

communicateurs EFFICACES

Serre-moi la main, et je te dirai qui tu es !

En Occident, il est usuel de se serrer la main. Il s'agit là d'un premier contact physique, très révélateur, entre 2 personnes.

Un professeur d'université allemande, Helmut Krusche, s'est intéressé de près à cette poignée de main. Et, après en avoir observé et analysé un grand nombre, il nous livre ses secrets sous forme de 4 critères à analyser.

1. La distance

– **On vous tend la main, le bras est tendu, et vous attrapez de justesse le bout de ses doigts**

Votre interlocuteur cherche à se protéger : "Je veux bien te donner la main mais, surtout, ne viens pas trop près."

– **Votre partenaire garde sa main tout près de son corps**

Il semble vouloir dire : "Si tu veux quelque chose de moi, fais un effort, viens chercher ce que tu veux."

Ceci semble indiquer un manque de confiance en soi, de la crainte – ou de la passivité.

– **On vous tend juste la pointe des doigts, puis la main se retire rapidement**

Est-ce par pudeur ?

Vérifiez s'il ne s'agit pas de l'attitude : "Tu n'es pas digne que je te donne la main."

En effet, cela peut aussi signifier de la condescendance et du mépris.

– **La main de votre interlocuteur enlace littéralement la vôtre**

(Il peut même y aller des 2 mains !)

"Vous pouvez me faire confiance."

Sortez vos antennes pour sentir si la poignée de main est vraiment sincère (c'est la poignée de main favorite des hommes politiques pendant la campagne électorale).

– **On vous tend la main, le dos de la main tourné vers le haut**

C'est le salut du seigneur à ses sujets : "Soumets-toi !"

Et le contraire, la main tournée, paume vers le haut : "Je m'ouvre à toi !" C'est un signe de reconnaissance, d'attachement et de dévouement.

2. La puissance

– **La poignée de main est forte, presque douloureuse**

S'il ne s'agit pas simplement de camoufler son insécurité en "jouant" au plus fort, elle veut peut-être simplement vous signifier : "Je suis le plus fort, tu n'as qu'à bien te tenir."

- **Vous serrez une main molle, relâchée, qui ne réagit pas mais repose passivement dans la vôtre**

S'agit-il de quelqu'un de réservé, qui n'a pas vraiment envie de prolonger ce moment de contact physique ? De quelqu'un fatigué ou malade ? Il pourrait aussi s'agir de quelqu'un de froid, qui ne s'intéresse absolument pas à vous, qui est vaniteux, sur qui l'on ne peut pas compter.

3. La durée

- **Votre main est retenue longtemps, fermement, vous n'arrivez à la retirer qu'avec peine**

Attention ! On veut vous voler votre liberté ! C'est l'autre qui décide quand il vous laissera partir : "C'est moi qui domine."

Parfois, votre partenaire veut simplement vous exprimer sa gratitude, en appuyant plus sa poignée de main. Le politicien utilise cette forme de poignée de main pour expliquer à son interlocuteur "qu'il le comprend particulièrement bien".

- **On vous tend la main de manière rapide, fugitive, distraite**

-> "Tu ne m'intéresses pas" ;

-> "Je ne veux pas avoir à faire à toi" ;

-> "Je n'aime pas les gens" ;

-> "Je suis fâché avec toi".

Choisissez la signification qui convient le mieux à la situation.

4. L'intensité

- **Si vous sentez une poignée ferme et "consciente"**

Dites-vous bien que l'autre vous accorde toute son attention. Par sa poignée de main, il vous signifie qu'il vous aime bien, qu'il a confiance en vous et qu'il vous apprécie.

- **La poignée est distraite, superficielle**

Elle exprime tout le contraire de la précédente. Elle vous dit aussi clairement que les pensées de votre interlocuteur sont ailleurs. Sa poignée de main est un geste social vidé de toute signification.

5. Le contact

- **Une main moite**

C'est le signe d'une grande nervosité et d'un mauvais contrôle émotionnel. Si vous en souffrez, la pratique de la relaxation et de la respiration profonde, ainsi que le port de vêtements en fibres naturelles vous aideront à vous en débarrasser.

- **Une main sale**

Presque poisseuse, elle exprime la négligence et le manque de respect...

Vous pouvez aussi percevoir la rugosité d'une main qui travaille, la finesse de peau de la personne sensible, la chaleur de l'extraverti ou la froideur de l'introverti.

Exercez votre perception de ce premier contact en portant simplement votre attention sur lui.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- Comment communiquer avec votre regard
- Comment maintenir le contact visuel, même face à un grand groupe