

23- Les 3 «A» pour devenir plus attractif

Le véritable secret d'une personnalité attirante est d'offrir aux gens la nourriture qu'ils attendent et désirent. Les gens désirent aussi ardemment certaines choses que les abeilles désirent le miel.

Ce désir est un désir égoïste commun à tous les êtres humains: nous sommes plus intéressés par nous-mêmes que par toute autre chose au monde.

Toutes personnes désirent se sentir importantes et avoir de la valeur. Il y a un besoin à l'intérieur de chaque être humain d'être approuvé, de satisfaire son égo.

Comblez le besoin d'estime et d'appartenance de l'autre et il devient automatiquement votre allié.

Savoir satisfaire le besoin des gens de se sentir importants est le plus grand pouvoir de l'influence. C'est sûr ce principe que se base les trois 'A' de l'attraction.

Si vous souhaitez devenir une personne attractive, appliquez ce triangle des 3 'A':

1) Acceptation

Acceptez les autres tels qu'ils sont. La tolérance est une grande arme en influence. Permettez aux autres d'être eux-mêmes. Personne n'aime avoir à faire des efforts pour plaire à quelqu'un. Si vous montrez à quelqu'un qu'il peut faire partie de votre groupe en restant lui-même, non seulement vous répondez à son besoin d'appartenance, mais en plus vous satisfaites son égo.

N'insistez pas pour exiger la perfection de quelqu'un avant de l'aimer. Prenez les gens comme ils sont. Plutôt que de mettre en avant leurs défauts, mettez en avant leurs qualités.

Ne concevez pas un moule moral dans lequel les gens devraient se former en vue de gagner votre acceptation. Surtout, ne marchandez pas votre acceptation (par exemple en faisant du chantage).

Quelqu'un de charismatique ne juge pas, il sait mettre en avant les atouts des autres en leur permettant de rester eux-mêmes.

2) Approbation

Dans la lignée de l'acceptation, recherchez quelque chose que vous pouvez approuver chez quelqu'un. Ça peut être minime ou insignifiant. Mais dites à l'autre que vous reconnaissez ceci et le nombre de choses que vous pouvez sincèrement approuver va commencer à augmenter.

Plus il reçoit d'approbation, plus il changera son comportement pour être approuvé sur d'autres plans. Plus c'est sur un détail moins évident, plus c'est sincère.

Par exemple, complimenter une femme sur ses yeux, ses cheveux ou son sourire, même si ça lui fera toujours plaisir, ça reste courant et elle a très certainement l'habitude de l'entendre. En revanche, si vous la complimentez sur une partie de son corps ou de sa personnalité qui est moins évidente, un petit détail que seules peu de personnes remarquent, vous marquerez plus de points.

3) Appréciation

Apprécier signifie valoriser contrairement à déprécier qui veut dire dévaloriser.

Montrez aux gens que vous les valorisez. Offrez-leur un traitement de faveur, individuel. Personne ne veut être un numéro sur une liste ou un pion dans la masse.

Pour cela, ne sous-estimez pas les petites courtoisies telles que le fait de se présenter à l'heure à un rendez-vous, les règles de politesse, les remerciements, les appeler par leurs noms et prénoms...

C'est avec ces petites choses qu'on souligne l'importance de quelqu'un, comme je l'expliquais dans cet article sur l'art du remerciement.

Il est également important de complimenter les actes ou les détails et non la personne en elle-même ou la généralité.

Par exemple:

« Votre travail est excellent » plutôt que « vous êtes un bon employé ».

SÉRIE 28 JOURS POUR CHANGER DE VIE

« Vous avez battu le record des ventes » plutôt que « vous êtes notre meilleur vendeur ».

« Vous avez une magnifique chevelure » plutôt que « vous êtes très jolie ».

Si vous mettez l'autre en valeur, ce dernier vous accordera automatique une grande importance.

Comme vous le voyez, si vous focalisez sur les autres en appliquant ces trois principes, ces derniers vous considéreront automatiquement de la même façon. Quelqu'un d'attractif est quelqu'un qui sait faire passer les autres en premiers.

Entraînez-vous à appliquer les trois 'A' dans votre quotidien et vous remarquerez rapidement une grande amélioration dans votre influence sociale.

A voir: voici un ensemble de principes à appliquer et d'exercices d'entraînement pour développer votre influence sociale et influencer positivement les autres...

Les programmes que je vous recommande pour aller plus loin...

A propos de Johann Yang-Ting...