la dernière voie de la chimie encore plus naturelle est celle des plantes naturelles. Il en existe des centaines et ce n'est pas notre propos du jour.

Citons seulement pour exemple les 5 plus connues, la camomille, le tilleul, la lavande la mélisse et la passiflore. Elle sont souvent utilisées soit sous formes d'infusions soit sous forme d'huiles essentielles, à respirer, à boire ou à frictionner...

Avantages de la porte chimique : effet souvent rapide et efficace

Inconvénients : effets secondaires parfois dramatiques, accoutumance provoquant une augmentation des doses, traitement du symptôme mais pas de la cause, effet à court terme.

La porte d'entrée physiologique

La physiologie va elle aussi être divisée en 4 clés d'entrées qui vont évidemment et comme toujours s'influencer les unes sur les autres.

La première clé physiologique sera la respiration

Toutes les techniques de gestion du stress utilisent la respiration.

Par exemple et sans être exhaustif, la sophrologie, la cohérence cardiaque, la méditation, la relaxation, le training autogène, la pleine conscience (ou mindfulness) le tai-chi, le chi-kong, le yoga, le pranayama...etc.

La respiration est tout à fait particulière : elle est à la fois automatiquement régulée par le système nerveux autonome et à la fois partiellement sous le contrôle volontaire.

La plupart du temps nous respirons sans en avoir conscience et notre respiration s'adapte en permanence à notre besoin en oxygène. Pourtant, nous pouvons à tout moment décider de respirer plus fort, ou d'arrêter (temporairement) de respirer.

Une deuxième chose particulièrement intéressante dans notre respiration est qu'elle est liée aux deux branches orthosympathique et parasympathique de notre système nerveux autonome.

La branche orthosympathique va en effet accentuer l'inspiration, accélérer la respiration, la rendre plus haute (thoracique) et va parfois la bloquer en fin d'inspiration.

Par contre la branche parasympathique va plutôt privilégier l'expiration, va ralentir la respiration, l'abaisser (vers l'abdomen) et parfois provoquer des suspensions respiratoires en fin d'expiration.

Or nous avons vu tout à l'heure que tout influence tout dans notre organisme par une boucle de rétroaction.

Si nous modifions notre respiration, nous allons donc pouvoir à volonté activer le système parasympathique tellement important dans la gestion du stress, pour être dans les meilleures dispositions émotionnelles d'une communication saine et efficace.

Comment utiliser la respiration pour faire baisser le stress ?

Nous allons modifier les quatre paramètres de la respiration de la façon suivante : plus lentement, plus amplement, plus avec le ventre et insérer des pauses en suspension après l'expiration. (Vous en avez des exemples sur cette page)

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Luc GEIGER du blog [Mister no stress](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez en autres :

- 4 techniques pour parvenir à la détente musculaires
- Une technique simple pour influencer efficacement sur notre mental et notre niveau de stress.
- 3 façons de modifier ce qui se passe dans notre tête
- Les 3 clés pour gérer nos états émotionnels et améliorer nos relations avec les autres

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
au bas de toutes les pages de ce livre***



Révolutionner ses relations humaines pour révolutionner sa vie

Les relations humaines sont un sujet très vaste dans le sens où notre vie s'axe autour de nos relations.

Nombreuses sont les personnes qui nous aident à évoluer dans notre vie.

Nombreuses sont les relations humaines qui font naître en nous des émotions de toutes sortes.

Vivre sans les autres n'est pas possible et avoir des rapports humains riches est une clé de la réussite à toute niveau.

Les fondements de nos relations humaines

- Premièrement, nos parents nous élèvent et nous forgent
- Ensuite notre famille nous forme et nous donne des références
- Nos amis vont nous faire appartenir à un groupe social et nous aident en toute situation
- Nos collègues peuvent nous servir de points de repères, voire d'exemples
- Notre compagne/compagnon nous apportera l'amour et l'envie de partager.
- Nos enfants seront notre propre épanouissement...

Vous avez saisi l'idée, nos relations au cœur même de notre vie. Personne ne vit en parfait solitaire en réussissant sa vie.

Nous sommes des êtres humains ayant des émotions et ces émotions s'expriment essentiellement grâce aux relations que l'on a avec les autres.

Alors comment faire que nos rapports humains s'améliorent et deviennent une vraie force dans notre vie ?

Quelques règles essentielles pour soigner vos relations

Ne fais pas aux autres ce que tu n'aimerais pas que l'on te fasse

Célèbre dicton appelé Règle d'or qui est une vraie règle de vie à suivre. C'est une barrière contre l'égoïsme et contre ceux qui pensent qu'écraser les autres pour se surélever eux-mêmes est une bonne démarche.

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

On la retrouve dans la plupart des religions et/ou croyances sous des formes différentes.

Ainsi Bouddha disait : « Ne blesse pas les autres par des moyens que tu trouverais toi-même blessants. »

Et on peut trouver dans le Nouveau Testament : « Ce que vous voulez que les hommes fassent pour vous, faites-le pour eux pareillement. »

Voyez positif et voyez grand

Quoi de mieux que de voir la vie du bon côté pour améliorer nos relations ? Chacun fait face à des personnes qui ne respirent pas la joie et qui transmettent ce sentiment par leur simple présence.

Il suffit de pas grand chose pour changer notre regard vis à vis du monde et de notre environnement. Émerveillons-nous de choses simples et faisons partager notre joie de vivre aux autres.

C'est le meilleur moyen de se créer un environnement social agréable.

Souriez

Un sourire fait des miracles ! Le saviez-vous ?

N'avez-vous jamais gardé en tête le sourire d'une personne parce qu'il avait été comme un rayon de soleil dans votre journée ?

Imaginez désormais que vous soyez cette personne et que vous donniez des petits moments de bonheur aux personnes que vous croisez... Croyez-moi, elles vous le rendront toujours bien !

Ne vous comparez pas aux autres

Il peut être parfois utile de se comparer aux autres, notamment pour s'inspirer et profiter du savoir et des compétences des autres. La comparaison est un moment de partage nécessaire, mais elle peut être désastreuse...

Malheureusement, les comparaisons se résument souvent à savoir si l'on a été meilleur, si nos idées sont bonnes, si les autres pensent que je fais les choses correctement, etc.

Si vous vous trouvez dans ce cas là, que va t-il se passer ? Vous allez probablement vous trouver dans une situation différente des autres et vous allez douter. Le doute va insinuer en vous la peur d'échouer qui mènera à un abandon...

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

Alors que votre idée était peut être révolutionnaire et de loin la meilleure !

Utilisez donc la comparaison à bon escient.

Ne Soyez pas susceptible et ne culpabilisez pas

Ne prenez jamais quelque chose contre vous directement ! Ne faites pas une affaire personnelle d'un élément perturbateur dans votre vie.

Être susceptible tue les relations. Les personnes en face de vous vont finir par avoir peur de vous dire quoique ce soit et vos rapports avec les autres vont se détériorer à Vitesse grand V !

Culpabiliser est dans le même rayon. Si vous pensez avoir fait du tort à quelqu'un, allez lui parler directement et mettez les choses à plat. Rien ne sert de ruminer dans son coin.

Vous serez alors une personne honnête et digne de confiance aux yeux des autres.

Remercier et complimenter

Un dernier point mais pas des moindres. Remercier et complimenter les autres !

C'est quelque chose que la plupart des gens oublient parfois. Remercier est tellement simple que ça devrait être un automatisme pour tous. Remercier, c'est mettre en lumière l'action d'une autre personne. Ainsi, cette dernière se sent utile et sera prête à vous rendre service de nouveau. Pensez-y !

De même, le compliment a une puissance phénoménale. Lorsque vous complimentez quelqu'un, il se sentira fier et vous remerciera à sa façon de lui témoigner cette attention toute particulière. Les champions de la « positive attitude » le font en permanence et c'est toujours agréable de se faire complimenter.

Nos émotions les plus fortes, nous les vivons parce que nous sommes ensemble.

Quoi de plus vrai que la phrase ci-dessus... ?

Avez-vous regardé les Jeux Olympiques de Londres ? Le saut à la perche de Renaud Lavillenie pour la médaille d'or ? Des dizaines de millions d'yeux étaient tournées dans sa direction pour regarder son exploit en direct !

Ma question : Qui n'a pas eu des frissons en le voyant réussir ce saut, le propulsant sur la plus haute marche du podium ? Sa joie et son émotion nous ont tous fait

234 Techniques pour décupler votre impact sur les autres

vibrer au même instant. L'énergie déployée par cet homme a fait naître en nous de l'admiration, un profond respect et nous a même fait rêver ensemble.

De plus, les valeurs du sport sont précieuses. La compétition est parfois cruelle mais elle permet à certains de réaliser leurs rêves et de faire rêver les autres. L'espoir fait vivre comme on dit !

Et c'est un exemple parmi plein d'autres. Nous pouvons avoir de fortes émotions seules, notamment lorsque l'on se découvre. Je pense à [la méditation](#) qui a guidé beaucoup de braves gens dans une vie meilleure. Mais l'essentiel de nos émotions sont présentes grâce aux autres !

Les autres, ce sont ceux que j'ai cité au début : Votre famille, vos amis, votre chéri(e), etc. Mais c'est aussi tous les gens que vous croisez dans la rue, les personnalités et sportifs qui vous font rêver et même les animaux que vous chérissez.

Construire son réseau

La notion de réseau est de plus en plus présente dans notre société. Les écoles elles-mêmes prêchent la bonne parole en mettant l'accent sur l'importance d'avoir un réseau de qualité.

Un réseau de qualité, qu'est ce que c'est et comment peut-il m'être utile dans tous les domaines de ma vie ?

A propos de l'auteur

Chapitre rédigé par Dorian VALLET du blog [Plateforme-Bien-être](#).

Découvrez la suite de cet article dans le livre « Rapports Humains » et apprenez entre autres :

- Comment développer ses rapports humains grâce aux nouvelles technologies
- Comment développer ses rapports humains grâce à ses propres compétences

***Pour lire la suite de cet article,
cliquez sur le [lien bleu](#) qui se trouve
juste ici :***

