



Pr. Raphaëlle Pivot

Plus une personne est intelligente moins elle parle est-ce vrai?

Un jour, lors d'une conférence sur la psychologie de la communication, une question a été posée à l'audience : "Pourquoi certaines personnes parlent-elles si peu ?" Un silence intrigué a suivi, puis une main s'est levée. C'était un homme d'une quarantaine d'années, au regard perçant mais serein. Il a raconté comment, dans son travail de négociateur international, il avait appris à écouter plus qu'à parler. Ses collègues, souvent plus loquaces, semblaient impressionnés par sa capacité à résoudre des conflits complexes avec peu de mots.

La salle était captivée. Chacun pouvait se reconnaître dans cette situation, où l'observation et l'écoute prennent le dessus sur le verbiage. Le mystère de cette approche silencieuse était fascinant. On aurait dit que son intelligence résidait dans sa capacité à absorber les informations et à les utiliser judicieusement, plutôt que dans une démonstration verbale flamboyante.

Ce moment marqua les esprits et suscita une réflexion collective. Est-ce que la véritable intelligence se manifeste par une économie de mots ? Cette idée, bien que contre-intuitive pour certains, semblait trouver un écho dans les expériences partagées ce jour-là.

En réalité, l'idée que plus une personne est intelligente, moins elle parle, repose sur la notion que les individus dotés d'une grande capacité intellectuelle privilégient souvent la qualité à la quantité. Ils choisissent leurs mots avec soin, préférant les moments de silence pour observer, analyser et comprendre en profondeur avant de s'exprimer.

"Lorsque vous entrez dans une négociation complexe, il est crucial de garder le silence plus souvent que vous ne parlez. Écoutez attentivement, car c'est dans les non-dits que se trouvent souvent les clés pour parvenir à un accord."
Négociateur Un Deal Impossible, Disponible sur Amazon.

Ces extraits mettent en lumière l'importance du silence et de l'écoute dans des contextes de haute complexité. Ils soulignent que la maîtrise de soi et l'observation sont des atouts majeurs pour ceux qui aspirent à être efficaces et perspicaces dans leurs interactions.

"Les grands négociateurs ne se distinguent pas par la quantité de leurs paroles, mais par la pertinence et l'impact de chacune de leurs interventions. Un mot bien placé peut souvent valoir plus que mille discours."
Négociateur Avec 50 Tactiques, Disponible sur Amazon.

Pour résumer, les personnes intelligentes ont tendance à parler moins, non pas par manque de choses à dire, mais parce qu'elles savent que le pouvoir des mots réside dans leur utilisation stratégique. Elles écoutent pour comprendre et choisissent leurs moments d'intervention avec soin.

"Dans le silence, on trouve la véritable sagesse. Parfois, ne rien dire est la stratégie la plus puissante dans une négociation."
Négociateur Avec 50 Profils, Disponible sur Amazon.

Pensez-vous que le silence peut parfois être plus éloquent que les mots ? Avez-vous déjà expérimenté une situation où parler moins a conduit à un meilleur résultat ? Réfléchissez à ces questions et observez comment l'équilibre entre parole et silence peut enrichir vos interactions quotidiennes. Soyez curieux et osez expérimenter cette approche dans vos propres communications, vous pourriez être surpris des résultats.

"Chaque scénario de négociation présente ses propres défis. La clé est de savoir quand parler et, plus important encore, quand se taire pour laisser les autres dévoiler leurs intentions."
Scénarios Pour Bien Négocier, Disponible sur Amazon.

Rappelez-vous, l'intelligence véritable ne se mesure pas à la quantité de mots prononcés, mais à la qualité des pensées exprimées.