



Comment convaincre ?



Comment convaincre une personne ? Il est extrêmement difficile de pouvoir convaincre quelqu'un. Vous pouvez être persuadé vous-même d'une idée, mais comment convaincre une autre personne ?

Il existe plusieurs méthodes. En voici 3.



La méthode la plus simple est la **méthode Frontale**. Dire simplement les choses à son interlocuteur. Pour que cette méthode puisse réussir, votre **interlocuteur doit avoir confiance en vous**. Cette confiance a été acquise par des expériences passées, et vous faites figure d'autorité.



La seconde méthode : **vivre l'expérience**. « On ne comprend pas les choses tout le temps que l'on ne les a pas ressentis ». Je pourrais vous parler du parachutisme pendant des heures, mais ces heures de discussion ne remplaceront jamais l'expérience d'un saut (de moins de 5 minutes). Alors si vous pouvez, faites réaliser un saut en parachute à votre interlocuteur plutôt que lui en parler pendant des heures.

Des faits sur le terrain vous ont amenés à une conclusion. Vous pouvez donner votre conclusion directement à votre interlocuteur, appuyée sur ces faits. Malheureusement dans certains cas, votre interlocuteur ne sera pas convaincu par votre démonstration. Amenez alors votre interlocuteur à découvrir par lui-même les faits pour qu'il parvienne (de lui-même) à votre conclusion. Le risque avec cette méthode est que votre interlocuteur parvienne à une conclusion différente de vous, et qui sera profondément ancrée.



La troisième méthode : l'**Inception**. Du latin *inceptio* (commencement). Vous avez sans doute vu le film Inception. L'idée est de se baser sur ce principe. Si vous annoncez une idée à votre interlocuteur de manière trop frontale (par exemple votre idée est très/trop innovante), votre interlocuteur pourra se braquer. Vous pouvez amener votre idée de manière plus petite, et laisser du temps à votre interlocuteur pour que l'idée puisse germer au sein de votre interlocuteur. Déposer une graine, et laisser la grandir. Vous verrez, votre interlocuteur aura alors l'impression que l'idée vient de lui. « Il n'est rien au monde d'aussi puissant qu'une idée dont l'heure est venue. »

Vous pouvez penser que ces techniques sont proches de la manipulation. L'objectif de ces trois méthodes est de convaincre. Votre interlocuteur a toujours son libre arbitre pour décider. Avant de convaincre une personne, soyez vous-même convaincu.