



Entrer en conversation

Petit guide pour créer les conditions
d'un lien de qualité



Pourquoi faire le premier pas ?

Engager la conversation avec quelqu'un que l'on connaît peu n'a rien d'évident. On peut avoir peur de déranger, de ne pas savoir quoi dire, de tomber au mauvais moment.

Pourtant, nous évaluons assez mal ce que ces interactions peuvent nous apporter. Dans plusieurs expériences menées dans les transports en commun, les personnes invitées à parler à un inconnu ont vécu leur trajet plus positivement que celles invitées à rester seules. Avant l'expérience, elles anticipaient pourtant l'inverse. Une partie de cette hésitation venait du fait qu'elles sous-estimaient l'intérêt des autres à entrer en conversation. (1)

Il n'est pas nécessaire pour autant d'avoir une longue conversation ou de créer immédiatement une relation profonde. Les recherches de Gillian Sandstrom et Elizabeth Dunn montrent que les interactions avec des personnes que nous connaissons peu, ce que les chercheurs appellent parfois les liens faibles, participent elles aussi à notre expérience sociale quotidienne et sont associées à un plus grand sentiment d'appartenance et de bien-être. (2)

Un bonjour, quelques mots, une attention sincère peuvent déjà compter.



Ce que dit la recherche

Nous sommes souvent plus pessimistes que nécessaire sur nos interactions sociales. Après une première conversation, nous avons même tendance à sous-estimer à quel point l'autre nous a appréciés et a apprécié l'échange. Ce phénomène a été baptisé *liking gap* par les chercheurs Erica Boothby, Gus Cooney, Gillian Sandstrom et Margaret Clark. (3)

Faire le premier pas, ce n'est donc pas forcément faire beaucoup. C'est d'abord rendre une rencontre possible.

Avant de parler, regarder si la rencontre est possible

Faire le premier pas ne signifie pas forcer la conversation.

Avant de vous lancer, prenez quelques secondes pour regarder la situation. La personne semble-t-elle disponible ? Est-elle pressée, occupée, au téléphone, absorbée par autre chose ? Le lieu et le moment se prêtent-ils à un échange ?

Commencez simplement, puis observez ce qui vous revient. Une réponse brève, un regard qui se détourne ou l'absence de réponse peuvent simplement vouloir dire : pas maintenant.

Il n'y a rien à prendre personnellement. Chacun doit pouvoir choisir d'entrer ou non dans la conversation, répondre à son rythme, ne pas répondre à une question ou mettre fin à l'échange.

**Le premier pas ouvre une possibilité.
Il n'oblige jamais l'autre à la saisir.**



La personne
semble-t-elle
disponible ?



Est-elle pressée,
occupée,
au téléphone ?



Le lieu et le moment
se prêtent-ils
à un échange ?



Commencez
simplement,
puis observez
ce qui vous revient.

Comment commencer?

Le plus difficile n'est souvent pas de tenir une conversation. C'est de la commencer.

Bonne nouvelle : il n'est pas nécessaire d'être particulièrement à l'aise, drôle ou original. Les recherches sur les conversations montrent même que nous surestimons souvent le risque de ne pas savoir quoi dire ou de mal nous y prendre lorsque nous abordons quelqu'un que nous ne connaissons pas.

Le plus simple est souvent de partir de ce que vous partagez déjà, ici et maintenant : un lieu, une activité, une situation, quelque chose que vous venez de voir ou de vivre ensemble.



Avec quelqu'un que je ne connais pas

Commencez léger. Un bonjour, une observation ou une question liée au contexte suffisent souvent.

« Bonjour. »

« Vous connaissez bien cet endroit ? »

« Vous en avez pensé quoi ? »

« Je peux vous demander un conseil ? »

Il n'est pas nécessaire d'aller immédiatement vers quelque chose de personnel. Laissez la conversation trouver son rythme.



Les conversations commencent souvent par des choses toutes simples.



Avec quelqu'un que je croise sans vraiment le connaître

Il existe autour de nous beaucoup de personnes familières auxquelles nous n'avons pourtant jamais vraiment parlé : un voisin, un collègue d'un autre service, un commerçant, un parent croisé régulièrement à l'école.

Dans ce cas, la familiarité elle-même peut devenir le point de départ :

« Bonjour, je crois qu'on se croise souvent ici... »

« Ça fait un moment qu'on se dit bonjour sans vraiment se connaître. »

« Ça fait longtemps que vous habitez dans le quartier ? »

Ces « liens faibles » ne sont pas anodins. Les interactions répétées avec des personnes que nous connaissons peu peuvent contribuer au sentiment d'appartenance et à notre bien-être quotidien.



Avec quelqu'un avec qui j'ai perdu le contact

Faire le premier pas peut aussi consister à rouvrir une relation qui s'est distendue.

On hésite parfois parce que trop de temps a passé, que l'on ne sait plus comment reprendre contact ou que l'on craint que notre message paraisse étrange. Il n'est pourtant pas nécessaire de justifier longuement le silence.

« Je pensais à toi récemment et j'ai eu envie de prendre de tes nouvelles. »

« Ça fait longtemps qu'on ne s'est pas parlé. Comment vas-tu ? »

« Je suis retombé sur quelque chose qui m'a fait penser à toi. »

Ici encore, l'objectif n'est pas d'obtenir immédiatement une longue conversation. Le premier message peut simplement rouvrir une porte.



Posez une question... puis écoutez la réponse

Les questions peuvent faciliter la rencontre, surtout lorsqu'elles appellent autre chose qu'un simple « oui » ou « non ». Mais leur nombre compte moins que l'attention portée à ce que l'autre vient de dire.

Des travaux expérimentaux ont montré que les personnes qui posent davantage de questions, et particulièrement des questions de suivi, sont généralement perçues comme plus attentives et davantage appréciées par leurs interlocuteurs.

Ainsi, plutôt que d'enchaîner :

« Vous habitez ici depuis longtemps ? »

« Vous faites quoi dans la vie ? »

« Vous avez des enfants ? »

*Moins
de questions,
plus d'écoute.*

il peut être plus naturel de rebondir :

« Ah oui ? Qu'est-ce qui vous plaît dans ce quartier ? »

« Vous disiez que vous venez souvent ici. Qu'est-ce qui vous y ramène ? »

Une bonne entrée en conversation ne ressemble pas à un questionnaire. Elle donne à l'autre quelque chose auquel répondre, puis s'intéresse réellement à sa réponse.



Comment faire vivre la conversation ?

Une conversation ne se nourrit pas d'une succession de bonnes questions. Elle avance parce que chacun sent que ce qu'il dit est entendu, repris, parfois prolongé.

Le plus simple est souvent de rebondir sur ce que l'autre vient de dire, plutôt que de chercher immédiatement un nouveau sujet.

« Vous disiez que vous avez déménagé récemment... comment ça se passe ? »

« Ça a l'air important pour vous. Qu'est-ce qui vous plaît là-dedans ? »

« Si je comprends bien, c'est surtout cela qui vous a marqué ? »

Les recherches sur les conversations vont dans ce sens. Les personnes qui posent davantage de questions, en particulier des questions de suivi, sont généralement perçues comme plus attentives et davantage appréciées. L'effet semble moins tenir au nombre de questions en lui-même qu'au fait qu'elles signalent une forme de disponibilité : je vous écoute, je cherche à comprendre ce que vous me dites. (4)



Écouter jusqu'au bout

Nous passons facilement une partie de la conversation à préparer ce que nous allons répondre. Écouter suppose parfois de faire l'inverse : laisser l'autre terminer, accepter qu'il cherche ses mots, résister à l'envie de compléter sa phrase.



Mais ne transformez pas l'échange en interrogatoire

Poser des questions aide. En poser sans rien donner de soi peut, à l'inverse, créer de la distance.

Une conversation repose aussi sur une certaine réciprocité. Si l'autre partage une expérience, vous pouvez parfois faire écho avec la vôtre :

« Je vois ce que vous voulez dire. J'ai vécu quelque chose d'un peu similaire... »

L'idée n'est pas de ramener systématiquement la conversation à soi, mais de montrer que l'on accepte, nous aussi, de prendre part à l'échange. Les travaux sur l'auto-divulgence montrent depuis longtemps que le fait de partager progressivement des éléments personnels peut contribuer au développement de la proximité, surtout lorsque cette ouverture est réciproque. Les recherches disponibles suggèrent aussi que la réciprocité de l'auto-divulgence participe à la qualité ressentie de l'interaction, même si ses effets dépendent fortement du contexte et de la relation. (5)

Accepter les silences

Toutes les conversations n'ont pas besoin d'être remplies.

Un silence peut simplement signifier que l'autre réfléchit, cherche ses mots ou laisse retomber ce qui vient d'être dit. Le combler immédiatement par une nouvelle question ou une anecdote peut parfois couper ce mouvement.

Quelques secondes de silence ne signifient pas forcément que la conversation va mal. Laisser un peu d'espace, c'est aussi laisser à l'autre la possibilité de choisir ce qu'il souhaite dire ensuite.

Parfois,
le silence fait
aussi partie
de la conversation.



Ne pas chercher trop vite à conseiller

Quand quelqu'un nous confie une difficulté, le réflexe de proposer une solution est naturel :

« À ta place, je ferais... »

« Tu devrais essayer... »

Mais ce n'est pas toujours ce dont la personne a besoin.

Des travaux sur le soutien non sollicité montrent d'ailleurs que les conseils donnés sans être demandés peuvent parfois être vécus négativement, notamment lorsqu'ils donnent à la personne le sentiment que l'on doute de sa capacité à agir par elle-même. (6)



Une question très simple peut changer la posture :

« Tu veux que je t'écoute, ou tu aimerais qu'on réfléchisse ensemble à ce que tu pourrais faire ? »

Quand la conversation ne prend pas

Toutes les tentatives de conversation ne débouchent pas sur un échange. Et ce n'est pas un échec.

Une réponse très courte, des écouteurs, un regard détourné, une personne absorbée par son téléphone, pressée ou simplement peu disponible sont autant de signaux possibles. Ils ne disent pas forcément quelque chose de vous. Ils peuvent simplement signifier : pas maintenant, pas ici ou pas avec cette envie-là.

Dans ce cas, inutile d'insister.



Ne pas tout interpréter

Nous avons tendance à donner beaucoup de sens aux réactions sociales. Un silence peut être vécu comme un rejet. Une réponse brève comme un manque d'intérêt. Pourtant, nous ne savons souvent rien de ce que vit l'autre à ce moment-là.

La personne peut être fatiguée, préoccupée, timide, pressée, distraite ou simplement préférer rester seule.

Le plus juste est donc de ne pas surinterpréter.



Faire le premier pas, ce n'est pas forcer la rencontre

Le premier pas consiste à ouvrir une possibilité, pas à obtenir une réponse.

Vous pouvez sourire, dire bonjour, poser une question simple. Puis regarder ce qui vous revient. Si l'autre répond peu, détourne le regard ou ne relance pas, laissez l'échange s'arrêter naturellement.

« Pas de souci, bonne journée ! »

C'est parfois tout ce qu'il y a à faire.



Respecter la distance fait aussi partie du lien

C'est un point important : créer du lien ne signifie pas réduire toutes les distances.

Un lien de qualité suppose aussi de pouvoir reconnaître les limites de l'autre, respecter son rythme et accepter qu'une rencontre n'aille pas plus loin.

Savoir s'arrêter fait partie de la qualité de la relation.

Et après ?

Une conversation peut être agréable, intéressante, inattendue. Mais un lien se construit rarement en une seule fois.

Ce qui compte ensuite, c'est la possibilité d'une continuité : se reconnaître, se reparler, reprendre contact, partager quelque chose, proposer de se revoir. Pas forcément tout de suite, pas forcément longtemps. Juste assez pour laisser au lien une chance de se développer.



Marquer simplement la fin de l'échange

Dire que l'on a apprécié la conversation permet de reconnaître ce qui vient de se passer.

« Ça m'a fait plaisir de discuter avec vous. »

« J'ai été content de faire votre connaissance. »

« Merci pour cet échange. »

Cela peut sembler banal. Pourtant, nommer positivement l'interaction aide aussi à la rendre visible pour l'autre.



Laisser une porte ouverte

Si l'échange s'y prête, vous pouvez proposer une suite simple, sans créer d'obligation.

« On se recroisera sûrement. »

« Ça vous dirait qu'on reprenne un café ? »

« Je vous envoie le lien dont je vous parlais ? »

« On pourra reprendre cette conversation une prochaine fois. »

L'important est que la proposition reste légère et facile à refuser.



Ne pas forcer la suite

La continuité n'est pas une obligation. Certaines conversations resteront uniques. D'autres reprendront plusieurs semaines plus tard. D'autres encore deviendront naturellement plus régulières.

Le but n'est pas de transformer chaque rencontre en amitié. Créer du lien, c'est aussi laisser la relation trouver sa juste distance.

Références et contacts

Fédération française pour les liens sociaux



contact@nosliens.fr



<https://www.nosliens.fr/>

**Nous sommes là pour
vous accompagner.**

Références scientifiques

- (1) Epley, N., & Schroeder, J. (2014c). Mistakenly seeking solitude. *Journal Of Experimental Psychology General*, 143(5), 1980-1999. <https://doi.org/10.1037/a0037323>
- (2) Sandstrom, G. M., & Dunn, E. W. (2014b). Social Interactions and Well-Being. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 40(7), 910-922. <https://doi.org/10.1177/0146167214529799>
- (3) Boothby, E. J., Cooney, G., Sandstrom, G. M., & Clark, M. S. (2018). The Liking Gap in Conversations : Do People Like Us More Than We Think ? *Psychological Science*, 29(11), 1742-1756. <https://doi.org/10.1177/0956797618783714>
- (4) Yeomans, M., Brooks, A. W., Huang, K., Minson, J., & Gino, F. (2019). It helps to ask : The cumulative benefits of asking follow-up questions. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 117(6), 1139-1144. <https://doi.org/10.1037/pspi0000220>
- (5) Brummelman, E., Bos, P. A., De Boer, E., Nevicka, B., & Sedikides, C. (2024). Reciprocal self-disclosure makes children feel more loved by their parents in the moment :A proof-of-concept experiment. *Developmental Science*, 27(6), e13516. <https://doi.org/10.1111/desc.13516>
- (6) Smith, J., & Goodnow, J. J. (1999). Unasked-for support and unsolicited advice : Age and the quality of social experience. *Psychology And Aging*, 14(1), 108-121. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.14.1.108>

