

GILLES AZZOPARDI

PETIT MANUEL DE MANIPULATION

à l'usage des femmes

POUR TOUT RÉUSSIR



INÉDIT

J'AI
LU
BIEN ÊTRE

Petit manuel
de manipulation
à l'usage des femmes
pour tout réussir

Du même auteur
aux Éditions J'ai lu

Les Secrets de la manipulation efficace, n° 10226

Nouveau manuel de manipulation, n° 11092

Infidélités & manipulations, n° 11551

Soyez vous-même, tous les autres sont déjà pris, n° 11784

GILLES AZZOPARDI

Petit manuel
de manipulation
à l'usage des femmes
pour tout réussir



SOMMAIRE

Introduction	13
I. Moi d'abord	15
1. Oser être soi	15
Peut-on réussir quand on a peu confiance en soi ?	16
Être sûre de soi, c'est quoi ?	17
Dix recettes pour faire très bonne impression	19
Bréviaire des grandes timides	29
2. Étendre son influence	30
Marquer sa différence	32
Captiver son auditoire	34
S'entretenir à deux	35
Discuter à trois	38
Discuter en groupe	39
Faire un exposé.....	40
Prendre la parole	42
Faire un discours.....	43
Les astuces de femelle alpha pour tisser sa toile.....	45

3. Comment obtenir tout ce que vous désirez	50
« Bonjour, comment ça va ? » ou la technique du « pied dans la bouche »	52
« Que vous êtes joli ! que vous me semblez beau ! »	53
« Vous êtes trop gentil ! »	55
« Juste pour cette fois » ou la technique du « pied dans la porte »	56
« Tu as cinq minutes ? » ou la technique de l'« effet de gel »	57
« C'est trop ? » ou la technique de la « porte au nez »	59
« Juste une cuillère ! » ou la technique du « un peu c'est mieux que rien »	61
« Pour vous seulement » ou la technique du « ce n'est pas tout ! »	62
« C'est vous qui voyez »	64
 II. Manipuler en douceur	66
 4. « Tais-toi quand je parle ! »	66
On parle la même langue. Ou pas. ...	67
Apprendre à parler la langue de l'autre	70
Offrir de l'aide	71
Demander un service	72
Dire non	73
Le faire changer d'avis	74
Faire parler un homme de lui	75
Exprimer sa satisfaction	76
Manifester son mécontentement	77
 5. Dealer avec ses collègues	78
Guide de survie en open space	79
En binôme	80

En petite équipe (de trois ou quatre personnes)	81
Dans une ruche (de quatre à dix personnes)	82
Dans une « usine » (plus de dix personnes)	84
« Fichez-moi la paix ! »	85
6. C'est moi le chef !	92
Apprendre à déléguer	93
Consacrer du temps à son équipe	94
Mener une réunion	96
Aider à l'action	98
Critiquer constructif	100
Obtenir le meilleur de chacun	101
Le fonceur	101
Le compétiteur	102
L'impulsif	103
L'anxieux	104
L'ambitieux	105
Le bourreau de travail	106
Le velléitaire	107
L'évitant	108
III. Neutraliser les comportements négatifs	110
7. Repérer les personnes toxiques	110
Les gentils et les méchants	111
Bons à garder	112
Sur le plan émotionnel	112
Sur le plan de l'ego	113
Sur le plan matériel	114
Bons à jeter	114
Sur le plan émotionnel	114
Sur le plan de l'ego	115

Sur le plan matériel	116
« Arrête de me harceler ! »	118
Les faux compliments	118
Les ragots	119
Les demandes de va-et-vient	120
Les intrusions constantes	121
L'hypocrisie	122
Les « petits services »	123
Les « bonnes » plaisanteries	124
Le chef trop confident	125
8. Jouer cartes sur table	126
Pourquoi les bureaux ne sont-ils pas pavés de rose ?	128
Dix bonnes raisons d'être désagréable au bureau	130
Avec qui être désagréable (en priorité) ?	134
« Sauve qui peut ! »	138
9. Désarmer l'hostilité	142
Détecter l'hostilité	143
Les attaques personnelles	143
Les réflexions blessantes	145
Les tentatives de manipulation	147
Éviter les réactions négatives	148
Regarder ce qui se cache derrière une attaque	149
Rester calme	150
Sept techniques de conciliation	153
10. Redresser les tordus	157
Le faux-cul	158
Le vaniteux lambda	160
Le pervers narcissique	161
Le méchant perfectionniste	163
Le râleur chronique	164

Le salaud ordinaire	165
Le parano de service	166
La diva	167
IV. Mettre le chef dans sa poche	169
11. Arrêtez de prendre votre patron pour votre mère !	169
Pourquoi votre patron ressemble à votre mère ?	170
Vous dépendez de lui	171
Vous devez lui rendre des comptes	171
Vous « vivez » avec lui	172
Vous devez le respecter	173
Vous devez refouler vos sentiments négatifs	173
Vous devez le partager	174
Sept stratégies pour couper le cordon ...	175
12. Gérer le chef	182
« En même temps »	183
Apprendre à lui dire non	189
13 déclarations à ne jamais faire à son chef (ça porte malheur)	192
13. « Dis-moi oui ! »	199
Évaluer sa demande	200
Choisir le bon moment	202
Bien négocier	204
Maîtriser un entretien	209
14. « Le chef, j'en fais ce que je veux ! » ...	212
Lui accorder le bénéfice du doute	213
Fayoter, mais pas trop	214
Le faire mousser	216
Louer ses mérites	217
Le brosse dans le sens du poil	219

L'aider à décompresser	219
Restaurer sa « cheffitude »	220
Jouer franc-jeu	222
Dix signes qui montrent que votre chef vous a à la bonne	223
15. « Mon chef est un malade ! je fais quoi ? »	225
Pervers narcissiques, mode d'emploi ...	228
À quoi reconnaît-on un grand narcissique ?	228
C'est quoi son problème ?	229
Comment neutraliser un narcissique ?	230
Harceleurs, mode d'emploi	232
À quoi reconnaît-on un harceleur ? ...	232
C'est quoi son problème ?	233
Comment neutraliser un harceleur ?	234
Passifs-agressifs, mode d'emploi	236
À quoi reconnaît-on un passif-agressif ?	236
C'est quoi son problème ?	237
Comment neutraliser un passif-agressif ?	238
Paranoïaques, mode d'emploi	240
À quoi reconnaît-on un parano de service ?	240
C'est quoi son problème ?	241
Comment neutraliser un paranoïaque ?	242
Le mot de la fin	245
Index	247

INTRODUCTION

On n'apprend pas aux vieux singes à faire la grimace, on n'apprend pas non plus aux femmes à manipuler. On sait qu'elles sont, par exemple, beaucoup plus douées pour embellir la réalité et ce depuis le collège¹.

Samson et Dalila, Judith et Holopherne, David et Bethsabée, Salomon et la reine de Saba, Shéhérazade et le roi de Perse, Ulysse oubliant Pénélope entre les bras de Circé ou Hérode sacrifiant Jean-Baptiste pour une danse de Salomé... La littérature ne manque pas d'exemples de femmes ayant usé de leur beauté et de leurs mots pour s'emparer du cœur des hommes et les dévier de leurs projets, quitte à leur couper la tête. Il s'agit de montrer le pouvoir de la manipulation contre le pouvoir de la force, le pouvoir politique, le pouvoir économique ; comme une revanche du faible sur le fort.

La manipulation est-elle l'arme des faibles, des opprimés ? Peut-être, mais peu importe. Le contraire, c'est

1. Feldman R. S., Tomasian J., Coats E. J., « Adolescents' Social Competence and Nonverbal Abilities : Adolescents with Higher Social Skills are Better Liars », *Journal of Nonverbal Behavior*, n° 23, 1999

l'autorité brute, la loi du plus fort. Bref, l'envers de la civilisation et de la démocratie.

Dans ce livre, vous n'apprenez donc pas à manipuler, mais à manipuler mieux. Pas seulement à l'instinct, au sentiment, mais avec de bonnes vieilles recettes qui ont fait leurs preuves depuis l'Antiquité.

On ne va pas non plus se répandre sur la difficulté d'être une femme, particulièrement dans l'univers professionnel. La charge mentale en plus. Certains hommes en sont d'ailleurs tellement conscients qu'ils prient chaque jour leur dieu : « Loué sois-tu qui ne m'a pas fait femme. »

En revanche, on va voir comment se simplifier la vie en s'y prenant mieux avec les autres dans la plupart des situations de la vie sociale, et notamment au bureau.

Tout voyage commence par un premier pas, disait en substance Lao-Tseu cinq siècles avant Jésus-Christ. Le premier pas ici consiste à oser.

I. MOI D'ABORD

1. OSER ÊTRE SOI

Pourquoi certaines personnes s'imposent-elles sans difficulté, de manière naturelle et cela en toutes circonstances ? Et d'autres pas ? Pourquoi certaines osent tout et d'autres rien ou presque ?

Un tiers innée, un tiers conditionnée par l'éducation reçue, un tiers influencée par les expériences¹ (suivant cette règle : le succès l'augmente, l'échec la diminue), la confiance en soi est généralement plus facile à décourager qu'à encourager.

Pour autant, même quand on a un moral de carpettes, rien n'est joué. On peut gagner en assurance. Oh, bien sûr, on ne fera pas d'un agneau une hyène, mais il suffit souvent de modifier légèrement son attitude, de changer quelques mauvaises habitudes pour renforcer son sentiment d'efficacité personnelle.

C'est bête à dire, mais quand on tend le bâton pour se faire battre, on se fait battre. Ce qui nous arrive,

1. Kogana A., Saslow L. R., Impetta E. A., Oveis C., Keltner D., Rodrigues Saturne S., « Thin-Slicing Study of the Oxytocin Receptor (OXTR) Gene and the Evaluation and Expression of the Prosocial Disposition », *Academy of Sciences*, vol. 108, n° 48, novembre 2011

le bon comme le moins bon, dépend aussi la plupart du temps de notre attitude face à la vie.

PEUT-ON RÉUSSIR QUAND ON A PEU CONFIANCE EN SOI ?

Sûrement. Les recherches le montrent¹ : quand on se croit un peu plus fort qu'on ne l'est vraiment, on s'attaque à plus difficile, on se fixe des objectifs plus ambitieux. Ça encourage à faire plus d'efforts et à persévérer davantage. À l'inverse, quand on n'est pas assez sûr de soi, on se fixe des objectifs très au-dessous de ses capacités et on renonce souvent en imaginant les difficultés réelles ou supposées. On se dit « Je n'y arriverai pas » et on ne tente même pas.

Mais quand on a trop confiance en soi, on se croit trop fort, on surestime ses capacités réelles et on échoue fréquemment par manque de préparation ou parce qu'on n'a pas assez tenu compte des difficultés.

À l'inverse, un niveau d'assurance juste au-dessous de ses capacités réelles donne souvent une meilleure appréciation des situations. On se fixe des objectifs accessibles, on se prépare mieux, par exemple en s'informant, en apprenant davantage, parce qu'on ne mésestime pas les difficultés. Et on minimise d'autant les risques d'échec.

Cela dit, se croire et se dire plus fort qu'on ne l'est est plutôt un signe de bonne santé mentale. Trop déprimé, par exemple, on est incapable d'avoir une haute estime de soi.

Et puis, comme disait Darwin, « l'ignorance engendre plus fréquemment la confiance en soi que ne le fait la

1. André C., Lelord F., *L'Estime de soi*, Odile Jacob, 2001

connaissance »¹. Nos croyances, même illusoire, sont adaptatives. Qui obtient le job ? Quelqu'un de brillant, mais qui ne se croit pas exceptionnellement intelligent, ou l'imbécile qui se pense capable de tout ? Il suffit de regarder autour de soi pour voir que les médiocres sont dominants.

ÊTRE SÛRE DE SOI, C'EST QUOI ?

Le sentiment de sa valeur personnelle est un truc hérité de l'enfance. Quand on n'a pas été élevée dans le respect de soi et des autres, on se montre souvent trop coincée ou trop arrogante. Mais à force de travail sur soi, on peut gagner en confiance. Que peut-on faire pour y parvenir ?

- **Ne pas avoir honte d'avoir honte.** C'est normal quand on a fait une bêtise, qu'on s'est fait dépasser (pas parce qu'on n'a pas les dernières chaussures à la mode...) : ça veut dire qu'on a un surmoi fort, qui résiste à l'échec.
- **Soigner son look, mais sans exagération** (nul besoin de porter des talons, du silicone, un tatouage, des vêtements de marque...). Quand on est sûre de soi, on n'a pas besoin d'en rajouter. Et on assume ses éventuels défauts avec réalisme et humour.
- **Être capable de demander pardon, de reconnaître ses torts, ses erreurs et même ses fautes !** Ça veut dire qu'on a une morale. Ceux qui nient toujours leurs responsabilités sont des immatures ou des pervers.

1. Darwin C., *La Filiation de l'homme et la sélection liée au sexe*, Éditions Syllepse, 1999

- **Rester combative dans la difficulté**, voire être stimulée par l’adversité. Ne pas se poser systématiquement en « victime » (éviter autant que possible de demander des comptes, d’accuser, de faire des procès d’intention, des chantages affectifs), mais rebondir en prenant les « épreuves » comme des occasions de se renforcer.
- **Reconnaître qu’on est moins bonne qu’un(e) autre (pour cette fois)**. Les vrais champions quand ils se plantent disent : « Machin était plus fort ce jour-là », et pas : « Les juges ont triché... » C’est comme ça qu’on s’améliore.
- **Être capable d’admiration quand ça en vaut la peine**. On ne parle pas ici des fausses vedettes de la télé réalité ou des escrocs affairistes. Avoir des modèles d’exigence, comme Simone Veil ou Oprah Winfrey par exemple, ça donne envie de se surpasser.
- **Se mettre à la place des autres** (même d’un chat !). Un moi fort est capable d’empathie et d’intimité. On n’a pas peur de perdre son identité, à la différence des xénophobes, racistes et sociopathes de tout poil.
- **Ne pas être hystérique** pour autant : on ne confond pas son désir avec le désir de l’autre, on n’est pas ce que l’autre attend qu’on soit, on garde en toute circonstance sa personnalité.
- **Savoir écouter sans interrompre**, parce qu’on ne se sent pas menacée par la parole de l’autre.

- **Ne pas trop parler de soi en bien ou en mal.** C'est un truc de vantards qui en rajoutent parce qu'ils imaginent qu'on les sous-estime ou de geignards qui cherchent à inspirer la pitié pour éviter l'affrontement.
- **Ne pas dénigrer les autres,** les amis comme les rivaux. Ce n'est pas parce que quelqu'un est « faible » que ça nous rend automatiquement plus fort.
- **Rester humble dans le succès.** Lorsqu'on se croit trop fort, on finit par faire des erreurs en sous-estimant les difficultés, ses adversaires, la contribution des autres, la chance...

DIX RECETTES POUR FAIRE TRÈS BONNE IMPRESSION

Nouvelle rencontre, premier entretien... Tout se joue dès les premiers regards, à l'instinct. Pour les anthropologues et les psychologues, cette immédiateté de la première impression est génétiquement programmée.

On se fait souvent une idée immédiate de la personne qu'on a en face de soi. C'est un réflexe de survie. Durant des millénaires, être capable de faire la différence au premier coup d'œil a été une question de vie ou de mort. Aujourd'hui, même si le risque est moindre, on est jugée dans les trois premières secondes, cataloguée ou non comme une proie possible.

De quoi est faite cette première impression ? D'un ensemble de signaux subliminaux. Physique, visage, mimiques, regards, voix, attitudes, gestes, environnement... tout concourt à composer une image de l'autre qui s'imprime durablement, en positif ou en négatif, sur notre disque dur mental.

Négative ou positive, la première impression n'est pas forcément la bonne, mais elle est toujours décisive. Au point qu'il est extrêmement difficile de changer d'avis après un premier contact avec quelqu'un quand on le trouve antipathique. Et encore plus quand on le trouve sympathique !

Alors, comment faire d'emblée une bonne impression ? Les moyens ne manquent pas. Voici dix astuces, et quelques ruses en plus, pour déclencher la sympathie, augmenter la réceptivité de vos interlocuteurs et les mettre dans de bonnes dispositions pour ne rien vous refuser ou presque.

1. Soignez votre apparence.

Le monde est injuste, mais c'est ainsi : nous sommes d'abord jugées sur notre apparence : soin apporté à sa personne, poids, beauté physique, etc. D'après une étude, 50 % des employeurs, par exemple, jugent qu'un physique séduisant est un critère important de recrutement¹.

Plus on présente bien et plus on est créditée de qualités positives. Avec le bon look, on paraît plus compétente, plus chaleureuse, plus équilibrée et moins agressive que les autres.

Et d'ailleurs on est mieux payée².

Alors, même et surtout si vous n'êtes pas très certaine de votre physique, n'hésitez pas à investir dans le beau. Plus vous vous montrerez sûre de vous, plus vous donnerez une image positive aux gens que vous rencontrerez.

1. Holzer H., « Multi-City Study of Urban Inequality », *East Lansing, Michigan State University*, 1993

2. Harper B., « Beauty, Statute and the Labour Market : a British Cohort Study », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, n° 62, 2000

2. Habillez-vous de sombre.

Oui, l'habit fait le moine, et les « gens nus n'ont pas ou peu d'influence sur la société », disait Mark Twain. Et les tenues sombres évoquent pour les femmes comme pour les hommes des qualités d'expertise et de pouvoir¹.

Les couleurs qui font le plus « pro » ? Le noir, associé dans l'imaginaire individuel au leadership et à la confiance en soi ; le bleu, associé à l'esprit d'équipe ; le gris, qui serait la couleur des esprits logiques et analytiques, et le marron qui reflète la fiabilité.

En revanche, mieux vaut laisser au placard sa petite robe rouge le jour d'un entretien d'embauche, d'un examen ou d'une présentation de dossier car lorsqu'il s'agit d'exceller intellectuellement, la couleur rouge est pénalisante : elle perturbe l'attention.

3. Souriez en grand.

On sait que le sourire rend les relations plus agréables. Dans le travail comme dans la vie, les moches sympas ont toujours plus la cote que les premiers prix de beauté qui font la tête. Mais de nombreuses recherches ont aussi montré qu'une personne qui sourit voit son attrait physique multiplié par deux.

On la trouve plus amicale, plus gentille, plus sociable et également, curieusement, plus intelligente². Elle est

1. Grasz J., « New CareerBuilder Study Looks at Best and Worst Colors to Wear in a Job Interview » [en ligne], CareerBuilder, novembre 2013 [consulté le 30 octobre 2017]. Disponible sur : <http://www.careerbuilder.com/share/aboutus/pressreleasesdetail.aspx?sd=11/21/2013&id = pr791&ed = 12/31/2013>

2. Lau S., « The Effect of Smiling on Person Perception », *Journal of Social Psychology*, n° 117, 1982

également perçue comme plus sincère, plus indépendante et compétente¹.

Et plus les sourires s'élargissent, plus l'effet sur les autres est garanti. Étirez vos lèvres, découvrez vos dents, vous toucherez presque trois fois plus de pourboires dans un bar. Et vous aurez trois fois plus de chance qu'une voiture s'arrête si vous faites du stop².

D'ailleurs, tous les recruteurs vous le diront, même s'il y a une prime à la beauté quand on embauche, à compétences sensiblement égales, un sourire, une attitude ouverte, positive, peut faire basculer la décision en faveur de la moins agréable physiquement. Normal : quand on doit passer des journées entières avec quelqu'un, on préfère tous s'entourer de gens souriants.

Sourire, c'est mourir un peu ?

Sourire tout le temps, en bon hypocrite, c'est excellent pour fluidifier les rapports sociaux, mais très mauvais pour la santé. C'est ce qu'a montré une étude effectuée par le département de psychologie du travail de l'université Goethe de Francfort auprès des « professionnels » du sourire³.

Les vendeurs, hôtesse de l'air et serveurs sont les plus exposés au syndrome de l'épuisement professionnel

1. Reis H. T., Wilson I. M., Monestere C., Bernstein S., Clark K., Seidl E., Franco M., Gioioso E., Freeman L., Radoane K., « What Is Smiling Is Beautiful And Good », *European Journal of Social Psychology*, n° 20, 1990

2. Guéguen N., Fischer-Lokou J., « The Effect of Hitchhikers' Smile », *Psychological Reports*, n° 94, 2004

3. « Don't Smile Too Much », German Shop Assistants Warned, Spiegel Online, mai 2008

(burn-out). En effet, la cordialité factice donne des rides et provoque également un affaiblissement des défenses immunitaires et tout un cortège de stress, de dépression et de troubles de la personnalité. Bref, souriez, mais pas trop.

4. Marchez plus vite.

Notre façon de marcher ou de bouger est unique et si révélatrice de notre personnalité qu'elle est en passe de devenir le meilleur mode d'identification d'un individu, plus sûr que la reconnaissance oculaire ou faciale.

Vous traînez des pieds, vous avancez à reculons, en crabe... Automatiquement, ça donne aux autres l'impression que vous êtes une pauvre chose. Un dos voûté, des épaules rentrées, ça sent forcément la proie. De nombreuses études ont d'ailleurs montré que les prédateurs se réveillaient souvent sur la base de signaux non verbaux¹. Par exemple, on a remarqué que les joggeuses étaient plus fréquemment victimes d'agressions sexuelles, selon l'équation : courir = fuite = peur = proie potentielle.

Au contraire, redressez le dos, la tête, ouvrez vos épaules, marchez d'un pas alerte, comme si vous aviez un but, ils penseront que vous êtes quelqu'un d'important.

5. Tenez-vous bien droite.

Si vous courbez le dos, baissez la tête, fuyez les regards, vous provoquez chez les autres ce que vous

1. Johnston L., Hudson S. M., Richardson M. J., Gunns R. E., Garner M., « Changing Kinematics as a Means of Reducing Vulnerability to Physical Attac », *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 34, issue 3, mars 2004, p. 514-537

craignez le plus : un jugement négatif. Au contraire, tenez-vous bien droite (dos, épaules, tête), regard et sourires francs... Vous vous sentirez nettement plus sûre de vous.

Les études montrent que nos attitudes corporelles ont un effet immédiat sur nos contenus mentaux¹. Par exemple, le simple fait de se tenir bien droite ne serait-ce que deux minutes est susceptible d'augmenter la confiance en soi de 80 %.

Cela fonctionne aussi lorsqu'on est assise. Se tenir droite sur sa chaise rend plus confiante et donne aux autres un *a priori* favorable².

6. Montrez-vous.

Vous avez peur d'être jugée défavorablement, alors comme la majorité des gens à l'école, au bureau ou dans les réunions publiques, vous rasez les murs ou vous disparaîsez dans les coins. Vous avez tort. Plus on occupe une position centrale, en vue, dans un groupe, mieux on est perçue et jugée par les autres, aussi bien en termes d'attrait physique que de sociabilité³.

Et montrez-vous souvent. Car en vertu de ce que les psychologues appellent le « biais d'exposition »⁴,

1. Carney D. R., Cuddy A. J. C., Yap A. J., « Power Posing : Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance », *Psychological Science*, XX (X) 1-6, octobre 2010

2. Brinol P., Petty R., Wagner B., « Body Posture Effects on Self-Evaluation : a Self-Validation Approach », *European Journal of Social Psychology*, 39 (6), 2009

3. Guéguen N., Meineri S., « Male Nonverbal Behavior and Woman Evaluation : a Field Experiment », *Perceptual and Motor Skill*, 2004

4. Zajonc R. B., « Attitudinal Effects of Mere Exposure », *Journal of Personality and Social Psychology Monographs*, 9, 1968

on préfère tous le connu, le familier, à l'inconnu, aux dangers éventuels. En gros, plus on voit quelqu'un ou quelque chose, plus on a tendance à le ou la trouver sympathique jusqu'à l'apprécier pour ne pas dire l'aimer.

7. Soignez votre poignée de main.

Notre façon de serrer la main est aussi très révélatrice, notamment parce qu'elle ne change pas avec le temps. Autrement dit, toutes proportions gardées, vous serrez les mains aujourd'hui comme quand vous étiez enfant, plus fermement si vous êtes plutôt du genre extravertie, plus mollement si vous vous rangez dans le camp des timides.

Les hommes ont généralement des poignées de main plus fermes que celles des femmes. Et les poignées de main fermes, des hommes comme des femmes, font toujours meilleure impression¹. Une bonne poignée de main provoque des sentiments positifs et diminue l'impact d'une éventuelle impression négative². Alors n'hésitez pas à vous montrer plus ferme si nécessaire.

8. Débarrassez-vous de vos manies.

Vous gratter la tête, triturer vos cheveux, souffler, vous ronger les ongles, vous tordre les mains... Loin d'être innocentes, toutes ces petites manies sapent inconsciemment votre confiance en vous. Et les autres voient que vous n'êtes pas à l'aise.

1. Chaplin W. F. *et al.*, « Handshaking, Gender, Personality, and RST Impressions », *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (1), 2000

2. Dolcos S., Sung K., Argo J., Flor-Henry S., Dolcos F., « The Power of a Handshake : Neural Correlates of Evaluative Judgments in Observed Social Interactions », *Journal of Cognitive Neuroscience*, 2012

En adoptant une gestuelle plus sobre, vous gagnez en autorité, vous mettez de la distance et on est moins tenté de vous manipuler.

De manière générale, évitez les auto-attouchements : mains dans les poches, croisées dans le dos ou devant soi, caresses machinales du visage, du corps, etc. Laissez tomber vos bras le long du corps : des bras détendus donnent des gestes spontanés. Soulignez vos propos avec des gestes simples (ils doivent partir des hanches et non du buste), mains ouvertes, tournées vers les autres. Veillez aussi à garder un visage détendu lorsque vous écoutez : décrivez le front, les sourcils, la bouche.

9. Travaillez votre forme.

Notre forme physique et nos humeurs affectent terriblement la confiance en nous-même. Fatiguée, stressée, déprimée, on se sent encore plus vulnérable, moins sûre de soi. Prenez l'habitude d'entretenir votre forme (alimentation saine, sommeil, sport...) : vous gagnerez en efficacité et aurez un meilleur impact sur les autres.

On sait que le sport est un excellent antidépresseur car il permet à votre corps de sécréter des endorphines euphorisantes. Mais le simple fait de marcher une petite demi-heure améliore immédiatement l'humeur, au moins pour quelques heures, comme le montre une étude effectuée par des chercheurs de l'université du Texas à Austin¹. Et même mieux, les bénéfices de la marche sur l'humeur croissent avec le nombre de pas faits dans la journée. Plus on marche, plus on se sent bien !

1. Dunn A. L., Triveldi M. H., Kampert J. B., Clark C. G., Chambliss H. O., « Exercise Treatment for Depression : Efficacy and Dose Response », *American Journal of Preventative Medicine*, 28, 2005, p. 1-8