

L'avis des experts

«Réseauter est une manière de flirter...»





Entrevue Antoinette Anderegg

contact@apriori.ch
www.apriori.ch

Antoinette Anderegg est conseillère en image et communication et propriétaire de la société apriori. Après des études d'art, elle a suivi des formations en psychologie de la communication, rhétorique, couleur et style, étiquette, expression corporelle, lecture et compréhension du langage corporel.

Le réseautage est devenu aujourd'hui un facteur de succès personnel déterminant. Il n'y a donc pas à s'étonner si les personnes qui ont réussi sont celles qui disposent souvent de contacts excellents. Antoinette Anderegg, conseillère en image et communication et propriétaire de la société apriori, nous explique ce que nouer des contacts signifie, comment se positionner de manière unique lors d'un event à l'instar d'une marque (et être perçu en tant que tel), mais aussi dans quelle mesure la tenue vestimentaire et le langage corporel peuvent influencer la réussite d'une conversation.

Le réseautage est un investissement pour l'avenir, car il vaut mieux nouer des contacts avant d'en avoir besoin. Comment faire pour élargir son réseau?

La meilleure explication est une réponse a contrario: si vous restez à la maison, vous évitez les contacts. Vous remarquez alors combien il est important de se mêler aux autres. En se rendant dans des endroits où tout est possible. Mais le réseautage ne doit jamais être l'unique objectif. L'événement doit vous intéresser: vous aurez ainsi l'avantage d'avoir toujours quelque chose à dire. Dans un groupe, on va donc attention à vos paroles. Lorsqu'on est perçu par l'autre, le premier pas vers le contact est fait. C'est le moment d'agir, de capter le regard. La participation à des manifestations, des cours, etc. a un autre effet positif: on élargit ses connaissances, ce qui a son importance lorsqu'on veut réseauter.

Le réseautage fait l'effet d'un calcul intéressé: on établit des contacts dans le but d'en tirer parti un jour ou l'autre...

Je vous donne raison là-dessus. Mais pour que vous bénéficiiez de ces contacts, les deux parties doivent être gagnantes. Réseauter veut dire prendre et donner. Et en donnant, vous ne devez rien attendre en retour. Dans ce contexte, il est également important d'attirer des personnes qui ne vous intéressent pas physiquement. Car la condition d'un contact réussi est un intérêt authentique.

Pour une carrière, quelle est l'importance des plateformes sociales tel que le réseau professionnel XING?

Tout le monde n'est pas à l'aise sur toutes les plateformes. Les relations créées via les réseaux professionnels sur Internet complètent idéalement celles qui ont été établies grâce à des contacts directs et personnels. Les plateformes Internet attirent de vastes cercles de personnes. Or, les relations personnelles sont souvent plus stables et solides. Je me sens moi-même plus à l'aise dans le réel que dans le virtuel et préfère donc le contact personnel.

Les contacts ont besoin d'un suivi. Cela demande beaucoup de temps, que l'on n'a pas toujours...

C'est vrai. Mais l'investissement temporel en vaut la chandelle. Pas seulement du point de vue de l'enrichissement personnel. Mais aussi parce qu'il vous sera plus facile d'intégrer le suivi des contacts dans votre quotidien professionnel en considérant le temps nécessaire comme un investissement marketing ou RP. Budgétisez le suivi des contacts comme vous le feriez pour le marketing ou les RP. Tirez parti du repas de midi pour le faire. Au fond, vous devez manger, vous aussi.

L'art de converser est un élément central de la création d'un réseau. Que faire si vous n'êtes pas particulièrement calé pour nouer des contacts?

Bonne question. Beaucoup de personnes sont réservées et peu sûres d'elles-mêmes. J'étais moi-même très timide. Surmonter cette timidité n'a pas été sans mal. Aujourd'hui encore, je dois me faire presque violence parfois. Heureusement, mes expériences positives et les connaissances acquises me sont d'une grande aide. Si donc, au cours d'un apéritif, on n'arrive pas à établir le contact, c'est peut-être tout simplement qu'il y a d'autres personnes timides présentes. Avant tout, il s'agit de donner une connotation positive à des termes comme «conversation» ou «contact». Si l'idée seule d'une prise de contact nous oppresse, on ne pourra jamais entamer une conversation. De toute façon, chaque contact commence par un échange à bâtons rompus. Vous ne racontez pas d'emblée votre vie et vos soucis, n'est-ce pas? Vous vous approchez de l'autre en «tâtant» le terrain. Si vous êtes réservé(e), ne vous fixez pas de but trop élevé. Autrement dit, considérez comme un succès d'avoir échangé quelques bons mots avec une ou deux personnes lors d'un événement. A l'occasion d'une autre manifestation, vous pourrez essayer d'aller plus loin. L'importance et la durée de la conversation varient en fonction de la culture. En Italie, pas d'affaires sans conversation. En Finlande, au contraire, on va droit au but.

Le langage corporel est un de vos domaines de spécialisation. Quelle est son importance dans la conversation? A quoi faut-il veiller et que faut-il éviter?

Le langage corporel est la base de tout. Sans lui, rien ne va. La conversation n'est pas quelque chose de sérieux. La confrontation, c'est-à-dire le fait de se placer exactement en face de l'autre et le serrer de trop près, est à éviter. Il ne faut se montrer que lors de la salutation, et brièvement, puis s'éloigner quelque peu. Ou laisse ainsi ouverte la «sortie de secours». Un corps qui bouge est attrayant, érotique et séduisant. Cela présuppose cependant de se sentir à l'aise et en confiance. La peur de perdre le contrôle, l'effort ou la timidité anxieuse rigidifient le corps et l'expression du visage. Or, l'immobilité expressive est rédhibitoire: la personne ne révèle rien d'elle-même et devient inintéressante. Lors de la prise de contact, l'expression du visage et le regard sont déterminants. Faites par exemple attention aux sourcils. Si votre interlocuteur les hausse rapidement en vous saluant et sourit simultanément, il vous signale une sympathie spontanée. La position des pieds en dit long, elle aussi. Ainsi, lorsque votre vis-à-vis a les pieds pointés loin de vous dans la pièce, cela signifie qu'il ne veut pas entamer un long discours ou qu'il est déjà absent.

La voix aussi est très «parlante».

C'est exact. Elle dépend directement de la tension corporelle. Lorsque le corps est crispé, la voix devient haute et acquiert aussitôt un ton dur et désagréable. Une voix plus basse et un phrasé lent créent la confiance. Idem pour les mouvements plus posés. Vous dites à votre interlocuteur: «Je suis là». Mais cela vous oblige aussi à être vraiment présent. C'est un vrai tour de force. Vous devez donner de l'importance à l'autre. Le réseautage est une forme de flirt: il a donc une composante érotique, dont il faut tenir compte et qu'il convient de prendre au sérieux.

Quelle importance a l'habillement?

C'est très important, car l'esthétisme est un facteur d'attraction. Veillez cependant à vous habiller toujours en fonction de l'événement. Autrement dit, respectez le code vestimentaire. Si vous allez à un vernissage, ne mettez pas les habits que vous portez au travail. Montrez votre affinité à l'art, au design. Si vous assistez à un exposé après le travail, une paire de lunettes dans le vent, une autre paire de chaussures ou un rouge à lèvres vif peuvent suffire à redynamiser votre toilette. Attention: parfums ou odeurs sont plus rapidement perçus par les sens que toute autre chose. Evitez donc les parfums capiteux et la mauvaise haleine (un spray buccal peut s'avérer utile). Concernant l'apparence, un point est de toute première importance: malgré le code vestimentaire en vigueur, soyez unique. Comme une marque. Soignez votre style. Et arborez un signe distinctif et reconnaissable, par exemple un bijou visible. Faites peu, mais bien.

Quelle est l'erreur vestimentaire que les HOMMES et les FEMMES commettent le plus souvent?

Pour les hommes, c'est surtout le costume tout sauf seyant. Vous connaissez l'effet lieutenant Colombo? Les épaules tombantes, une taille de trop ... sans compter les chaussures et les mains mal entretenues! Pour les femmes, il s'agit plutôt de négligence dans la composition des détails. Pour elles aussi, l'aspect soigné est crucial. Une attention particulière doit être portée aux mains et aux cheveux, à un maquillage valorisant – bref, aux «terminaisons» du corps. Même chose pour les chaussures. Associé à des chaussures élégantes, un beau jeans peut parfaitement convenir à un rendez-vous d'affaires. Une femme doit veiller à porter quelque chose qui attire le regard. Un effet de couleur peut faire l'affaire. Certaines couleurs, par exemple, donnent un teint rayonnant.

Quelles sont les règles de comportement essentielles lors d'un apéritif d'affaires?

Il faut boire avec style. C'est-à-dire en tenant le verre de la main gauche. Pas besoin de choquer les verres, il suffit de les lever légèrement. Ne jamais mettre plus de trois amuse-bouches dans son assiette et ne pas mélanger salé et sucré. Et ne jamais médire des absents!

Comment présenter quelqu'un selon les règles du savoir-vivre?

La personne occupant le poste hiérarchique le plus élevé doit connaître la première le nom de son interlocuteur. Par exemple, un client est considéré hiérarchiquement supérieur. Lors de la présentation, il serait bon, si possible, de mentionner un point commun valorisant pour les deux personnes, en particulier si l'on veut établir une conversation. Cela pourrait donner ceci, par exemple: «Monsieur Meyer, je suis heureux de pouvoir enfin vous présenter Monsieur Cruchaud. Monsieur Cruchaud est lui aussi un fin connaisseur de grands vins...» Mieux vaut éviter d'en faire trop. Même le mot «présenter» n'est pas absolument nécessaire. L'imagination doit s'exprimer librement!

Comment bien terminer une conversation?

Excellente question. En fait, il est plus facile de commencer une conversation que de la finir. Ne donnez plus de signes d'acquiescement, comme un hochement de tête ou un «mmh». Laissez vaquer votre regard dans la salle. Une autre possibilité élégante consiste à laisser sa carte de visite en disant, par exemple: «A propos, je m'appelle Antoinette Anderegg. Voici ma carte. Peut-être allons-nous nous revoir plus tard.»

Merci beaucoup pour cet entretien très enrichissant.

Pour plus d'informations: www.poste.ch/directpoint.

La Poste Suisse
PostMail
Marketing direct
Viktoriastrasse 21
3030 Berne

Téléphone 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.poste.ch/directpoint