

C'EST MALIN

POCHE

VALENTIN BECMEUR

NE VOUS FAITES PLUS MARCHER SUR LES PIEDS



**Gestuelle, posture, repartie...
le mode d'emploi pour reprendre
le contrôle!**

NE VOUS FAITES PLUS MARCHER SUR LES PIEDS



Vous en avez marre de ne pas réussir à vous exprimer ? De ne pas savoir dire non ? Et de vous faire marcher dessus par tout le monde ? Il est temps de dire « stop » ! Apprendre à s'affirmer et à dire ce que l'on pense est une étape importante et indispensable au succès tant dans la vie personnelle que professionnelle. Alors, qu'attendez-vous ?

Dans ce guide complet et pratique, découvrez :

- Comment identifier les jeux de pouvoir (gestuelle, postures).
- Comment apprendre à marquer votre territoire (pour mieux respecter votre vie privée et vos relations).
- Comment se comporter en public (faire face à un groupe dans la rue, gérer une confrontation).
- Comment maîtriser ses signes de faiblesse (politesse excessive, maladresse).

**TOUTES LES CLÉS POUR GAGNER EN CONFIANCE
ET EN AFFIRMATION DE SOI !**

Valentin Becmeur est coach et formateur en communication. Expert en rhétorique, il accompagne professionnels et particuliers dans leur maîtrise de l'art oratoire et de la communication sous toutes ses formes. Il est également l'auteur de *Décodez ses gestes en 10 leçons, c'est malin*. Avec la collaboration d'**Alix Lefief-Delcourt**, journaliste.

ISBN 979-1-0285-0455-7

illustration de couverture : valérie lancaster

design : bernard amiard



6 euros
Prix TTC France

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

L E D U C . S
P R A T I Q U E

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

Décoder ses gestes en 10 leçons, 2015.

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS MALINS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

<https://tinyurl.com/newsletterleduc>

Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site :
www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins
sur notre blog : **www.quotidienmalin.com**

sur notre page Facebook : **www.facebook.com/QuotidienMalin**



Conseil éditorial : Nathalie Ferron

Édition et correction : Marjolaine Revel

Maquette : Sébastienne Ocampo

Illustrations : Fotolia

Avec la collaboration d'Alix Lefief-Delcourt

© 2018 Leduc.s Éditions

29, boulevard Raspail

75007 Paris – France

ISBN : 979-10-285-0455-7

ISSN : 2425-4355

C'EST MALIN

POCHE

VALENTIN BECMEUR

NE VOUS FAITES PLUS MARCHER SUR LES PIEDS

L E D U C . S
P R A T I Q U E

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
CHAPITRE 1	
DÉFINISSEZ VOTRE ESPACE	13
CHAPITRE 2	
OCCUPEZ LE TERRAIN	45
CHAPITRE 3	
DÉPASSEZ LES CONFLITS	81
CHAPITRE 4	
L'ART DE LA NÉGOCIATION	133
CHAPITRE 5	
3 ATTITUDES CLÉS À ADOPTER AU QUOTIDIEN	163
CONCLUSION	177
BIOGRAPHIE	179
TABLE DES MATIÈRES	181

INTRODUCTION

Un matin, une collègue de Céline déboule dans son bureau sans frapper pour savoir si elle a bientôt terminé son dossier, parce que « ça commence à traîner ! ». Céline passe alors le reste de la semaine la boule au ventre, en ayant du mal à s'endormir le soir. En rentrant du travail, Sophie croise deux jeunes gens près de son immeuble. L'un d'eux ricane en la regardant et cela la blesse profondément. Il suffit qu'elle y repense pour sentir son cœur s'emballer et son visage rougir de honte et de rage. Depuis, elle presse le pas quand elle approche de son immeuble et se sent mal chaque fois qu'elle arrive chez elle. Martin, un chef d'équipe nouvellement promu dans un atelier d'assemblage, est un jour confronté à l'une de ses subordonnées qui refuse d'exécuter une tâche et le rembarre devant tout le monde en

lui disant « d'aller se faire foutre ». Il repasse sans cesse le film dans sa tête, en imaginant ce qu'il aurait pu ou dû répondre... Il redoute désormais de retourner à l'atelier et d'y croiser la subordonnée – ou plutôt l'insubordonnée – en question. Anne repense à cette femme qui lui est passée devant dans la file d'attente avec un culot effroyable. Joachim baisse les yeux chaque fois qu'il croise un regard dans la rue. Pierre s'est fait doubler par un soi-disant partenaire sur un projet. Christine a le sentiment de s'être fait avoir par un vendeur sur un marché. Roger ne sait pas dire non et a l'impression que ses prétendus amis en profitent et en abusent. Victorine a tellement peur de se faire avoir qu'elle dit tout le temps non, et rate plein d'occasions. Mustafa a l'impression de ne jamais être pris au sérieux dans son travail. Mélanie est la seule femme de son service dans une grande entreprise d'informatique et a du mal à se faire entendre dans ce milieu très masculin. Yves a le sentiment que les femmes ne le respectent pas. Et tout un chacun repasse inlassablement le film de sa vie, le cœur battant, la boule au ventre, la gorge sèche ou les mains moites en se demandant comment les choses auraient pu être différentes ou pourraient changer.

Tous les jours, nous subissons des attaques, qui n'ont parfois l'air de rien, qui peuvent sembler anodines vues de l'extérieur, mais qui grignotent petit à petit notre espace vital et notre santé mentale. Il nous arrive d'entretenir malgré nous des relations qui nous détruisent. Nous nous retrouvons impliqués dans des rapports de forces qui finissent toujours par nous affecter, que ce soit au travail, à la maison, dans la rue... Cela peut prendre la forme d'un simple regard ou d'un ton cassant, de remarques désobligeantes... Ce n'est vraiment pas grand-chose, mais ça nous « bouffe » la vie. On peut ruminer ces petites attaques pendant des jours, y repenser durant la nuit...

Mais bonne nouvelle : les choses peuvent changer. Mieux encore : la solution est déjà en nous !

Les êtres vivants ont besoin d'espace pour se développer. C'est biologique. Leur survie en dépend. Et comme tout animal ou végétal, **l'homme a besoin de son espace vital**. Nous cherchons tous à délimiter et à marquer un territoire qui deviendrait ainsi le nôtre. Nous avons le sentiment « d'étouffer » quand nous n'avons plus aucun espace privé ou quand celui-ci n'est pas respecté. Nous avons besoin

de « respirer », c'est-à-dire d'aller dans des lieux où les autres ne nous imposent pas des limites trop strictes – des lieux où nous ne nous sentons ni menacés ni jugés. Si nous avons besoin d'un certain espace, c'est d'abord par sécurité. Nous avons besoin d'un espace pour dormir, d'un espace pour manger... C'est-à-dire d'un lieu où nous pouvons nous protéger du danger, un lieu où nous pouvons relâcher notre attention sur ce qui se passe autour de nous et ne plus être constamment sur la défensive.

Nous avons aussi besoin de cet espace par liberté. Un lieu où nous pouvons revenir est un lieu qui nous permet de nous construire individuellement. Nous pouvons y stocker et ranger nos affaires, l'aménager et le décorer à notre goût... Ce qui définit l'être humain, c'est sa liberté. Nous n'y pensons pas vraiment, nous l'avons peut-être même quasiment oublié, mais notre liberté première, c'est notre liberté de mouvement, celle d'aller et venir, de bouger, de nous déplacer – et même de danser, remuer et sentir notre corps... Nous nous en rendons compte chaque fois qu'elle vient à nous manquer ou qu'elle nous est confisquée : notre liberté est fondamentale, et sans liberté, les choses perdent de leur saveur, plus rien n'a de valeur.

Quel rapport avec le fait de se faire marcher sur les pieds ? En réalité, c'est exactement ça : une question de territoire, qu'il s'agisse d'un territoire physique ou d'un territoire symbolique. **Quelqu'un qui vous marche sur les pieds, c'est quelqu'un qui empiète sur votre espace et ne respecte pas votre liberté.** Vous devez empêcher que cela n'arrive, en tout cas que cela n'arrive trop souvent ou de façon trop prononcée !

Mais il faut pouvoir s'affirmer **sans empiéter sur l'espace des autres en retour.** Autrement dit : faire ce que l'on veut tant qu'on ne dérange pas les autres. Or, dans notre quotidien, quasiment toutes nos actions sont guidées par les autres et non par nous-mêmes. Nous limitons ou modifions nos façons d'être et de faire parce que d'autres personnes nous l'imposent : les passants dans la rue, les collègues, notre supérieur, ou même plus généralement « la société ».

Pour retrouver notre liberté, la solution est simple et elle est en chacun de nous. Elle dépend essentiellement de notre aptitude à communiquer : à communiquer avec les mots, avec le ton de la voix, avec les gestes, le corps et le regard... ; à communiquer pour négocier, pour

séduire, pour plaire... ; mais aussi à communiquer de façon plus combative, dans une situation conflictuelle, dans un rapport de forces *a priori* insoluble... Pour débattre, il faut parfois être prêt à combattre. La communication peut être utilisée pour faire la guerre comme pour faire la paix, et le grand paradoxe de la stratégie est « si tu veux la paix, prépare la guerre ».

Dans ce livre, vous allez découvrir comment vous endurcir pour mieux vous adoucir et adoucir vos relations avec les autres. Vous apprendrez à faire face aux situations du quotidien qui vous pourrissent la vie et vous découvrirez comment adapter votre communication dans chacune de ces situations.

Chapitre 1

Définissez votre espace

« **S**e faire marcher sur les pieds » : cette expression évoque l'image d'une personne qui pose son pied sur le pied d'une autre, empiétant ainsi sur son territoire personnel, son espace physique. En réalité, l'expression renvoie aussi à un espace plus large. Une personne qui fait beaucoup de bruit, qui met de la musique trop fort peut aussi empiéter sur le territoire de l'autre.

Pour comprendre de quoi on parle, il est donc important de comprendre cette notion d'espace : quelles sont les limites du vôtre et à partir de quel moment l'autre empiète-t-il dessus ?

DE QUELS ESPACES AVONS-NOUS BESOIN ?

L'espace physique

L'espace physique est l'**endroit où vous vous trouvez**, où vous êtes placé. Prenons un exemple simple du quotidien : dans la salle d'un restaurant, le fait d'être installé près de la porte d'entrée ou des toilettes, en pleine vitrine ou dans un coin légèrement isolé fait toute la différence. Dans certains cas, le restaurateur qui vous a placé là prend en compte votre espace physique, et dans d'autres cas non. Quelle est la meilleure attitude à adopter alors pour se faire respecter et ne pas le laisser empiéter sur votre espace ?

D'une façon générale, sachez que les places les plus visibles sont accordées à des individus **dont l'apparence est la plus conforme** à celle de la clientèle visée par le restaurateur. Celui-ci essaiera d'y placer rapidement du monde afin de créer un effet d'affluence, de donner l'impression aux passants qu'il y a déjà du monde dans son établissement et que celui-ci est bien fréquenté. Ensuite, une fois que les clients affluent, ceux-ci sont dirigés en priorité vers les

places les moins confortables, les moins faciles à affecter. On pourra même habilement vous poser cette question : « Avez-vous réservé ? », afin de laisser entendre que vous n'avez pas le choix et que vous devriez être déjà bien content qu'il reste au moins une place pour vous, même si c'est la pire.

Comment faire, en pratique ?

Voici quelques conseils simples pour vous faire respecter au restaurant, conseils que vous pourrez aussi appliquer dans toute autre situation : au travail, lors d'une fête entre amis, au cours d'un séminaire...

- **Adoptez une apparence cohérente.** Choisissez un établissement globalement en conformité avec votre style. L'objectif est d'éviter d'avoir l'air trop déclassé, c'est-à-dire de donner le sentiment que vous n'êtes pas à votre place. N'hésitez pas à faire un effort vestimentaire si besoin... Si vous affichez un style trop dépareillé par rapport à la clientèle visée – ou la clientèle habituelle –, il est probable que vous ne soyez pas pris au sérieux. Votre pouvoir de négociation en sera d'autant plus réduit et vous prenez le

risque de vous faire avoir par manque de considération.

- **Adoptez une attitude de droiture et de fermeté** (voir aussi p. 56) : pas de sourire exagéré en guise de politesse déplacée, pas d'expression de gêne ou de malaise trahissant le fait que l'on ne se sent pas à sa place ou que l'on préfère se faire tout petit. Tout en vous doit exprimer le sentiment d'arriver en territoire conquis. Si vous vous montrez trop souriant ou trop conciliant, il est possible que l'on vous relègue dans un endroit peu confortable, car on estimera que vous n'oserez pas vous rebiffer.
- Quand vous entrez dans le restaurant, **s'il n'y a personne pour vous accueillir, ne subissez pas pour autant**. Saluez d'un signe, ou si possible de quelques mots prononcés d'une voix claire et directe, la première personne tournée dans votre direction. Soit on vous indique une place où vous pouvez vous installer, soit on vous fait signe d'attendre car le lieu est déjà bondé et une file est en train de se former derrière vous. Ne subissez pas l'attente en prenant une attitude gênée, sans trop savoir où vous mettre. Si l'attente est trop longue, prenez les devants et demandez clairement à un membre de l'équipe :

« On s'installe ici, par exemple ? », sur un ton mi-interrogatif mi-affirmatif (en ayant vérifié qu'il n'y a pas de signe indiquant que la table est réservée...). À ce moment-là, soit on s'occupe de vous (on valide votre choix de table ou on s'empresse de vous en trouver une libre), soit on vous éconduit. À vous d'estimer la qualité ou la négligence de la prise en charge. Si cela ne vous convient pas, n'hésitez pas à quitter les lieux.

- **Si on vous place à un endroit qui vous déplaît** (juste à côté de la porte des toilettes, par exemple), **réagissez avant même de vous installer**. N'hésitez pas à être très clair sur le motif de votre refus et formulez votre souhait de façon précise. Ne comptez pas trop sur le serveur pour lire dans vos pensées ou anticiper vos désirs ; il appréciera et respectera d'autant plus votre attitude si votre requête est directe, même si elle est triviale ou qu'elle vous semble, à vous, ridicule.
- **Selon les délais qui vous sont impartis, prenez les devants** en demandant si vous pouvez être servis rapidement, quelle sera la durée moyenne de votre attente, quitte à prétexter un rendez-vous. C'est la théorie de l'engagement (voir aussi p. 154) : en impliquant personnellement le serveur dans le bon

déroulement de votre commande et de votre service, il veillera d'autant plus à ce que tout se passe bien – et vite, si besoin – pour vous.

- **Au moment de partir, pour régler l'addition,** c'est sensiblement la même chose : évitez de bougonner dans votre coin en essayant de capter l'attention du serveur, car cela ne sert à rien. Soyez visible : bras correctement déployé, agitez légèrement la main et, si nécessaire, prononcez de façon forte et distincte un « s'il vous plaît » sur un ton parfaitement neutre. Si on vous éconduit plus d'une fois, prenez les devants : levez-vous et dirigez-vous vers la caisse. L'attente est toujours trop longue ? N'hésitez pas à partir. Si on vous rattrape, attendez que l'on vous précise combien vous devez, et réglez. À ce stade, ne vous embarrassez plus d'aucune formule de politesse.

ROI PLUTÔT QUE PIGEON !

Vous connaissez la formule « le client est roi » ? En réalité, c'est au client de se comporter comme un roi s'il veut espérer être un minimum traité comme tel. C'est au client d'assumer son pouvoir et d'exiger ce qui lui revient de droit. Sinon, il ne sera jamais pris pour autre chose qu'un client, c'est-à-dire une docile volaille à plumer, voire, si possible, un pigeon à pigeonner.

L'espace relationnel

Votre espace se définit aussi par rapport à celui des autres : en ce sens, il a également une **dimension relationnelle**, que ce soit en entreprise ou dans tout autre lieu, comme au restaurant. Ainsi, dans une entreprise, le bureau qui va vous être affecté dépend de votre statut, de vos compétences, de votre ancienneté... Mais aussi **de votre allure et de votre attitude** ! Et celles-ci se redéfinissent directement dans les interactions avec vos collègues, vos supérieurs et vos subordonnés. Exemple : un jeune diplômé prend fièrement ses quartiers, avant de se faire quotidiennement remettre à sa place par ses

collègues ; cela se ressentira sur son attitude qui sera moins fière, voire de plus en plus réservée ou craintive... L'inverse est également vrai : quelqu'un prenant de l'assurance peut exprimer cette confiance à travers son attitude et son comportement (parfois au risque de devenir désagréable et hautain, ou en devenant au contraire toujours plus à l'aise et en phase avec les autres).

Le statut ou le diplôme ne sont pas suffisants pour gagner le respect de vos collègues comme de vos subordonnés – ou même davantage de considération de la part de vos supérieurs. La peur d'un rapport disciplinaire ou d'une éventuelle sanction (en réalité bien souvent limitée, et peu dommageable pour l'avenir) ne permet de tenir en laisse que les plus faibles et les plus dociles. D'autres chercheront précisément à outrepasser la hiérarchie « formelle » au nom d'un rapport de forces plus direct et « naturel » (une sorte de concours de charisme ou de personnalité, en somme).

Comment faire, en pratique ?

Prenons un exemple simple : un collègue (dans un bureau) ou un serveur (au restaurant)

bouscule régulièrement le dossier de votre chaise pour passer. Voici la marche à suivre :

- **Signalez le désagrément à la personne concernée**, en utilisant des mots simples et descriptifs, sans montrer votre agacement. Soyez le plus factuel possible, tout en étant ferme : « À chaque fois que vous passez, vous bousculez le dossier de ma chaise. Pourriez-vous, s'il vous plaît, faire attention ? »
- Si cela ne change rien et qu'il ou elle continue de vous bousculer, **demandez-vous s'il semble le faire exprès** et s'il peut l'éviter (par quel genre de contorsion ?).
- Ensuite, **réorganisez l'espace pour éviter ce désagrément** : déplacez les chaises, la table ou le bureau. Vous pouvez aussi utiliser votre environnement, par exemple en plaçant une chaise supplémentaire à côté de la vôtre, pour obliger l'autre à amplifier son contournement...
- On vient vous demander de ne pas toucher à la configuration ? **Expliquez clairement et fermement le problème**, n'attendez pas une quelconque forme d'approbation et **continuez votre réorganisation**. On cherche physiquement à vous en empêcher ? Déclarez que vous ne pouvez pas continuer à travailler ou à déjeuner dans ces conditions. Bien sûr, cette

attitude n'aura d'impact **que si vous êtes déjà considéré comme « respectable »** (c'est-à-dire honnête et sérieux dans votre travail par exemple, sans empiéter vous-même sur les autres). Dans ce cas, il y a de grandes chances pour que l'on prenne au sérieux vos reproches et votre requête.

- **Si le problème persiste** (votre collègue ou le serveur continue de bousculer le dossier de votre chaise chaque fois qu'il passe), **adoptez le comportement inverse** : rejetez votre tête en arrière à chacun de ses passages afin qu'elle entre en contact avec son corps. Ou bien levez-vous et prenez-le par le bras pour le faire passer. En d'autres termes, si c'est lui qui cherche à vous gêner, **cherchez à devenir une gêne pour lui**, sans l'accuser de quoi que ce soit, mais au contraire en faisant mine de vouloir l'aider, car il/elle « semble avoir du mal à passer ».

Autre exemple : vous êtes à côté d'une porte qui ne se ferme pas toute seule. Les gens ne pensent pas à la refermer et cela crée des courants d'air qui vous sont désagréables. Voici comment procéder :

- Dans un premier temps, inutile de vous énerver tout seul dans votre coin. Faites-le savoir

aux personnes qui passent, **demandez-leur poliment** (sans sourire excessif, en adoptant une **simple attitude de fermeté**, encore et toujours) de bien vouloir penser à fermer correctement la porte.

- **Si le problème persiste**, placez un grand panneau sur la porte pour demander aux personnes qui passent de bien vouloir la refermer.
- C'est uniquement après avoir accompli ces démarches de façon ordonnée, polie et précautionneuse que **vous pouvez commencer à signifier plus explicitement un véritable agacement**. Ne touchez pas la porte avec les mains (vous risqueriez de transmettre un message d'agressivité). Chaque fois que vous décidez de la refermer, levez-vous et claquez-la fort avec le pied, **sans trahir la moindre colère sur votre visage**. Ne dites rien : claquez-la simplement le plus fort possible (en veillant toutefois à ne pas l'abîmer, bien sûr !). La fermer ainsi sans utiliser vos mains signale simplement que vous ne pouvez pas la fermer de manière conventionnelle (vous étiez assis, ce n'était pas vous qui la franchissiez) et que, d'ailleurs, ce n'est pas à vous de la fermer, normalement. Si quelqu'un réagit et vous demande ce qu'il se passe, dites

très calmement que « la porte ne se referme pas », sans l'impliquer. Le point clé est de **ne surtout pas donner le sentiment que cela vous énerve**. Par contre, c'est le claquement fort et inopiné de la porte qui doit faire réagir ceux qui sont à proximité. On vous reproche de claquer la porte ? Faites valoir « un courant d'air », toujours de manière laconique et **sans jamais viser personne**. Ce petit manège porte généralement assez vite ses fruits. Bien sûr, en parallèle, faites auprès de votre hiérarchie la demande d'un système de fermeture automatique...

À RETENIR !

› **Évitez toujours de vous engager dans un conflit « frontal »**. Ne reprochez pas directement à quelqu'un de se comporter de telle ou telle façon, mais réfléchissez d'abord à l'aménagement et à la configuration matérielle qui pourraient vous permettre d'éviter les désagréments dont vous vous sentez victime.

› **Exprimez de façon très claire et directe votre requête** aux personnes concernées, sans leur laisser entendre que vous les accusez de quoi que ce soit.

› Si vous ne constatez aucun changement de comportement de leur part, **utilisez l'environnement et le matériel** pour indiquer, toujours de façon claire et directe, l'objet du litige, sans accusation.

› Toujours aucun changement ? **Adaptez votre comportement par rapport aux éléments physiques du litige**, sans paroles, si possible sans utiliser vos mains, et en provoquant une situation (un bruit de claquement, dans notre exemple) désagréable pour les autres.

› Soit leur comportement change, soit quelqu'un finira par venir vous voir en vous demandant ce qu'il se passe. **Ne vous engagez pas dans un débat ou une accusation !** Pour l'exemple de la porte, dites simplement que la personne qui passe pourra elle-même penser à la fermer précautionneusement.

Ce qu'il faut comprendre, dans ce genre de situation, c'est que ce qui nous énerve le plus, c'est de « se sentir visé ». Or, **c'est l'énervement et le fait de ruminer qui nous usent et nous détruisent. Avant de changer le comportement des autres, il faut s'efforcer d'envisager soi-même les choses autrement !** Le célèbre

moine bouddhiste Matthieu Ricard met ainsi en lumière ce principe par un petit conte zen très connu, l'histoire de la « barque vide »* : « On observe cette cristallisation du “moi” et du “mien” dans nombre de situations de la vie courante. Vous faites tranquillement la sieste dans une barque au milieu d'un lac. Une autre embarcation vient heurter la vôtre et vous réveille en sursaut. Pensant qu'un batelier maladroit ou malicieux vous a percuté, vous vous dressez furibond, prêt à l'insulter... pour constater que l'embarcation en question est vide. Vous pouffez de rire devant votre méprise et vous vous rendormez paisiblement. La seule différence entre ces deux réactions est que, dans le premier cas, vous pensiez que vous étiez la cible de la malveillance de quelqu'un, tandis que, dans le deuxième cas, vous vous rendez compte que votre moi n'était pas visé. »

Dans cette perspective, « se libérer de l'ego » n'est plus un vain mot : cela signifie considérer que le « moi » n'est jamais vraiment visé. Chacun pense avant tout à lui et non aux autres, chacun réagit en fonction de ce qu'il ressent et envisage difficilement ce que peuvent ressentir les autres. Considérer l'humanité comme une

* Matthieu Ricard, *Plaidoyer pour le bonheur*, Pocket, 2004.

gigantesque escadre de barques vides – désespérément vides... – permet ainsi d'**estomper la violence intérieure** ressentie par certains comportements déplacés. De même, dans nos réactions à ces comportements, il nous faut **éviter d'agir en visant trop directement l'ego de l'autre**, mais comprendre aussi qu'il le percevra de toute façon de cette manière, et excuser en partie sa propre colère...

L'espace matériel

On peut aussi définir son espace **grâce aux objets**, aux possessions. Quand on nous assigne un espace, en général, on s'y « installe ». On aménage l'espace assigné en y plaçant ses affaires, ses dossiers, en ne cherchant pas à s'effacer. C'est une façon de **marquer son territoire**. Si cet espace reste totalement vide, il ne faudra pas être surpris si des collègues ou d'autres personnes tentent de se l'approprier.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Ne vous faites plus marcher sur les pieds,
c'est malin

Valentin Becmeur



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

LE D U C . S
P R A T I Q U E