

Les 10 règles d'or du small talk.

Le small talk est souvent assimilé à un échange superficiel et c'est un tort. Le small talk est une nécessité pour le networking – et le networking le point de départ de votre carrière. Nous avons rassemblé pour vous quelques règles élémentaires pour réussir un «brin de causette».

L'apparence, ça compte aussi.	Si une personne a envie de bavarder avec vous, votre apparence y est aussi pour quelque chose. Adoptez un langage corporel ouvert et des mimiques aimables. Veillez à avoir une présentation soignée et une tenue vestimentaire adaptée.
Soyez toujours avenant.	Engagez votre small talk par un sourire, un contact visuel direct et une observation positive. Un compliment à la personne en face de vous, des points communs, une remarque sur l'ambiance de la soirée ou sur le temps. Peu importe le propos pourvu qu'il soit plaisant.
Take it easy.	En choisissant un ton badin pour entamer un small talk, vous évitez les tensions et les conversations crispées. Le dialogue devrait toujours être désinvolte.
Le respect avant tout.	N'imposez pas une conversation à la personne que vous avez en face de vous. Essayez plutôt de l'amener à bavarder en lançant un propos anodin, par exemple: «Espérons que l'intervenant terminera à l'heure», ce qui laisse à l'autre le loisir d'enchaîner ou non.
Think positive.	Personne n'a envie de s'entretenir avec quelqu'un qui critique et dénigre tout. La conversation devrait toujours porter sur un sujet investi de façon positive.
Avoir une écoute active.	Placez-vous en retrait. Réglez-vous totalement sur votre interlocuteur. Ne l'interrompez pas. Encouragez-le à poursuivre son récit. Mettez-vous dans sa peau et posez des questions. Un intérêt sincère pour son interlocuteur est la base d'un small talk réussi.
Poser des questions ouvertes.	Posez des questions ouvertes pour permettre à votre interlocuteur de ne pas répondre simplement par «oui» ou par «non». Exemple: «Comment cela vous plaît ici?» Et non pas: «est-ce que cela vous plaît ici?» Et la conversation tourne court.
C'est le ton qui fait la chanson.	Le small talk n'est pas un interrogatoire. Formulez vos questions de façon polie et indirecte.
Tous les sujets ne sont pas à aborder.	Veillez à ne pas heurter la sensibilité de l'autre. En dehors de cela, vous pouvez évoquer l'économie, les sciences, les médias, les voitures, le sport, l'alimentation, les voyages, le logement ou tout autre sujet adapté à la situation. Et si vous bavardez avec des supérieurs, évitez tout ce qui touche de trop près la sphère privée ou professionnelle.
A vos marques, prêts, partez.	Tout le monde peut devenir un smalltalker d'un commerce agréable, sans jouer un faux jeu ni être un grand orateur. L'occasion se présente peut-être maintenant.