

## Éliminez ces 12 mots et phrases qui font douter de votre crédibilité.

J'ai passé près de 30 ans à travailler avec des cadres et des dirigeants de grandes entreprises. Le conseil que je leur donne est toujours le même : Moins, c'est mieux.

Être trop verbeux dilue votre message et votre présence. Au lieu d'utiliser des mots faibles, le silence est parfois préférable ; il vous permet de faire une pause et de réfléchir, tout en laissant l'auditoire assimiler ce que vous dites. Pour instaurer la confiance, évitez ces 12 mots et phrases qui amènent les gens à douter de votre crédibilité et à moins vous respecter :

### 1. "Euh"

C'est le mot béquille le plus courant. Il suggère que vous n'êtes pas préparé, que vous manquez de confiance ou que vous ne savez pas quoi dire ensuite.

### 2. "En toute honnêteté"

Les gens utilisent "en toute honnêteté" ou "je ne vais pas vous mentir" pour exprimer la sincérité, bien que cela puisse être interprété comme le contraire. Le public sait déjà que votre intention est de dire la vérité. Le fait de le répéter ne fera que l'amener à se demander pourquoi vous essayez de l'assurer de votre honnêteté.

### 3. "Je pense"

Cette phrase donne l'impression que vous êtes hésitant et incertain de ce que vous dites - il ne s'agit pas d'un fait, mais d'une pensée. Si vous savez que vous présentez un argument bien étayé, vous devez faire preuve d'assurance et de conviction.

### 4. "En quelque sorte"

L'expression "en quelque sorte" est presque impossible à mesurer. Elle laisse votre auditeur dans l'incertitude car elle affaiblit l'impact de votre message. Une autre expression qui a le même effet est "en quelque sorte".

### 5 "Juste"

Je comprends la peur d'être audacieux. Mais l'utilisation de mots faibles comme "juste" minimise votre message en donnant l'impression que votre déclaration est moins importante.

### 6. "Comme"

Nous avons tous entendu ce mot parsemé dans des phrases : "Donc, je pensais que nous pourrions commencer la session par un tour de table". Mais, tout comme les "hum" et les "euh", il donne l'impression que vous êtes moins préparé ou moins sûr de vous.

### 7. "Vous le savez peut-être déjà, mais..."

Les gens qui font précéder leurs commentaires de cette mise en garde peuvent utiliser cette expression pour paraître humbles et conciliants. Mais en fait, ils laissent entendre que leurs remarques sont redondantes et ne valent pas la peine d'être écoutées. Réfléchissez avant de

parler et si vous pensez que quelqu'un sait ce que vous allez dire, ne le dites pas ou présentez l'information d'une manière nouvelle et percutante. Les gens ne voient pas d'inconvénient à entendre un nouvel angle de vue sur un sujet qu'ils ont déjà examiné.

8. "Je ne suis pas un expert, mais"

Lorsque vous utilisez cette phrase, vous minez directement vos propres connaissances. En essayant d'avoir l'air cool et confiant, vous faites en réalité le contraire.

9. "À mon avis"

Bien sûr, vous voulez reconnaître les différences d'opinion et respecter les autres points de vue. Mais en exagérant, vous pouvez donner l'impression que vous n'êtes pas sûr de vous ou que vous hésitez à prendre une position ferme.

10. "J'essaierai"

Êtes-vous pleinement engagé si vous dites que vous allez essayer ? Peut-être. Mais cette phrase donne l'impression que vous n'êtes que partiellement engagé, ou que vous n'avez pas la confiance nécessaire pour mener à bien la tâche qui vous est confiée.

11. "Je suis désolé, mais"

Lorsque vous abusez des phrases d'excuse, vous pouvez passer pour quelqu'un de faible ou de trop soumis. Si vous devez présenter des excuses, faites-le avec conviction. Ne le qualifiez pas avec des mots de remplissage insincères comme "mais". En disant mais vous effacez tous l'effet des mots précédents le mais.

12. "Est-ce que ça fait du sens ?"

J'ai vu des gens dire cela après avoir essayé d'expliquer quelque chose, mais sans avoir l'impression d'avoir fait du bon travail. Une meilleure phrase serait : "J'espère que ça résonne bien avec vous". Donnez aux gens au moins 15 à 30 secondes pour digérer, puis demandez-leur s'ils ont des questions.

Ces mots et phrases sont des habitudes qui corrodent vos communications, que ce soit par écrit, au téléphone ou en personne. Toutefois, avec un peu d'attention et de pratique, vous pouvez réduire et éventuellement éliminer ces mots et vous imposer comme un expert fiable au sein de votre équipe.

Mario Loubier 514-434-9423 marioloubier.ca