

## SE DISTINGUER LORS D'ENTREVUES ET D'ÉVÉNEMENTS DE RÉSEAUTAGE

### Les secrets des poignées de main efficaces

Les poignées de main existent depuis la nuit des temps et étaient au départ un geste de paix. Aujourd'hui, la poignée de main demeure un geste d'amitié, d'acceptation et de respect; elle communique très clairement le message non verbal : « J'aimerais apprendre à vous connaître ». Dans la plupart des milieux d'affaires et de travail en Amérique du Nord, c'est généralement le seul contact physique que vous aurez avec quelqu'un. Mais ce bref contact crée un lien entre vous et l'autre personne, permettant de mieux vous connaître.

1. Tendez la main dans les situations suivantes :
  - a) on vous présente ou on vous dit « bonjour »;
  - b) vous partez ou vous dites « au revoir »;
  - c) vous saluez un ou une collègue, une relation de travail ou un membre de la clientèle de votre domaine professionnel, surtout si cela fait longtemps que vous n'avez pas vu cette personne;
  - d) vous offrez vos félicitations, finalisez une transaction ou terminez une réunion.
2. Qui devrait tendre la main en premier? Selon les normes culturelles, c'est la personne qui a le rang le plus élevé qui prend l'initiative de la poignée de main : professeur(e) à étudiant(e), PDG à employé(e) subalterne, personne qui interviewe à la personne interviewée. Si vous êtes à peu près du même rang que l'autre personne sur le plan de l'âge et du poste, offrir une poignée de main est un moyen de vous présenter comme une personne confiante, chaleureuse et amicale. Cela s'applique aussi bien aux hommes qu'aux femmes. Plusieurs pensent toutefois qu'attendre que l'autre personne tende la main en premier lors d'un entretien ou d'une situation de réseautage peut donner l'image de quelqu'un au tempérament passif, peu réceptif, mal à l'aise en société ou peu enclin à prendre l'initiative pour accomplir des objectifs. En résumé : Repérez rapidement les indices non verbaux à partir du visage et du corps de la personne que vous rencontrez, et utilisez votre jugement pour décider de tendre la main en premier ou non.
3. Il faut toujours se mettre debout. Commencez par vous lever, faites un pas en avant ou penchez-vous vers la personne que vous saluez, établissez un contact visuel, souriez et saluez-la verbalement avant d'étendre votre bras et votre main jusqu'à un mètre de distance.
4. Donnez une vraie poignée de MAIN, ne vous contentez pas de serrer les doigts de la personne.
  - a) Gardez quatre doigts ensemble avec le pouce dressé vers le haut.
  - b) Glissez toute votre main dans celle de l'autre personne.
  - c) Alignez la paume et les doigts de votre main avec la main de la personne que vous saluez.
  - d) Saisissez sa main fermement (sans l'écraser) et serrez-la légèrement.
  - e) Gardez le sourire et maintenez le contact visuel.
  - f) Secouez la main de la personne 2 ou 3 fois de haut en bas, puis relâchez-la.

5. Mains froides ou mains moites? Dans les deux cas, cela peut donner une impression de malaise, d'embarras, de nervosité ou de manque de confiance. Assurez-vous toujours d'avoir des paumes propres, chaudes et sèches avant de serrer la main de quelqu'un.
6. Il faut saisir la main de la personne de façon ferme sans l'écraser. Une poignée de main n'est pas une épreuve de force physique : elle ne doit pas être oppressante. Une poignée de main molle, au contraire, donne l'impression que vous manquez de confiance en vous ou que vous ne vous intéressez pas à la personne que vous rencontrez et que vous vous contentez d'exécuter un geste machinal.
7. Il faut impérativement utiliser sa main droite. Que ce soit des documents importants ou une assiette de nourriture, vous devez toujours porter des objets avec votre main gauche afin de garder votre main droite libre pour saluer les gens.
8. Une main vaut mieux que deux mains. Évitez d'emprisonner la main de la personne entre vos deux mains. C'est généralement trop personnel pour les affaires, les entretiens ou les situations de réseautage.
9. Lorsque vous rencontrez et saluez les gens, montrez le même respect aux hommes qu'aux femmes : échangez des poignées de main fermes avec tout le monde.
10. Il faut éviter les poignées de main trop longues ou trop courtes. Une poignée de main qui dure plus de 3 à 4 secondes peut gêner l'autre personne. Vous pouvez toujours adapter la durée de votre poignée de main en vous inspirant du langage non verbal. Une poignée de main trop courte peut indiquer à quelqu'un que vous ne souhaitez pas établir une relation et que vous voulez échapper au rituel dès que possible.
11. Le véritable secret d'une poignée de main efficace repose sur le but que vous vous fixez lors de vos rencontres avec autrui. Si vous souhaitez sincèrement connaître la ou les personnes, établir un lien, nouer une relation mutuellement bénéfique, partager des idées et avoir une bonne conversation, vous ferez naturellement plusieurs des suggestions de cette liste.