

## PODCAST 242

Date d'envoi : mardi 49 à 5 :00

Titre : Améliorer son langage corporel

Pour écouter

**LE PODCAST**

« Améliorer son langage corporel »

C'est ici

Tout ce qui existe aujourd'hui dans ta vie a été créé par les pensées que tu as eues dans le passé.

Docteur, rêve et souviens toi pourquoi tu as choisi ce beau métier.

Bienvenue dans le 242<sup>e</sup> audio du défi des 365 jours que je t'offre avec le soutien de NatureBio Dental, le mouvement qui unit les chirurgiens-dentistes, les médecins et praticiens de santé ainsi que des patients motivés pour remettre la santé bucco-dentaire au cœur de la santé.

Le but : Devenir le maître de ta vie

Je voudrais te partager aujourd'hui des conseils pour améliorer ton langage corporel.

Tous les orateurs devraient méditer cette phrase de Ralph Waldo Emerson : « *Ce que vous êtes parle si fort qu'on n'entend pas ce que vous dites.* » Les personnes à qui tu t'adresses ne jugent pas seulement ton discours : elles te jugent TOI.

Tout en t'écoutant, tes auditeurs, tes patients vont inconsciemment t'observer pour tenter de déterminer si tu es sincère, si tu te soucies d'eux et si tu es maître de la situation.

Voici donc 5 conseils pour développer un langage corporel harmonieux, qui inspire confiance.

1° Supprimer les tics gênants

Si tes gestes s'accordent avec ton argumentation, tu renforces l'impact de ton discours, quand bien même ton auditoire ne les remarque pas. S'ils la contredisent, ils attirent l'attention au détriment de ton propos.

Un balancement, une oscillation ou quelque autre mouvement perpétuel du corps entier, tambouriner des doigts, se mordiller ou se lécher les lèvres, se passer la main dans les cheveux ou sur les vêtements, rentrer et sortir les mains des poches : Tous ces tics ont ceci de commun, qu'ils extériorisent de manière parfaitement involontaire une anxiété et un excès de nervosité, un manque de confiance en soi.

Nous sommes en général conscients de nos manies verbales, mais nous ne connaissons pas nos tics gestuels et ne pouvons donc pas les corriger. Pour les supprimer, il faut les analyser en se filmant et en demandant l'aide d'un regard extérieur. Petit à petit, avec de l'entraînement, ces habitudes qui te desservent pourront se transformer.

## 2. Être soi-même

S'il est une règle d'or de l'expression corporelle, c'est bien celle-là !  
Être cette subtile combinaison d'un être humain et du chirurgien-dentiste. Mettre ses compétences au service de l'autre, d'être humain à être humain. Inutile de se cacher derrière sa blouse, pour étaler ses compétences ou donner un spectacle. Si certains patients sont dupes, ce ne sera pas pour longtemps.

N'essaye pas d'imiter qui que ce soit. Laisse simplement ton corps traduire ce que tu penses, ressents et dis. Cherche à être aussi authentique qu'avec tes proches, parles avec ton cœur et tu te connecteras avec le cœur de ton interlocuteur.

## 3. Fais de ton corps le miroir de tes pensées

Dale Carnegie, le « père du discours moderne » a écrit : « *Une personne qui se laisse guider par ses sentiments agit naturellement et spontanément, révélant son véritable moi. L'orateur intéressé est d'ordinaire intéressant.* »

Si tu expliques à ton patient son plan de traitement avec passion, si tu crois en tes arguments, si tu veux vraiment partager tes idées, tous tes gestes en seront imprégnés et s'accorderont d'eux-mêmes à tes propos. Quand on se mobilise pleinement, on s'exprime de manière naturelle et spontanée sans avoir à y penser.

## 4. Donnes-toi confiance en maîtrisant ton sujet

Rien ne reconforte plus une personne que le fait de se sentir maître de son sujet. Cette certitude lui procure un ingrédient essentiel au succès de toute présentation : la confiance en soi.

Si tu es bien préparé, tu vas te concentrer sur l'extérieur, c'est-à-dire les réactions de la personne à qui tu parles, plutôt que sur l'intérieur c'est-à-dire les effets de ton anxiété. Tu risqueras moins de faire des gestes incohérents. Tu auras moins de mal à être et à paraître naturel, à agir et à réagir spontanément. Presque sans effort, tu irradies la sincérité, le sérieux et l'enthousiasme.

Relis consciencieusement ton plan de traitement avant de le présenter, visualise les soins terminés, les dents blanches, bien alignées, saines et équilibrées pour transmettre ton enthousiasme à ton patient. Souviens-toi des douleurs et inconforts, des peurs qu'il a exprimés pour exposer les solutions qui vont le soulager. Il pourra ainsi rêver de sa nouvelle bouche en santé. Tu peux aussi noter quelques mots clés, points forts centrés sur les préoccupations du patient. Cela lui permettra de ressentir que tu l'as compris, qu'il a été écouté et considéré.

## 5. C'est en forgeant qu'on devient forgeron

La présentation d'un plan de traitement et obtenir son acceptation requière de l'expérience, certes mais n'est pas une situation aléatoire qui dépend du porte-monnaie du patient. C'est ta capacité à enthousiasmer le patient pour une bouche belle et en santé qui fera toute la différence.

Faire un plan de traitement comme s'il s'agissait de ta bouche, et le présenter avec la conviction que toi, c'est le devis que tu aurais accepté pour ta santé bucco-dentaire, voici les clés d'un partenariat gagnant/gagnant avec tes patients. Car chacun des pores de ton corps reflèteras ton besoin de donner le meilleur.

Je te souhaite une belle journée et je te dis à demain, naturellement !