



Influencer par sa posture

L'enjeu

L'impact de nos propos dépend de bien d'autres facteurs que la pertinence intrinsèque de ce que nous disons. Selon la façon dont nous les exprimons, nos interlocuteurs les écoutent avec plus ou moins d'attention. Ils sont aussi plus ou moins enclins à les juger crédibles ou non. Une idée émise sur un ton hésitant, donnant le sentiment de s'excuser, a plus de chances d'être ignorée ou de passer au second plan derrière les sujets soulevés par des collègues plus affirmatifs. À l'inverse, une posture systématiquement combative finit par faire perdre de l'influence : l'entourage développe le réflexe d'écarter, sans même les écouter, des idées qu'il imagine excessives ou ne tenant pas suffisamment compte du point de vue des autres. Comment trouver le bon équilibre ?

Naviguer entre deux extrêmes

Selon sa nature, chacun est plus ou moins enclin à défendre activement son point de vue, ou à veiller à tenir compte de celui des autres. Montrer par sa posture qu'on vise à la fois l'un et l'autre est la meilleure façon de consolider son influence.

