

## Comment Juger Les Autres En Un Clin D'oeil ?

Vous êtes-vous parfois demandé pourquoi vous aviez du mal à faire confiance à une personne?

-D'où vient votre impression que, malgré ses promesses, votre patron ne vous accordera pas l'augmentation que vous avez demandées ?

-Pourquoi avez-vous mis en doute les propos d'un proche alors que son histoire était tout à fait plausible....

-Et comment aviez-vous deviné que vous plaisiez à cette personne qui, pourtant, n'ose pas vous faire d'avances?

Visiblement, toutes ces personnes ont dû vous en dire plus long qu'elles ne le pensaient.

En vous parlant, peut-être ont elles simplement haussé leurs sourcils de façon exagérée, ou cligné des paupières trop fréquemment.

Peut-être encore, ont-elles penché inconsciemment le buste vers vous de manière un peu plus prononcée que d'habitude...

Aussi imperceptibles soient-ils, ces simples gestes auront suffi à vous alerter.

Car AUCUN de ces gestes n'est GRATUIT.

AUCUNE de nos attitudes ou de nos expressions n'est INNOCENTE.

Toutes ont un sens, et vous permettent de décoder très facilement le discours de vos interlocuteurs, d'évaluer s'ils sont sincères ou dissimulateurs, timides ou sûrs d'eux, dynamiques ou lymphatique...

Notre caractère, nous l'évalons tous ....à notre insu.

En fait, TOUT nous trahit: Nos gestes, notre démarche, notre voix, notre façon de nous habiller, notre écriture, et mille autres petites choses.

Tout cela est le reflet de notre être le plus profond.

Pour un observateur averti, des signes infaillibles permettent d'analyser la personnalité et les traits particuliers de n'importe qui.

Et VOUS, connaissez-vous ces signes qui donnent le pouvoir de découvrir en un clin d'œil, le caractère de votre prochain ?

Nous sommes tous des détectives en puissance...

Que diriez-vous de devenir, à votre tour, Un Véritable Scherlock Holmes ?

Vous passez 70% de votre temps à communiquer avec les autres.

Et quant on sait que seulement 15% des gens sont très bons observateurs, et que ces 15% correspondent, au pourcentage des gens qui ont vraiment réussi dans leur vie, le jeu en vaut vraiment la chandelle!

Peut-être serez-vous tentés de me dire :

" Pourquoi chercher à en savoir plus sur les autres? "

Tout simplement parce que la connaissance des personnes avec lesquelles vous êtes en contact est LE PLUS GRAND FACTEUR DE SUCCÈS dans la vie et dans les affaires.

Bernard Louis <http://www.editeur-ebooks.com>

## About the Author

Bernard Louis [Apprendre à Juger les autres](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)