COMMENT SE FAIRE APPRÉCIER

Christopher Lieberherr

À propos de l'auteur et de Speedevelopment

Bonjour,

Pour les nouveaux venus, je suis le fondateur de Speedevelopment, une communauté et un mouvement de personnes ayant décidé une fois pour toute de ne plus consacrer leur temps à être malheureux. Je dédie mon temps à trouver les meilleures techniques, astuces, méthodes, ressources et processus pour vous aider à enfin vivre la vie que vous méritez réellement d'avoir. Cet ebook est un outil gratuit parmi une myriade d'autres que nous vous offrons à travers notre site.

Je me tiendrai toujours à votre disposition pour vous aider à consacrer votre temps à la quête du bonheur et à son maintien !

– *Christopher & l'équipe de Speedevelopement*

Le syndrome de la technique magique

Il y a une multitude de livres, conférences, blogs, cours, méthodes, astuces, « hacks », donnant des techniques pour s'attirer les bonnes grâces d'une personne.

J'ai eu la chance (ou la malchance) d'en lire la probable majorité et je partage avec vous la quintessence des techniques qui, selon moi, sont les plus efficaces.

Je vais vous exposer le moyen de générer un sentiment de sympathie authentique et non une manipulation plus que temporaire (et vaguement efficace) pour pousser une personne à faire un acte spécifique pour ensuite vous détester de l'avoir ainsi utilisée.

Ainsi, pas de danses magiques, de regard hypnotique et de parfum aux hormones spécifiques. Simplement un ensemble de comportements à avoir qui, cela je peux vous l'affirmer, marchera dans absolument tous les cas.

Cependant, en suivant assidûment la méthode qui suit, je peux vous affirmer qu'il vous sera possible de gagner l'amitié de pratiquement n'importe qu'elle personne.

Prêt ?

Plus fort que le point G, Le point P

La majorité des gens ne veulent pas apprendre quelque chose de nouveau, encore moins connaître ce que vous faites dans la vie ou comment étaient vos dernières vacances.

Non.

Ce qu'ils leur intéressent au plus au point, c'est eux.

« Parlez-moi d'moi… ya qu'ça qui m'intéresse » – Philosophe chinois inconnu du IIIème siècle A.J-C. Attribué aussi certaines fois à Plutarque (humour bien sûr… on sait jamais…)

Faites en sorte que le sujet de la conversation soit votre interlocuteur lui-même et il vous appréciera automatiquement.

Il est donc nécessaire de chercher le centre d'intérêt voire la passion de votre interlocuteur pour ensuite lui asséner quelques questions stratégiques qui le pousseront à vous faire un exposé magistral pendant plusieurs heures. Nous appelerons cela « toucher le point P ».

En stimulant son point P, la personne non seulement vous appréciera, mais vous prêtera de nombreuses qualités alors que vous n'avez démontré aucune connaissance dans son domaine de prédilection.

Une personne sachant stimuler le point P de n'importe qui rendra sa présence vitale et nécessaire pour toutes les personnes qu'ils rencontrent. L'avantage du point P, c'est qu'il n'est pas que réserver aux femmes et qu'il n'est pas nécessaire d'avoir une relation sexuelle pour le trouver ni le stimuler !

Définir sa cible

Tout d'abord, vous devez définir vos cibles. Lors d'une soirée par exemple, vous devez choisir qui sera la cible de vos stratégies amicales. Il vous sera impossible d'attirer la sympathie de tout un groupe en une seule soirée.

Le seul moyen d'attirer l'attention d'un groupe entier et de l'accaparer en faisant l'intéressant avec son intelligence, sa repartie ou encore son humour.

Le groupe vous adorera mais chacun des individus qui le compose vous jalousera et vous en voudra pour lui avoir volé la vedette durant toute la soirée. D'où le cas typique d'une vedette d'école se trouvant sans aucun ami après avoir fini ses cours.

Il est donc nécessaire que vous visiez une seule et unique personne durant la soirée. Il est éventuellement possible de viser un couple ou un groupe très restreint comportant les mêmes intérêts (bien que cela soit bien plus sensible à gérer).

La méthode étape par étape

De nombreux livres donnent ce conseil mais ne rentre qu'en superficie dans le « comment ». Par exemple, il est très difficile d'expliquer comment trouver la passion de sa cible.

Pourquoi ? Parce que cela dépend de la situation, de votre personnalité et de celle de votre cible.

La méthode est décomposée en trois étapes :

- En amont : avant la situation d'interraction
- En sitaution : durant la situation d'interraction
- En aval : après la situation d'interraction

Comme vous pourrez le voir par la suite, l'éxécution de chaque point n'est pas nécessaire pour le bon fonctionnement de la méthode.

Il est cependant recommandé d'en exécuter le maximum pour optimiser vos chances de réussite.

Il est aussi possible qu'au début vous ne rencontriez pas de succès. La raison en sera probablement que vous n'avez pas réussi à trouver le point P de la cible, que vous avez paru insistant et bizarre en l'interrogeant comme un policier, que votre intérêt était tellement exagéré que la cible s'en ait rendu compte, que vous avez trop parlé ou encore que vous avez essayé de l'impresionné.

Bonne lecture, et n'oubliez pas que c'est en forgeant qu'on devient forgeron !

En amont

- Demandez à l'avance à l'hôte de vous parler des intérêts de votre cible. Bien sûr, ne l'appelez jamais cible… j'utilise ce terme uniquement à des fins explicatives.

- Renseignez-vous sur les réseaux sociaux : l'idéal étant Facebook ou éventuellement Instagram. Faites attention à LinkedIn car il est rare que la passion d'une personne soit son travail. Attention, ne rajoutez jamais la personne avant de l'avoir connu !

- Si vous avez un entourage en commun, posez quelques questions sur cette personne à ses amis. Bien sûr, cela ne doit pas être un interrogatoire.

Avec les connaissances acquises, faites diverses recherches pour mieux connaître le sujet. Le but n'étant pas de l'impressionner avec vos connaissances mais de lui poser des questions pertinentes.

En effet, il peut être agassant de devoir réepliquer le béabat de son activité à un parfait néophyte. Bien que cela puisse aussi faire plaisir à un bon nombre de personne.

Par exemple, si vous ne connaissez rien au joueur de foot préféré de la cible, renseignez-vous un peu pour pouvoir lui poser des questions quant à sa technique, son jeu ou encore des anecdotes autours de sa vie.

Si la personne est un fan invétéré, évitez les histoires à scandales, elle n'aimera pas qu'on rappelle le côté noir de son idole.

En situation

- Observez avec qui la cible discute avec enthousiasme. Les connaissez-vous ? Si c'est le cas, essayez de vous souvenir de la passion en commun de ces personnes.

- Intégrez un groupe où la cible est, puis analyser les divers sujets qu'ils abordent. Apercevez-vous un gain d'intérêt de la part de votre cible concernant un sujet spécifique ?

- Ouvrez le contact avec la cible en vous présentant simplement. Eh oui, inutile de faire une accroche spécifique pour le premier contact. Un sourire sincère suffit (même pour les femmes…).

- Utilisez le fameux : « j'ai entendu dire que » et testez les diverses informations que vous avez pu recueillir en amont. Abordez son travail : est-ce que ses yeux s'illumine ou répond-t-il par onomatopées ? Abordez alors son dernier voyage puis un autre sujet et encore un autre jusqu'à ce que la cible commence à s'enflammer et vous parler sans interruptions pendant de nombreuses minutes.

- Intéressez-vous réellement à ce que la personne dit (pas toujours facile), et posez-lui régulièrement des questions approfondissant le sujet.

- Le plus important : fermez-la et écoutez. N'essayez en aucun cas de lui prouver que vous savez déjà ce qu'il vous dit, que vous connaissez un peu son sujet, que vous avez eu une expérience similaire ou pire, que vous avez fait ou vécu quelque chose de mieux que la cible.

Exception

Il existe une très très très rare minorité de personne qui s'intéresseront à ce que vous dites sur un sujet spécifique. Vous pouvez lui répondre mais faites attention de ne pas vos enthousiasmer et de monopoliser la conversation.

Si vous le faites, vous adorerez la personne et vous vous rendrez compte en aval que c'est elle qui a utilisé la méthode contre vous .

Une précision

Etant donné que vous avancez à tâtons durant la première interaction, il est extrêmement important de sauter d'un sujet à l'autre très rapidement.

La réaction sera immédiate si vous touchez son point P (eh oui, comme une femme...) donc inutile de continuer à lui poser des questions sur son travail pendant 10 minutes s'il n'a fait aucun signe d'enthousiasme.

Avec de la pratique, vous verrez instantanément quand vous aurez touché la passion de la personne.

En aval

Cette étape est nécessaire uniquement si vous voulez créer un lien permanent. J'utilise régulièrement les étapes précédentes uniquement pour passer un bon moment et me faire apprécier. En effet, il est toujours pratique de se faire apprécier par une personne, on ne sait jamais quand on aura besoin de celle-ci.

- Il est possible que la personne vous propose de l'accompagner durant une activité en rapport avec sa passion. Acceptez même si vous n'y connaissez rien. La personne ne veut pas un partenaire mais montrer ses compétences sur le terrain.

- Si la personne ne propose pas, demandez s'il serait éventuellement possible de l'accompagner pour faire une activité en rapport avec sa passion. Si vous avez rempli avec succès les étapes précédentes, il est presque impossible que la personne refuse.

- Durant l'activité, ne cherchez jamais à impressionner la personne mais faites lui souvent comprendre que vous admirez énormément ses compétences. Cependant, faites le maximum d'effort pour ne pas être un boulet et suivre ses instructions.

- Exprimez votre grande gratitude à la cible et offrez-lui éventuellement un cadeau de remerciement. Je vous invite à lire 5 moyens d'exprimer sa gratitude si vous n'avez pas beaucoup d'inspiration.

- Créez une ligne ou mieux, plusieurs lignes de contact : téléphone, mail, réseaux sociaux, adresse, etc.

- Envoyez pour les occasions (Noël, anniversaire, anniversaire des enfants, etc.) une lettre en lui demandant comment elle va et abordant très brièvement sa passion.

Simple à comprendre, difficile à appliquer

Cette méthode est extrêmement simple intellectuellement et théoriquement parlant.

C'est pour cela qu'une grande majorité des personnes la lisant connaissent une certaine déception.

Nous sommes dans une époque où l'on cherche constamment la pilule ou la technique magique qui résoudra tous nos problèmes. Peut-on alors réellement parler d'une génération scientifique ?

Méfiez-vous de l'apparente simplicité de cette technique. Son application est très difficile et demande de nombreuses années de pratique avant d'être maîtrisée.

Il vous faudra tout d'abord maîtriser vos émotions en acceptant de ne pas briller devant votre interlocuteur et de ne pas essayer de l'impressionner. Se taire durant plusieurs heures et accepter que la personne en face de vous se contre-fiche de votre existence et aussi très difficile à encaisser. Avec le temps, vos questions s'affineront et votre endurance émotionnelle accroîtra.

Nous pouvons faire le parallèle avec la santé et un corps sportif. Il vous suffit pour cela de bien vous alimenter et de faire quotidiennement du sport. La théorie derrière est simple, la pratique ne l'est pas.

Je peux cependant vous assurer qu'une fois maîtrisée, cette méthode vous permettra de soulever des montagnes.

Un dernier mot

Le but d'utiliser cette méthode est d'améliorer vos relations sociales pour vous permettre d'atteindre plus facilement vos objectifs mais aussi d'accroître la qualité de vos interractions.

Vous êtes bien sûr libre d'utiliser cette méthode comme bon vous semble mais si vous n'y prêter qu'une intention de manipulation, je peux vous affirmer que vous perdez beaucoup de sa valeur.

J'espère sincèrement que cet outil vous sera outil et qu'il contribuera à vous rapprocher d'une vie sereine et remplie de bonheur.

A bientôt,

Christopher Lieberherr,
Fondateur de Speedevelopment

S'il vous plaît, partagez ce contenu à ceux qui ont en besoin !

Je partage cet outil gratuitement à tous les membres de la communauté Speedevelopment – et j'adore que ce soit le cas ! Tout ce que je demande, c'est que vous partagiez cet outil avec ceux qui ont en besoin.

Merci encore pour faire partie de ce merveilleux mouvement !