Apprenez à convaincre

D’abord bâtissez un plan simple de votre argumentation puis lors de l’entretien ou de la réunion commencez par écouter votre interlocuteur et s’il reste impénétrable adoptez un ton neutre.

Niveau 1 : surveillez vos gestes et attitudes.

Ne vous rapprochez pas trop de votre interlocuteur mais restez bien calé au fond de votre siège.

Fixez votre interlocuteur, si vous êtes avec un groupe, placez-vous afin de voir tous les participants.

Essayez d’être décontracté mais pas trop relax.

Ne croisez ni les doigts, ni les bras, ni les jambes.

Niveau 2 : apprenez à adapter votre message à votre interlocuteur en sachant jouer sur ses émotions.

Apprenez à identifier le profil de votre interlocuteur et adaptez votre message (trois profils d’interlocuteurs, ceux qui réagissent à l’émotion, ceux qui réagissent à la raison et enfin ceux qui réagissent à l’action).

Avant tout sachez que la personne à convaincre est d’abord attentive à l’attitude générale de celui qui parle avant de l’être à ce qu’il dit. Et c’est généralement ce qu’elle retient en dernier. Il est donc nécessaire de soigner non seulement le fond (le contenu) mais vous devez également travailler à trois niveaux.

Les premiers doivent être reconnus et aimés.

Pour les troisièmes, faites court et terminez toujours sur de l’action. Glissez-leur un compliment, choisissez des verbes et expressions qui traduisent des sentiments.

Veillez au débit et à l’intonation de vos phrases, modulez-les afin de les adapter au contenu du message et du public (débit ferme pour les chiffres, baissez la voix pour attirer l’attention sur des passages clefs d’un raisonnement et ralentissez sur les mots importants).

Créez un effet de connivence et utilisez des phrases du type "je partage votre avis sur ...", "comme vous le dites ...", "entre nous ... "

Niveau 3 : construisez votre argumentaire

L’effet de méthode : renforcez votre crédibilité par la clarté de votre argumentaire : classez, énumérez.

L’effet démonstratif : employez une armature logique dans vos propos en insistant sur les mots et expressions "or", donc "donc", "cependant" ... et insistez sur des liens de cause à effet : "en conséquence", " pour cette raison", "finalement" ...

Conseils

Les deuxièmes : misez sur les démonstrations, les explications, les chiffres ...

Evitez tout ce qui traduit de l’agressivité.

Evitez d’apprendre par cœur ce que vous avez à dire et surtout de belles phrases toutes faites, vous obtiendrez le sens inverse.

La conclusion doit toujours rappeler l’idée forte de votre entretien en y reformulant les arguments majeurs.