

## 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.

Se montrer naturellement focalisé sur **son point de vue** 

#### Risques en cas d'excès :

- Donner le sentiment d'occuper l'espace, d'attirer en permanence l'attention à soi.
- Paraître agressif: maintenir un contact visuel intense, pointer son interlocuteur du doigt, laisser son visage exprimer la frustration ou la colère...
- Paraître arrogant: s'exprimer sur un ton condescendant ou de jugement définitif, afficher une mine excédée ou mortifiée lorsqu'un autre s'exprime...

## Comment

 Conserver son aptitude à paraître fort et confiant. En tirer parti pour rassurer les autres en temps de crise.

progresser?

- Veiller à moduler son ton selon la situation : faciliter l'expression des autres en s'exprimant de façon moins définitive, calmer son agressivité en cas de conflit.
- Porter plus d'attention aux ressentis des autres : admettre qu'ils n'aient pas la même combativité ou résistance à la pression, leur donner de l'énergie en soulignant leurs forces et réussites.
- S'intéresser à l'ensemble de son entourage, pas seulement aux plus gradés ou influents.

Se montrer naturellement focalisé sur le point de vue des autres

### Risques en cas d'excès :

- Se positionner physiquement en retrait, loin de ses interlocuteurs; occuper moins d'espace que les autres dans la pièce.
- Donner le sentiment d'être hésitant ou craintif : éviter le contact visuel, parler d'une voix fluette, manifester son inquiétude par des gestes de nervosité...
- Donner le sentiment de vouloir être conciliant avant tout : s'excuser sans raison, acquiescer par avance aux propos des autres...

#### L'équilibre à viser

- Se montrer fort et confiant: se tenir droit et détendu, établir le contact visuel lorsqu'on prend la parole, ponctuer ses propos de gestes mesurés cohérents avec son discours, utiliser le silence pour faire la transition entre différents points.
- Se montrer humble et ouvert :
  manifester par son expression un réel
  intérêt pour ce que disent les autres,
  maintenir un ton calme lorsque les
  débats s'intensifient.

# Comment progresser?

- Conserver sa faculté à paraître amical et facile d'approche. En tirer parti pour développer au mieux son réseau.
- Tirer parti de sa capacité à bien percevoir l'humeur et les ressentis des autres.
- Apprendre à faire des demandes à son réseau et ses relations.
- Travailler à maîtriser les signes qui trahissent de l'anxiété: gestes de nervosité, façon de poser sa voix...
- Prendre garde à ne pas paraître agité, débordé par la charge de travail ou la situation.