# COMMENT AVOIR DE LA

# CONVERSATION

**QUAND ON EST** 

# TIMIDE

- LE GUIDE COMPLET -

SURDESOI

# LES QUESTIONS QUI TUENT TES CONVERSATIONS

Souvent, les personnes que je rencontre me demandent :

"Lucas, j'aimerai avoir plus de conversation, mais je ne sais jamais trop quoi dire aux autres. "

Et c'est normal d'être dans cette situation ...

Après tout, personne ne nous a vraiment enseigné comment avoir de bonnes conversations – bien que cela aurait été utile.

Alors aujourd'hui, nous allons remédier à ça!

Nous allons décrypter ensemble plusieurs conversations pour te permettre de ne plus commettre certaines erreurs qui « tuent » tes conversations.

Ready?

# **CHAPITRE I** AVANT

Pour commencer, voici un exemple de conversation enregistré par Daniel au cours d'une soirée :

\*quelques minutes après avoir fait connaissance\*

Daniel: Et au fait, d'où est-ce que tu viens?

Interlocuteur : Je viens de Paris, mais je viens d'emménager sur Lyon il y a peu.

Daniel: Et alors ... est-ce que tu aimes Lyon?

Interlocuteur: Oui, franchement c'est sympa.

→ Daniel:...

Ici, on voit qu'après seulement 2 questions Daniel bloque - il ne sait plus quoi dire.

J'imagine le regard de son interlocuteur posé sur lui, attendant la suite.

Et Daniel de son côté – désemparé - cherchant à combler ce silence gênant.

Le truc, c'est qu'il aurait pu éviter cette situation.

Mais ça, il ne le savait pas encore!

# **CHAPITRE II** APRES

Daniel c'est un gars discret, qui n'est pas encore très à l'aise dans le fait de discuter avec les autres.

Pourtant, 3 jours après lui avoir expliqué son erreur, je reçois un nouvel email de sa part. Et voici la conversation qu'il m'a partagée :

\*quelques minutes après avoir fait connaissance\*

Daniel: Et au fait, d'où est-ce que tu viens?

Interlocuteur: Je viens de Paris, mais je viens d'emménager sur Lyon il y a peu.

(note : pour cet exemple, j'ai volontairement laissé le même début de conversation ... mais la réponse ci-dessous est différente)

Daniel: Et alors ... qu'elles sont tes premières impressions? Qu'est-ce que tu penses de la ville?

### Waouh ... sans le savoir, Daniel venait de m'impressionner!

Tu ne le perçois peut-être pas encore, mais ce qu'il venait de faire est fantastique.

Pour comprendre, prenons un instant pour analyser cette conversation plus en profondeur - il existe un petit secret (à découvrir plus bas).

# CHAPITRE III

## L'ANALYSE

### Reprenons la dernière question de Daniel (avant) :

1) Et alors ... est-ce que tu aimes Lyon?

Sa question n'est pas mauvaise, mais il aurait pu faire mieux!

Comparons-la maintenant à son autre question (après) :

2) Et alors ... qu'elles sont tes premières impressions ? Qu'est-ce que tu penses de la ville ?

La différence entre ses deux questions, c'est que la question 1) appelle une réponse en un mot.

Son interlocuteur va répondre : oui ou non ; ce qui ne favorise pas la conversation - et maximise ses chances de ne pas savoir quoi répondre comme nous l'a montré son exemple.

Dans l'autre cas, la question 2) fera parler son interlocuteur beaucoup plus facilement - et l'invitera même à lui en dire plus sur ce qu'il a pensé de la ville.

Cette fois-ci, on constate que la question favorise la conversation.



La leçon de Daniel: les questions ayant pour seule réponse oui ou non sont à éviter – c'est le meilleur moyen de te retrouver bloqué et de ne pas savoir quoi répondre à ton interlocuteur.



### As-tu déjà entendu ces conseils?

Regarde les gens dans les yeux, réfléchis à des sujets intéressants à aborder avant de lancer la conversation, hoche la tête et souris pour montrer que tu es attentif.

Un conseil : oublie tout ça. C'est de la merde.

Ça ne t'aidera en aucun cas à avoir de meilleures conversations.

Il n'y a aucune raison d'apprendre à montrer que tu es attentif, si tu es effectivement attentif.

Le plus important dans une conversation c'est ce que tu vas dire (et non pas ce que tu vas faire).

C'est pourquoi nous allons maintenant prendre un moment pour comprendre comment poser de bonnes questions à nos interlocuteurs.

J'ai encore 2 autres règles de base - et je t'explique tout ça, dès maintenant, juste en dessous.

# **CHAPITRE IV** AVANT

### Lydia rencontre régulièrement le même problème :

« Quand je parle de judo avec quelqu'un, la plupart du temps j'aime demander:

"Depuis combien de temps fais-tu du judo?"

Mais je rencontre un problème avec cette question parce que :

1) elle est assez ennuyeuse

2) à part me répondre "6 mois " ou "5 ans " la plupart des gens ne savent pas quoi rajouter de plus ... ce que ne favorise pas vraiment le dialoque.

Du coup je me retrouve coincée et ne sait pas comment relancer la conversation »

Ok ... première chose à savoir : c'est normal de bloquer quand on pose ce type de question.

Mais on peut tout de même éviter cette situation en posant de meilleures questions.

Prenons un instant pour analyser l'erreur de Lydia et voir comment éviter de commettre cette erreur.

# **CHAPITRE V** APRES

### La question de Lydia était :

"Depuis combien de temps fais-tu du judo?"

La plupart des gens - s'ils ne sont pas de grands causeurs - vont répondre le plus simplement possible à sa question.

Et c'est exactement ce que l'on peut observer dans son exemple.

### Maintenant, si je pose plutôt cette question à mon interlocuteur :

" Qu'est ce qui t'a donné envie de faire du judo ? "

Dans ce cas-là, je l'oblige à s'engager dans une réponse plus longue (il est impossible de répondre à cette question en 2 mots).

Dans l'exemple de Lydia : son interlocuteur peut répondre en 2 mots - ce qui ne favorise pas du tout la conversation.

Par contre, dans mon exemple, je « force » mon interlocuteur à me donner une réponse longue.



Leçon à retenir : plus tu feras parler ton interlocuteur et plus il sera facile pour toi de trouver des choses à dire. Je déconseille donc toutes les questions qui peuvent être répondu en 1 ou 2 mots.



Dans des interviews, on entend souvent le présentateur poser ce type de questions.

Interviewer : D'où venez-vous ? Où avez-vous grandi ?

L'invité répond alors sagement : Je viens de Bordeaux et c'est là-bas que j'ai passé la majeure partie de mon enfance.

Le problème avec ces questions, c'est qu'elles sont beaucoup trop formelles/réfléchies et qu'elles manquent terriblement de fun.

Les timides rencontrent eux aussi ce même problème.

Il manque parfois cette petite touche d'humour à leurs discours.

Si tu souhaites ajouter cette part de fun à tes conversations, alors voici un très bon conseil :

# **CHAPITRE VII** APRES

Ce conseil, c'est de faire un jeu de devinettes.

Je m'explique. J'adore faire ça!

Ne le fais pas tout le temps - pour chaque question - mais si une question te semble ennuyeuse alors utilise cette méthode pour apporter un peu de fun à ta question.

Si tu demandes à ton interlocuteur : « D'où venez-vous ? »

Transforme-le immédiatement en un jeu de devinette.

Rajoute alors: « Attends ... donne-moi simplement deux indices et laisse-moi voir si je peux deviner »

La personne appréciera certainement que tu rendes la conversation plus amusante.

Elle te donnera alors des indices pour t'aider à trouver, tu vas essayer de deviner, rire et sourire.

Et lorsque tu découvriras éventuellement d'où elle vient, il est beaucoup plus amusant d'y arriver que de simplement poser la question.

Maintenant, le problème avec cette astuce c'est que tu ne peux pas l'utiliser dans n'importe quelle situation.

Disons que tu ne peux pas faire ça si tu parles avec ton patron.

Mais c'est vraiment amusant dans des endroits comme dans une soirée par exemple.

Et honnêtement à chaque fois que la situation s'y prête c'est assez amusant - ou du moins beaucoup plus amusant que de simplement demander « D'où êtes-vous ? ».



Leçon à retenir : les questions bateaux - que l'on a tous déjà entendu un milliard de fois - sont beaucoup plus amusantes si elles sont tournées sous forme de petite devinette.

### CONCLUSION

### MERCI D'AVOIR SUIVI CE GUIDE

La suite arrive demain: je te réserve une belle surprise (qui vas te faire extrêmement plaisir!!)

Surveille ta boîte mail avec le tag [CONV 2/6].

## Si tu souhaites aller plus loin ...

Rejoins le programme en ligne «Élite Conversation» et apprends à trouver des sujets de conversations sur commande.

Dans ce programme vidéo tu apprendras :

- · Les meilleurs conseils pour améliorer tes conversations rapidement
- La solution pour savoir quoi dire en toutes circonstances (testée et approuvée)

### Clique ici pour découvrir le contenu de ce programme

PS: en ouvrant cet ebook, tu viens automatiquement d'activer un code promotionnel de 120,00 euros sur ce programme (valable quelques jours seulement)