

Poignée de main : ce que révèle votre façon de serrer la main

La première impression est majeure dans un rendez-vous commercial ou un entretien d'embauche.

Spécialiste de psychologie comportementale, l'auteur Patrick King* décode le langage non verbal. Il livre ici les non-dits d'une poignée de main.

Une poignée de main laisse toujours une impression subjective.

N'importe qui ayant déjà passé quelques entretiens d'embauche vous le dira, on a tous cru au moins une fois que le succès d'un entretien ne tenait qu'à une poignée de main et aux quelques premières phrases échangées au tout début.

Nous l'avons déjà dit et nous allons le redire : la première impression est toujours la bonne, et tout ce que l'on peut dire à propos de cette affirmation semble se vérifier.

Cerner la personnalité

La façon dont quelqu'un vous serre la main pour la première fois est en effet très révélatrice. Dans une étude publiée en 2011 dans la revue *Social Influence*, des scientifiques ont cherché à savoir si l'on pouvait en apprendre plus sur quelqu'un à partir d'une poignée de main.

Pour cette étude, les chercheurs ont demandé aux participants d'évaluer la personnalité de cinq individus.

La moitié des participants a serré la main de ces cinq personnes, tandis que l'autre non. Le fait est que les participants ayant serré la main de leurs interlocuteurs furent plus aptes à déterminer leur degré de conscienciosité que ceux n'ayant serré la main de personne.

À partir de là, peut-on affirmer que tous ces hommes d'affaires qui insistent pour nous serrer la main prévoient quelque chose dès le début ?

Si vous tentez de cerner la personnalité de quelqu'un et que vous avez l'occasion de lui serrer la main, faites attention à plusieurs choses.

Molle, ferme ou à deux mains

Une poignée de main aussi molle qu'un poisson mort peut signifier plusieurs choses : faible estime de soi, désintérêt ou encore manque d'engagement. Une main moite peut trahir de l'anxiété mais pas toujours, peut-être que les glandes sudoripares de votre interlocuteur sécrètent naturellement beaucoup de sueur. Encore et toujours, tout part du contexte.

Notez qui tend la main en premier. Celles et ceux qui se rapprochent et qui ont tendance à serrer fort cherchent à contrôler l'échange, voire à le dominer. Si votre interlocuteur vous serre la main paume vers le bas, c'est qu'il cherche à prendre le dessus, de manière symbolique.

Comme pour une étreinte, faites attention à qui rompt la poignée de main en premier.

Quelqu'un qui desserre votre main pratiquement aussitôt montre de la réticence ou de l'hésitation. Si au contraire votre interlocuteur vous secoue énergiquement la main de bas en haut un peu trop longtemps à votre goût, c'est qu'il essaie de vous rassurer ou de vous persuader de quelque chose.

Si on vous tend la main à la manière d'une reine qui tend sa main à un sujet, vous savez quoi faire !

Qui tend le premier sa main ?

Serrer la main de l'autre avec ses deux mains (donc en plaçant son autre main sur la poignée de main) revient à exprimer de la sincérité. Plutôt qu'une marque d'estime, ce geste typique des diplomates et des politiciens est souvent perçu comme un acte condescendant.

En général, plus on perçoit une poignée de main comme chaleureuse, plus la personne qui vous a tendu la main a tendance à être agréable et extravertie (l'extraversion étant le trait de caractère le plus facilement décelable par une poignée de main).

Cela étant, avant de décider que quelqu'un qui vous serre la main avec réticence est forcément négatif, croisez cette information avec toutes celles que vous possédez déjà.

