

Savoir-faire et l'art de le faire savoir

Le marketing de soi joue un rôle important dans le parcours professionnel et contribue à créer des opportunités intéressantes. Or parler de soi, s'exprimer en faisant valoir ses connaissances et ses compétences peut représenter des défis pour certains et certaines d'entre nous.



Selon des à priori bien ancrés, les femmes dégagent une image de gentillesse et de compréhension. Et lorsque qu'elles se montrent déterminées, qu'elles haussent le ton, qu'elles expriment un avis tranché, qu'elles argumentent sur une décision difficile, on les perçoit comme entêtées, irritables, calculatrices et froides avant de considérer leurs compétences. Le « paradoxe de la gentillesse » s'applique tant aux femmes qu'aux hommes d'ailleurs, j'ai pu le constater dans mes accompagnements de coaching. Mais ce n'est pas parce qu'on est sympathique et bienveillant-e qu'on ne peut pas s'exprimer de manière affirmée et faire valoir son expertise !

3 clés pour casser l'image « angélique » sans passer pour un-e « hystérique »

Développer son assertivité

Le mot assertivité vient du verbe anglais « to assert ». On la définit comme une affirmation de soi constructive et responsable. Il s'agit de s'exprimer directement, sans détour, dans le respect de soi et de son interlocuteur. Face à une critique virulente par exemple, une technique, inspirée de la communication non violente, consiste à reformuler en renvoyant l'opinion exprimée à son émetteur « vous trouvez que... », puis rechercher les faits concrets à la base de la critique pour ramener la discussion sur une voie constructive.

Positiver

De manière générale, prenez l'habitude de communiquer positivement. Donner et recevoir des messages positifs contribue au bien-être au travail. Identifiez des réussites qui vous ont fait plaisir (même si elles n'ont l'air de rien, elles jouent un rôle à leur niveau), décrivez ce qui s'est passé et votre action, seule ou avec d'autres, exprimez aussi vos sentiments. Des histoires brèves et positives, des « flash news », qui vous permettront de lancer agréablement la conversation devant la machine à café ou dans l'ascenseur et inviteront votre interlocuteur à faire de même. Une façon conviviale de mettre en valeur son travail et de gagner de la reconnaissance au-delà de son poste de travail.

Râler autrement

Vous l'avez peut-être remarqué, râler est devenu une habitude. Nous râlons pour exprimer nos frustrations, par facilité. Laurent Gounelle affirme que « râler permet de soulager sa propre imperfection... ou plutôt de ce que l'on croit être de l'imperfection. » Nous possédons toutes et tous des râleries automatiques qui reviennent systématiquement : raz-le-bol général, fatigue, boulot, nouvelles technologies...etc. Prenez conscience de ces automatismes et mettez en place des stratégies pour réagir autrement. Proposez des solutions, laissez votre créativité s'exprimer pour davantage de sérénité.

Cultiver son réseau

Elargir son cercle de contacts

Nous avons naturellement tendance à limiter notre cercle à des gens qui nous connaissent bien et à rester dans un milieu familial. Ce qui limite d'autant les possibilités de rencontrer les personnes susceptibles de nous aider à concrétiser nos aspirations. Cultivez votre réseau tout en restant ciblée, en fonction de vos affinités et de vos centres d'intérêts. Sélectionnez les événements et privilégiez la qualité plutôt que la quantité au niveau des contacts. Profitez aussi des occasions moins formelles. Le plus important consiste à construire de vraies relations en restant sincère et authentique, en ligne avec vos valeurs. Votre marque personnelle en sera d'autant plus forte.

Se présenter de manière professionnelle

Elaborez un texte clair et concis, votre « pitch ». Selon la méthode d'Eric Salomon, «un pitch doit suivre trois caps : capter, captiver, puis capturer ». Une introduction originale et chaleureuse pour susciter la curiosité et capter l'attention, un développement cohérent et fluide où vous racontez vos réalisations sous forme d'histoires pour captiver. Soignez la clôture en synthétisant les informations importantes et l'objectif de la rencontre afin de préparer la prochaine étape et de passer à l'action. Souriez et adoptez une posture de confiance pour que votre langage non verbal n'envoie pas de messages contradictoires.

Fière et fier de votre personnalité et du chemin parcouru, des buts atteints et des obstacles franchis, soyez votre meilleur-e ambassadrice/ambassadeur !

Anne-Laure Divoux

Jobcoaching-formation.ch