

Virgile Stanislas **Martin**



50 EXERCICES POUR
CONVAINCRE

EYROLLES

Exercice n°00 :

Ce livre est-il fait pour vous ?



Parmi les propositions ci-dessous, cochez celles qui vous correspondent.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Argumenter est un sport de politiques. | <input type="checkbox"/> Convaincre est une question de charisme. |
| <input type="checkbox"/> Vos enfants n'en font qu'à leur tête ! | <input type="checkbox"/> Soit on a raison, soit on a tort. |
| <input type="checkbox"/> Dans votre résidence, les voisins font la loi. | <input type="checkbox"/> L'idée de réclamer une augmentation vous rend malade. |
| <input type="checkbox"/> Négocier, c'est bon pour les marchands de tapis ! | <input type="checkbox"/> Argumentation rime avec tensions. |
| <input type="checkbox"/> Plus l'enjeu est important, moins vous parvenez à exprimer vos désirs. | <input type="checkbox"/> En général, quand vous allez au cinéma, on choisit le film pour vous. |

Moins de 2 réponses : ce livre ne vous concerne pas.

2 à 5 réponses : Vous savez obtenir ce que vous souhaitez mais manquez d'assurance dans certaines circonstances. Affûtez vos stratégies d'influence à travers 50 exercices ludiques !

6 à 10 réponses : ce livre est fait pour vous ! Convaincre les autres s'apprend, comme n'importe quelle compétence relationnelle. Au programme : évaluer ses objectifs, faire de son interlocuteur un allié, l'écouter activement pour mieux l'influencer et présenter les arguments qui font mouche...



50 EXERCICES POUR
CONVAINCRE

Groupe Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Virgile Stanislas Martin est hypnothérapeute, formateur et enseignant en PNL. Il est le créateur de la thérapie Brève Transpersonnelle® et préside la Société française d'hypnose conversationnelle et thérapeutique.

Avec la collaboration de Pascaline Giboze

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2012
ISBN : 978-2-212-55385-7

Virgile Stanislas Martin



50 EXERCICES POUR
CONVAINCRE

EYROLLES

Dans la même collection :

- Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour apprendre à s'engager.
- Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour savoir s'affirmer.
- Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour changer de vie.
- Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour penser positif.
- Sophie et Laurence Benatar, *50 exercices de relooking.*
- Laurence Benatar, *50 exercices de confiance en soi.*
- France Brécard, *50 exercices pour savoir dire non.*
- Christophe Carré, *50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation.*
- Christophe Carré, *50 exercices pour résoudre les conflits sans violence.*
- Catherine Cudicio, *50 exercices de PNL.*
- Émilie Devienne, *50 exercices pour prendre la vie du bon côté.*
- Émilie Devienne, *50 exercices pour bien commencer l'année.*
- Laurie Hawkes, *50 exercices d'estime de soi.*
- Bernadette Lamboy, *50 exercices pour être bien dans son corps.*
- Laurence Levasseur, *50 exercices pour gérer son stress.*
- Laurence Levasseur, *50 exercices pour prendre la parole en public.*
- Laurence Levasseur, *50 exercices pour profiter du moment présent.*
- Sophie Mauvillé et Patrick Daniels, *50 exercices pour décrypter les gestes.*
- Virgile Stanislas Martin, *50 exercices pour pratiquer la loi d'attraction.*
- Mireille Meyer, *50 exercices d'autohypnose.*
- Paul-Henri Pion, *50 exercices pour lâcher prise.*
- Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour développer son charisme.*
- Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour apprendre à méditer.*
- Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour sortir de la dépendance affective.*
- Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour sortir du célibat.*
- Jacques Regard, *50 exercices pour ne plus subir les autres.*
- Jacques Regard, *50 exercices pour ne plus tout remettre au lendemain.*
- Jacques Regard, *50 exercices pour retrouver le bonheur.*
- Jean-Philippe Vidal, *50 exercices pour mieux communiquer avec les autres.*

Sommaire

Introduction	7
1. Se préparer	9
Exercice n° 1 : Changer de mocassins	10
Exercice n° 2 : Développer son charisme	14
Exercice n° 3 : Articuler	16
Exercice n° 4 : Parler à la tête, au cœur et au corps	18
Exercice n° 5 : Manger et prier	21
Exercice n° 6 : Déterminer un objectif	23
Exercice n° 7 : Préparer un « plan B »	25
Exercice n° 8 : Évaluer sa marge de manœuvre	26
Exercice n° 9 : Gagnant-gagnant	29
Exercice n° 10 : « Happy end » : détendez-vous, ça finit bien .	31
2. Faire alliance	37
Exercice n° 11 : Rions un peu	38
Exercice n° 12 : Trouver le cadre commun	40
Exercice n° 13 : Soyez intéressé avant d'être intéressant	41
Exercice n° 14 : Comment écoutez-vous ?	43
Exercice n° 15 : Écouter et reformuler	45
Exercice n° 16 : Pratiquer l'écoute active	48
3. Maîtriser l'art du langage	53
Exercice n° 17 : Affirmer, questionner et valider	54
Exercice n° 18 : SILENCE !!!	55
Exercice n° 19 : Reformulation stratégique	57
Exercice n° 20 : L'art du questionnement	61
Exercice n° 21 : Commencer par la fin	63
Exercice n° 22 : La grammaire est votre alliée !	65
Exercice n° 23 : « Mais », l'effaceur	66
Exercice n° 24 : Ajouter, lier (et...)	68

Exercice n° 25 : Réorienter (je suis d'accord...)	70
Exercice n° 26 : Qualifier (parce que...)	72

4. Argumenter75

Exercice n° 27 : Actionner le bon levier	77
Exercice n° 28 : Les mots pour le dire	78
Exercice n° 29 : Vendez l'infini	81
Exercice n° 30 : 50 %, c'est pas la moitié !	83
Exercice n° 31 : C'est comme (si)....	85
Exercice n° 32 : Semer la confusion	88
Exercice n° 33 : Minimiser pour convaincre	90
Exercice n° 34 : Envisager les conséquences	92
Exercice n° 35 : Imaginer....	94

5. Connaître les stratégies d'influence97

Exercice n° 36 : Reconnaître les présuppositions	99
Exercice n° 37 : Que cache ce slogan ?	100
Exercice n° 38 : Pratiquez-vous la psychologie inversée ?	103
Exercice n° 39 : Le pouvoir du « yes set »	105
Exercice n° 40 : Truismes et compagnie	107
Exercice n° 41 : <i>Cold reading</i>	108
Exercice n° 42 : Quelle est la question ?	110
Exercice n° 43 : Vous n'avez pas encore tout vu	112
Exercice n° 44 : « Liftez » vos arguments	114
Exercice n° 45 : Retour vers le futur	117
Exercice n° 46 : « Ils vous tuent, je vous noue »	119
Exercice n° 47 : Objection !	121
Exercice n° 48 : Comment faire un feedback ?	123
Exercice n° 49 : La négociation et l'argumentation d'IMPACT®	125
Exercice n° 50 : Stratégie de progression	127

Conclusion131

Pour aller plus loin.....133

Introduction

« *La meilleure arme de persuasion de ton arsenal est l'intégrité*¹. »
Zig Ziglar

Généralement dans la vie, ceux qui réussissent sont ceux qui sont passés maîtres dans l'art de convaincre et d'influencer. Il s'agit d'une compétence innée, que tout le monde possède. Pour vous en convaincre, observez un enfant dans un magasin de jouets ou un bébé qui a faim : si petits mais déjà déterminés à obtenir l'objet de leur désir par tous les moyens ! Malheureusement, l'éducation, les expériences de vie ont diminué notre confiance en nos capacités, si bien qu'il nous arrive souvent de nous sentir démunis et de ne pas parvenir à obtenir des autres ce que l'on voudrait.

Si vous aussi, il vous arrive de manquer d'assurance, d'avoir l'impression de perdre vos moyens et de ne pas obtenir ce que vous voulez de la vie, alors ce livre d'exercices est fait pour vous. Pourquoi ? Parce que vous allez (ré)apprendre à convaincre et motiver les autres : les deux compétences les plus fondamentales pour qui veut transformer sa vie et avoir un impact sur celle des autres. Je ne chercherai d'ailleurs pas à vous convaincre des bénéfices que vous allez retirer de ces exercices car vous seul(e) pouvez mesurer l'écart qui existe entre votre vie actuelle et celle dont vous rêvez, n'est-ce pas ?

1. Cité par Dave Stone dans *Refining Your Style : Learning from Respected Communicators*, Group Publishing, 2004.

Dans ce livre d'exercices, nous avons voulu sortir des sentiers battus et proposer des techniques aussi originales qu'efficaces parce que le pouvoir de convaincre constitue une arme bien utile dans la jungle sociale.

Avertissement : les techniques exposées dans ce livre sont puissantes et doivent être utilisées en conscience, avec respect et éthique. L'auteur et l'éditeur désengagent leur responsabilité d'une utilisation inappropriée de ces techniques.

1



Se préparer

« Le succès survient lorsqu'une opportunité rencontre la préparation¹. »

Zig Ziglar

Convaincre est un art, voire un sport, qui nécessite beaucoup de préparation et d'entraînement pour être maîtrisé. À l'instar de l'artisan qui doit affûter ses outils, l'expert en communication d'influence s'efforce de devenir plus (af)futé car il est son propre outil.

Convaincre, c'est d'abord se vendre. Mais être beau parleur ne suffit pas, une véritable préparation, proportionnelle à l'enjeu, est nécessaire pour remporter la mise.

« Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi, mais celui qui a le mieux étudié sa cause. Si vous préparez et présentez bien votre "cause", vous aurez déjà fait la moitié du chemin². » Préparer sa « cause » consiste autant à connaître son sujet que la personne que l'on cherche à convaincre, ainsi qu'à déterminer un objectif et les moyens de l'atteindre.


Enfin, pour être convaincant, il faut d'abord être soi-même convaincu : convaincu de ce que l'on va dire et de sa capacité à convaincre. Cela implique deux choses : pour convaincre efficacement, il faut être honnête et avoir confiance en soi.

1. Ziglar, Z., *Rendez-vous au sommet, Un monde différent*, Ltée, 1990.

2. Hill, N., *Réfléchissez et devenez riche*, Éditions de l'homme, 1996.

Exercice n°1 • Changer de mocassins

« Tu ne peux pas juger un homme sans avoir marché deux lunes d'affilée dans ses mocassins¹. » Pour convaincre quelqu'un, il faut le connaître afin de comprendre son fonctionnement. Quoi de mieux alors que de se mettre à sa place et d'enfiler ses « mocassins » (il peut s'agir de talons aiguilles ou de pantoufles !)?

 Pensez à la prochaine situation dans laquelle vous devrez argumenter, et faites l'exercice suivant.



1. Mettre ses mocassins.

Quel est votre objectif ?

Quels sont vos besoins ?

1. Proverbe indien.

Qu'est-ce qui est important pour vous ?

Quelle argumentation pensez-vous mettre en œuvre ?

2. Mettre les mocassins de l'autre.

Mettez-vous mentalement à la place de votre interlocuteur.
Quels sont ses besoins ?

Qu'est-ce qui est important pour lui ?

Comment vous perçoit-il ?
