

DE L'ART DE CONVAINCRE...

Nadine Hemmer suscite notre réflexion autour du thème très en vogue de « soft power » ou comment influencer autrui sans le manipuler.



Développé par le professeur américain Joseph Nye, le concept de *soft power* ou pouvoir de convaincre est l'outil utilisé par de nombreux dirigeants politiques. Influencer indirectement sans utiliser la violence, tel est le but. À l'inverse, le *hard power* est lié au pouvoir des armes et de l'argent. Unis par la similitude du terme, différents par l'adjectif, *hard* comme *soft power* sont des outils d'influence. Le *soft power*, notion approximative et mouvante, consiste à choisir de valoriser ses idées plutôt que de les imposer ou de manipuler l'autre pour arriver à ses fins.

Quelles sont les clés de la persuasion ? | Tout commence par savoir ce que l'on veut... vraiment. Bon nombre de communications échouent faute d'une préparation suffisante et l'évaluation correcte de ce qui est réellement important pour soi. Est-ce qu'il vaut mieux savoir de quoi on parle ? Sans doute, pour être plus persuasif. Maîtriser son sujet entraîne la reconnaissance. Pourtant, des recherches indiquent que cela ne suffit pas toujours. Ce qui apparaît aussi important, c'est la façon de toucher son interlocuteur. Susciter son intérêt, repérer ce qui est important pour lui, veiller à le faire au bon moment, intégrer son contexte et parler son langage, voilà

ce qui le rend plus réceptif. A contrario, vouloir convaincre à tout prix crée automatiquement de la résistance. Il vaut mieux donner envie à l'autre d'intégrer de nouveaux points de vue que d'essayer d'imposer ses idées.

Avancer en confiance. Énoncer ses arguments clairement sans hésiter, ce qui risquerait d'être interprété comme un manque de conviction, et sans non plus présumer d'un désaccord d'autrui (ce qui pourrait nous conduire à adopter une position défensive). Lorsqu'on tient réellement à quelque chose, le discours est fluide et la communication non verbale est en accord avec le discours. Mots et gestuelle se combinent pour créer ce sentiment d'authenticité et ancre le parler vrai.

Influencer sans manipuler, convaincre par des arguments pertinents tout en douceur reposent sur ces bases. Mettant en scène des ressources particulières, le *soft power*, atout indéniable dans le monde professionnel et la vie quotidienne, dépasse de loin le cercle des relations diplomatiques : il est aujourd'hui indispensable. Persuader et argumenter avec éthique et adresse, tout un art !

NADINE HEMMER, PSYCHOLOGUE, ET CAROLE GELAIN, MÉDECIN, ANIMENT AUSSI DES ATELIERS DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL AU SEIN D'AGILES ATELIERS DE VIE POUR CULTIVER SA SOUPLESSE D'ADAPTATION ET RENFORCER SON BIEN-ÊTRE. WWW.AGILES.EU

5 CLÉS POUR AVOIR
DE L'IMPACT

Se préparer | Être convaincue de ce qu'on raconte | Oser être soi | Être attentif aux besoins de son interlocuteur | Réguler ses émotions