

Courrier H E B D O Cadres

L'HEBDOMADAIRE DE VOTRE AVENIR PROFESSIONNEL

Message paraverbal

LE CORPS AUSSI A SON MOT À DIRE

En France, on fait la part belle aux idées aussi abstraites que brillantes. Mais pour que votre message ait plus d'impact, mieux vaut apprendre à libérer vos émotions et vos gestes.

CONSEILS DE PROS APPRENDRE À PARLER DE SOI

**COMMENT
SORTIR GAGNANT D'UN
ENTRETIEN D'EMBAUCHE
OU D'ÉVALUATION.
LA VOIX, LE GESTE, LES MOTS,
TOUT COMPTE.**



Le silence permet de recevoir le feedback de votre interlocuteur, de vous concentrer sur l'idée suivante. Au moment de l'énoncer, vous ferez corps avec elle." Le message passera mieux, surtout s'il est exprimé avec des phrases courtes, un vocabulaire simple, des exemples et des images, plus percutants que des concepts. Tout le contraire d'un grand oral. Au lieu de cacher ses émotions derrière des idées, il faut jouer des premières pour mieux imposer les secondes. "Les Français aiment jouer sur la dialectique et l'intelligence du propos, note Jean-Michel Roche, PDG de Verbateam, agence conseil en communication. Mais on ne retient pas grand-chose d'un flot d'informations très riches et débitées trop vite."

Sourire chaleureux. Avant même la teneur du propos, c'est la chaleur humaine qui lui donne de l'impact. Le sourire et le regard en sont les vecteurs les plus puissants. "Certains dirigeants passent pour méprisants auprès de leurs collaborateurs, tout simplement parce qu'ils ne les regardent pas, ne leur sourient pas", souligne Jean-Michel Roche.

Souriez donc, même (et surtout) si le propos est grave, l'enjeu important. Attachez votre regard à celui de votre ou de vos interlocuteurs. Ne serait-ce que pour ajuster votre comportement à ce que vous lirez sur leur visage.

Oubliez enfin les injonctions de votre enfance, "en rangs, en silence, les mains derrière le dos", quand soutenir le regard d'un maître était synonyme d'insolence, et rire un signe de dissipation. Toute une éducation à refaire! ■