

MARS 2006 2,30 €

marie france

Les Bronzées
MALASKO
CHAZEL

vous racontent
10 ans d'amitié

grippe aviaire
tuberculose
méningite...

COMMENT S'EN
REMUNIR

Femmes de
ménage:
ce qu'elles
lisent de nous

Beauté
soins et
maquillage
antistress

VÉCU

«J'éleve seule
5 adolescentes»

M 05165 - 132 - F: 2,30 €



Aimer
son
corps

POURQUOI LES FEMMES SI
VOIENT PLUS GROSSES
QU'ELLES NE SONT

D'OÙ VIENT L'IMAGE DE SOI

16 STRATÉGIES POUR
UNE SILHOUETTE DE RÊVE

Savoir se montrer à son avantage, prononcer le bon mot au bon moment ou avoir le look idéal est un art. Pas si artificiel d'ailleurs et super efficace. Quelques recettes. Par Laurence Cochet. Illustrations Nicole Onslow.

L'art de la poudre aux yeux

Des talents, on en a plein, mais on a aussi une bonne couche de timidité, de fatigue et de stress qui fait que notre valeur n'éclate pas toujours comme un feu d'artifice, le 14 juillet. Une nuit un peu courte, une digestion laborieuse, un fond de contrariété, et on peut chuter à 50% de notre charisme des beaux jours. D'où l'intérêt de connaître quelques trucs pour en jeter un max quand on a la niaque d'une limace et passer pour une pointure, en dépit d'un cerveau en vrac.

Il faut savoir que les illusionnistes s'appuient sur cinq principes: le silence, le calme, la cohérence, le doute et le coefficient de sympathie. Des principes que Jacques H. Paget, avocat de formation, expert en négociations et illusionniste a adapté à notre quotidien dans un livre⁽¹⁾ dont on peut s'inspirer sans modération.

Savoir bluffer au bureau

Conserver la tête droite renforce l'impression d'assurance. Comme développer une gestuelle arrondie évoque une grande sérénité intérieure et permet de mieux canaliser ses énergies. Mieux vaut parler le moins possible: éviter de se justifier, de se mettre en avant et surtout ne pas chercher à «prouver». Plus on expose d'arguments, plus

l'interlocuteur peut s'en nourrir pour mieux vous démolir ensuite. Parler à voix basse donne à l'autre le sentiment qu'on a du pouvoir. Ne pas oublier de ponctuer chaque phrase d'un silence pour que l'interlocuteur se concentre. Et prendre la parole après les autres car, pour beaucoup, c'est toujours le dernier qui parle qui a raison.

EN RÉUNION. En cas de retard, mieux vaut entrer sans bruit et murmurer: «Je vous expliquerai...» Pour montrer qu'on ne veut pas déranger davantage. Du coup, l'assistance va extrapoler en notre faveur. Au moment de prendre la parole, commencer en prononçant «Bien» ou «Bon» et marquer une pause. Et là, les autres se taisent pour écouter. Une pointe d'humour paye toujours: celui qui rit accepte inconsciemment de ne plus réfléchir et ses barrières de protection reculent.

EN NÉGOCIATION. Il faut exprimer 30% de froideur par le silence. Mieux vaut ne pas répondre immédiatement à une question pour cultiver le doute et ne sourire qu'en réponse à des attitudes positives – mais attention, un cran au-dessous de la sympathie exprimée. Quand on a l'avantage, mieux vaut éviter d'afficher tout de suite un air triomphant, histoire de ne pas réveiller l'esprit critique de son interlocuteur!

Des recettes pour le quotidien

Sans être manipulatrice dans l'âme, il y a des attitudes qui s'avèrent carrément payantes avec certaines personnes.

AVEC UN EXAMINATEUR. On lui donne le ton en jetant notre sac avec aisance et détachement. Nous sentir assurée peut lui couper l'envie de se montrer trop pointilleux.

UN AGENT. Quand il demande vos papiers, les tendre sans dire un mot. S'il s'enquiert: «Et le rouge, c'est pour les piétons?», ne rien dire non plus. Le silence gêne le doute et dans le doute beaucoup s'abstiennent. S'il nous rend nos papiers en marmonnant: «Bon, ça va pour cette fois», saluer de la tête genre: «J'ai compris la leçon.» Mais surtout sans prononcer le «Merci» qui sous-entendrait qu'on a, en effet, grillé le feu. Autre ruse – 100% fille – prendre un air de cocker et gémir: «Mon mari va encore me faire une scène épouvantable!» Ça marche aussi.

LE GARAGISTE. Pour qu'il expédie notre vidange dans l'après-midi, pas question de rentrer notre bolide dans son garage genre coucou, je débarque en terrain conquis. On l'observe déjà deux secondes revisiter un boulon en commentant: «Ah, je vois vous êtes très occupé, vous n'aurez sûrement pas de temps pour une vidange.» Et l'on aura peut-être la chance d'entendre: «Écoutez... laissez-là ici, je vais voir ce que je peux faire... Repassez ce soir.»

LA DAME DU GUICHET. On peut tenter un: «Ce n'est sans doute pas de votre compétence...» Du coup, elle mettra un point d'honneur à traiter notre dossier, n'ayant aucune envie de passer pour une incompétente.

Plus intelligentes avec des lunettes!

Incroyable, des lunettes aux montures visibles nous donnent, bien sûr, l'air sérieux mais grâce à elles, on nous gratifierait de 14 points de QI supplémentaires. Campées sur notre tête, des lunettes de soleil nous donnent aussi l'air cool. Ces deux yeux énormes aux pupilles dilatées dans nos cheveux nous rendraient aussi rassurante qu'un bébé ou une peluche. Avec un maquillage bien étudié, on paraît également encore plus futée, ouverte, sophistiquée et sûre de nous. À quelques détails près... Si le rouge à lèvres pastel donne le sentiment qu'on est axé sur notre carrière, avec du rouge vif on passe facilement pour un piège à mâles et sans rouge à lèvres, on est perçue comme pro mais «manquant d'aptitudes personnelles».

A LIRE

«Pourquoi les hommes se grattent l'oreille... et les femmes tournent leur alliance?» A. & B. Pease, éditions First.

Un look au top

Au bureau, à compétences égales, un look bien étudié nous auréole d'un poids de conviction supplémentaire. On est bien d'accord, une image se construit de l'intérieur et s'il y a une faille narcissique, il faut s'en occuper mais, en attendant, on peut tout de même, adopter une démarche alerte et suivre les conseils de Marie-Louise Pierson, psychanalyste et conseil en entreprise⁽¹⁾.

DU TRI DANS SA GARDE-ROBE. Exit les vêtements trop petits, démodés, tachés, les erreurs de soldes et les vieilleries aux boutons décolorés ou aux doublures à l'agonie. Au rebut aussi les cascades de bijoux, de froufrous, la sape trop affriolante dans le décolleté, le moulant, le court, le fendu et le transparent. Sans oublier les talons hauts de 9 cm qui décrédibilisent. Essayez donc de vendre un plan de Sicav en tirubant!

UNE BELLE CARRURE. En enfilaient une veste qui met notre buste en valeur, on endosse aussi notre fonction. Elle peut nous aider à ne pas être trop dans l'affectif au bureau. Pour le bas, on peut miser sur les formes féminines doucement esquissées, les matières souples, mais pas molles.

CÔTÉ COULEURS. On pense à faire ressortir le teint du visage avec des tissus aux éclats tendres ou vifs. Comme Yves Saint Laurent a choisi sa palette en admirant les tableaux de Delacroix inspirés du Maroc, on file dans les musées pour rechercher ses audaces. Marier le rose pivoine et le rouge orangé oui, mais sur fond noir. Il s'agit aussi de ne jamais négliger «la» touche féminine. C'est l'éclat discret ou spectaculaire d'un détail, les transgressions savantes, les superpositions réussies...

L'attitude qui paye

Si on est du genre à quitter le bureau à 22 heures pour épater la galerie, l'effet est souvent inverse. Mieux vaut dynamiser son image, en suivant les conseils éprouvés de Véronique Corniola, fondatrice de l'École de séduction⁽²⁾. Le point de départ: faire quasiment comme si on avait embauché son patron en l'abordant de façon respectueuse mais décontractée. Sans hésiter à lui faire des compliments quand il le mérite!

Dorénavant, on part à l'heure parce qu'on a une soirée, un vernissage et on l'annonce (ça valorise!). Il n'y a pas que la maison «Picon et fils» dans notre vie. Mais ça, on ne le dit pas! Avec Monsieur Picon, toujours, ne s'exprimer qu'à l'affirmative. Au lieu de dire: «Vous avez tort», proclamer: «Vous avez raison mais la réalité est différente.» C'est la même chose, mais ce n'est pas perçu pareil. Et si Picon nous glisse des regards luisants, dire: «Je suis très flattée mais, nous deux, ça ne peut être qu'un fantasme.» Histoire de ne plus ressembler à une proie.

(1) «Le pouvoir de l'illusion, les clés de votre réussite», éditions Plon. (2) Auteur de «L'image de soi», éditions Eyrolles, et animatrice de séminaires. Tél.: 01 46 03 63 14. (3) École française de séduction, 55, rue Sainte-Anne, Paris, 11^e. Tél.: 01 42 44 44 67. (4) Reus, au Déjà (Centre de développement personnel et professionnel) à Paris. Tél.: 01 43 36 51 32.

Un stage pour maîtriser la tchatche

Nous sommes 6 femmes et 2 hommes en cercle, autour de Francis Colnot, formateur en communication et en management. Tous inscrits au stage « Dire, s'exprimer, intervenir avec aisance » proposé sur trois jours au Dôjô[®]. Notre but: apprendre à être entendu, écouté, compris et à faire passer le message. Marie, 56 ans, coordinatrice, rêve de parvenir à canaliser ses propos. Henri, grand costaud petite quarantaine, développeur de management, veut mieux gérer son stress. Sylvie, quadragénaire, consultante en relations humaines, vise plus d'assurance. Fiona, 42 ans, consultante formatrice, et Claire 58 ans, conseil en ergonomie, plus d'aisance. Tout comme moi, plus à l'aise en tête-à-tête qu'en groupe. Ensemble, nous allons progresser sur différents objectifs, sous l'œil bienveillant de notre formateur.



Miser sur le non-verbal.

On a beau dire, c'est la manière de formuler les choses qui prime. À peine 7% d'un message serait exprimé par les mots, 38% par notre voix et 55% par notre corps, regard

Booster notre style. Les chiffres impressionnent. Sur 100% du message que l'on conçoit, on n'en émet que 80%. En face, l'autre n'en entend que 70%, n'en comprend que 50%, n'en retient que 20% et n'est capable d'en reproduire que 10%! Bon, on va tenter de faire mieux. Exercice N°1 : présenter son voisin au groupe, après l'avoir interrogé en tête-à-tête. Conseil du pro: travailler sur des mots-clés. On se lance. Fiona, un poil nerveuse, émaille ses phrases de «Heu» et Juliette, consultante en communication, volubile, de «Voilà». La voix de Claire pourrait gagner en grave suggère notre prof, et Xavier, l'expert comptable trentenaire qui s'agite beaucoup, devrait travailler ses déplacements. Et moi, qui dois à mon tour présenter Juliette, j'exclus le groupe de mon champ visuel. Pourquoi? Par peur de croiser un regard déstabilisant, pardi. Erreur, il faut toujours observer les autres car c'est leur attitude qui me confirme la clarté de mon message.

compris. Exercice N° 2: raconter une histoire en restant vivant, en modulant notre voix, en nous servant de nos mains et du reste. Sylvie s'anime en évoquant son marathon du matin pour préparer ses quatre enfants. Xavier s'efforce de moins gigoter. Et quand Marion, intérimaire de 38 ans, nous parle de salsa en ondulant des hanches, elle dégage une énergie de bomba latina qu'on ne soupçonnait pas.

Parler avec fluidité. Bardés de précieux conseils pour s'enraciner, respirer et habiter l'espace, on repasse devant notre fan club après avoir bossé un speech « structuré et fluide ». Passionnée, Juliette nous parle de la lune, qui l'émerveille, des trémolos dans la

voix. Francis, notre formateur l'interroge: « Est-ce que tu t'es sentie à l'aise avec ton émotion? » Henri enchaîne avec la science-fiction. Il nous explique brillamment pourquoi il adore ça. Son seul stress, la peur de nous raser. « Vous voyez la tendance qu'on peut avoir à se saboter? », pointe Francis. Claire évoque l'intégration des personnes handicapées. À part son tic de langage « Comment déjà », un peu récurrent et apte à éveiller notre esprit critique, elle reconnaît: « Je me suis trouvée moins pire. » Notre formateur lui propose de dire « meilleure ». Et à force d'être un peu meilleurs à chaque essai, en trois jours, on a fait un vrai bond.!!!

Se préparer un maximum. Même si on connaît son sujet, sans travail pas de brío. Penser arguments, moments forts, trame, structure, métaphores. Se glisser dans la peau d'un skieur de fond et se concentrer sur les portes (les mots-clés) aide à se structurer et à gérer l'émotion. Penser aussi aux images qui donnent la pêche. Pour Xavier c'est sa guitare, Fiona un mouvement de tai-chi, moi c'est le roller. Notre animateur nous suggère d'activer ces bonnes énergies par un geste avant de prendre la parole. Inspirée, je me claque les cuisses, genre « roule ma poule », tandis qu'il confesse: « On est dans le domaine du grigrî, mais ça fonctionne ».