



psycho

# Je veux qu'on me voie !

Certaines personnes captent toute l'attention dès qu'elles entrent dans une pièce, alors que d'autres semblent transparentes. Ce petit plus n'a rien à voir avec le physique. Et, bonne nouvelle, il peut se travailler ! PAR VALÉRIE JOSSELIN

Selon le psychologue et sociologue Abraham Maslow, l'envie de reconnaissance est l'un des besoins les plus élevés sur l'échelle des motivations humaines. C'est pourquoi rien n'est plus douloureux pour un individu que de passer inaperçu. Mais comment susciter l'intérêt et marquer les autres ? Par un surcroît d'originalité ? En s'imposant dans l'échange ? En cultivant l'humour, l'effet de surprise ? Autant d'expédients de pacotille qui ne trompent personne ! Non, pour être remarqué, il faut développer sa propre cohérence intérieure, autrement dit accorder ce que l'on pense à ce que l'on dit et à ce que l'on fait. Ceux qui ont une « vraie présence » s'autorisent à être eux-mêmes, quelles que soient les circonstances, en toute honnêteté. Ils ne cherchent pas à entretenir leur « légende personnelle », et n'ont pas peur de se dévoiler, y compris dans leurs faiblesses, leur singularité. « Paradoxalement, c'est quand nous prenons le risque de ne pas plaire que nous dégageons le plus de charme, confirme le coach et formateur Didier Godart\*, qui a développé une méthode, aujourd'hui reconnue, pour augmenter et renforcer son charisme. Car il se dégage alors de nous une liberté insolente qui magnétise notre entourage. » Mais il faut le décider. En pratique, comment fait-on ? « Jetez-vous à l'eau, recommande Didier Godart. Aucun livre, aucun cours ne peut nous apprendre à nous démarquer. C'est seulement en réalisant des expériences positives, en enregistrant des petits succès, que l'on parvient à se débarrasser des croyances négatives héritées de notre éducation ("Ne réponds pas aux inconnus",

"Laisse parler le monsieur"... ou de la peur de l'échec qui nous freinent dans notre élan. » On commence tout de suite les exercices, avec quatre situations clés en main...

\* Auteur avec Canne Huppemann de « Devenez remarquable ou comment sortir de l'anonymat », Le Courrier du Livre. Pour en savoir plus : [www.devenezremarquable.net](http://www.devenezremarquable.net)

## « En famille, je suis toujours la dernière informée »

« Demandez-vous tout d'abord si vous ressentez le besoin réel de communiquer avec vos proches, questionne Didier Godart. Peut-être souhaitez-vous, au fond, garder votre indépendance. Si vous avez le sentiment d'être rejetée et que cela vous fait souffrir, c'est autre chose ! Imaginez une écharpe, qui symboliserait la relation entre deux personnes. Chacune la tient par un bout, autrement dit assume la coresponsabilité des signaux qu'elle émet et qu'elle reçoit, S'estimer lésé revient à



ne pas reconnaître — ou ne pas suffisamment assumer — son rôle dans l'interaction. »

**J'INVERSE LE PROCESSUS** « Prenez conscience que vous êtes pleinement responsable de la façon dont vous recevez le message de l'autre, recommande Didier Godart. C'est vous seule qui décidez de lui donner un sens précis. Si vous ne pouvez pas forcer l'autre à communiquer davantage, vous pouvez intervenir sur ce qui dépend de vous, en vous montrant disponible et enthousiaste lorsqu'on s'adresse à vous. Et, surtout, prenez les devants, en donnant du sens à votre démarche. Par exemple : "J'avais envie d'avoir de tes nouvelles !" »

## Le charisme donne du pouvoir, pas l'inverse

Le charme est en effet l'une des sources du pouvoir. Les gens charismatiques peuvent faire de bons leaders car, contrairement à ceux qui sont uniquement autoritaires, ils défendent leurs opinions après y avoir réfléchi, et non pas pour imposer leur loi. Leur confiance en eux nous épargne les crises d'amour-propre, et ils savent se remettre en question. Bref, on se sent bien avec eux.



## « En réunion, on me coupe sans arrêt la parole »

« Se poser en victime est contre-productif. Mieux vaut s'interroger sur la façon dont on est perçue par les autres en se mettant à leur place, analyse **Isabelle Censier** \*, coach formatrice spécialisée dans la prise de parole en public et metteur en scène. Plus vous vous mettez la pression, plus vous chercherez la reconnaissance, moins vous en obtiendrez. Vous risquez en effet d'hésiter, de bafouiller, de vous excuser ou d'être froide. Ce qui incitera les autres à reprendre la parole en mettant un terme à votre intervention ou en essayant de vous aider à accoucher de votre idée. »

**J'INVERSE LE PROCESSUS** « Avant de parler, vous pouvez placer votre souffle ("respiration ventrale") en vous calant bien dans votre chaise, recommande Isabelle Censier. Prenez la parole d'une voix soutenue : choisissez de la conduire jusqu'au creux de l'oreille de vos interlocuteurs. C'est votre intention qui guide votre voix. Votre débit n'en sera que plus posé, et vous vous sentirez en confiance. Cette sensation se travaille sans stress : lors d'un dîner entre amis, au restaurant, placez le regard, la

voix. Ce sera plus facile à refaire lors d'une réunion. Quant au contenu de votre intervention, allez à l'essentiel. Qu'est-ce qui est susceptible d'intéresser vos interlocuteurs, quelle information va leur servir, de quoi ont-ils besoin ? Commencez par cela. Vous serez aussi peut-être tentée, sous prétexte de faire pro, de rester neutre. C'est une erreur ! Personnalisez votre discours, exprimez votre ressenti : "Je ne suis pas à l'aise avec cette situation." "J'ai une proposition à faire." »

\* Cofondatrice et gérante de Ici Prod, [www.iciprod.fr](http://www.iciprod.fr)

## « Dans les soirées, on ne se souvient jamais de moi »

Pour « sortir du lot », inutile d'avoir « un » physique, de cultiver l'originalité (style vestimentaire, passion déroutante...) ou de monopoliser la parole. « Une personne qu'on n'oublie pas, c'est une personne avec laquelle on a eu un échange particulier, différent, unique », observe Didier Godart. Et comment s'y prendre pour nouer le contact ? Comme le dit Voltaire : « Ce qui touche le cœur se grave dans la mémoire. » « Intéressez-vous honnêtement et sincèrement à vos interlocuteurs, apprenez à les découvrir. Écoutez-les, ouvrez-vous à leur

histoire. Pour être vu, il faut donc commencer par voir les autres », fait remarquer l'expert.

**J'INVERSE LE PROCESSUS** Pour nouer le contact, mieux vaut arborer un grand sourire, un regard franc et une gestuelle ouverte et souple. Selon Albert Mehrabian, chercheur à l'Université de Californie, le langage non verbal (attitudes et voix) constitue 93 % de l'impact du message lorsqu'on juge un individu. Les mots prononcés comptent pour seulement 7 % ! « La conversation est néanmoins un art capital qui se perd, regrette Didier Godart. Savoir se présenter est en effet essentiel pour éveiller l'intérêt de l'autre. » Le coach recommande également de privilégier, en soirée, les thèmes légers, optimistes, sur lesquels chacun peut intervenir facilement. « Et, surtout, pensez à retenir le prénom de votre interlocuteur, ainsi que certains détails glanés au fil de la conversation : cela l'aidera à se sentir important à vos Yeux », rappelle-t-il. De votre côté, entretenez un peu de mystère pour donner envie à l'autre de vous découvrir : n'abattez pas toutes vos cartes au cours de la soirée. Enfin, faites attention à ne pas vous réduire à certains traits de caractère ou « étiquettes » colportées par vos proches. Plus l'image que l'on renvoie est figée, facilement réductible à une ou deux facettes, et moins le charme opère.

## « Quand je fais la queue, je me fais souvent doubler »

« A l'origine de tout comportement, il y a une croyance, analyse le coach Didier Godart. Parfois, comme ici, elle est négative : "Je me fais doubler parce que les gens ne me voient pas." Puisqu'on est persuadée qu'on le mérite, on se laisse doubler sans rien dire et on valide ainsi son idée préconçue. Car il est parfois plus simple de rester dans une situation familière que d'explorer un changement. Autre hypothèse : on pense que les autres font exprès. De peur de mal réagir dans l'interface, on contient sa colère et on préfère se taire. »

**J'INVERSE LE PROCESSUS** « La manière dont on va s'adresser à l'autre est alors décisive, prévient Didier Godart. Si on s'exprime de manière agressive ("Permettez, j'étais avant vous !"), on peut parier que notre interlocuteur actionnera son système de défense et réagira par le déni ou l'irrespect, ce qui confirmera nos craintes. Partez plutôt du principe que la personne agit en "pilotage automatique" ; rappelez-vous avec gentillesse à son bon souvenir : "Ce n'est pas de votre faute mais c'est la deuxième fois aujourd'hui qu'on me passe devant. Mais si vous êtes pressé, il n'y a aucun problème, je vous cède volontiers la place." » ■