

JEAN-CLAUDE MARTIN

5 MINUTES POUR CONVAINCRE

A silver pocket watch is the central focus, with a blue dart hitting the bullseye. The watch face has a concentric circle pattern. The dart is blue with a white tip and a silver ferrule. The watch is positioned in the center, overlapping the text '5 MINUTES' and 'POUR CONVAINCRE'.

On n'a pas deux fois l'occasion
de faire bonne impression

ALISIO
POCHE

5 MINUTES POUR CONVAINCRE

Convaincre, c'est un véritable pouvoir. En entretien, dans un discours ou une discussion, ce n'est pas l'ensemble de votre intervention qui convaincra, mais le petit moment privilégié, la repartie bien ciblée, ce petit plus où votre humour créera la sympathie, où votre argument fera mouche.

Cet ouvrage vous révèle les secrets pour convaincre en toutes circonstances. Grâce à des tests, des jeux de réactivité et de nombreux exercices, élargissez les champs d'action de vos argumentations gagnantes !

Dans ce guide :

- Qu'est-ce qu'une bonne poignée de main ?
- Comment donner l'impression d'être sympathique ?
- Que trahit le langage de vos gestes ?
- Et si vous appreniez à improviser ?

LE GUIDE INDISPENSABLE POUR CONVAINCRE EN TOUTES CIRCONSTANCES !

Jean-Claude MARTIN a été chargé de cours de communication à l'université d'Aix-Marseille pendant 15 ans et chargé d'enseignement à HEC-Entrepreneurs. Il est l'auteur de plusieurs livres à succès sur la communication et également cocréateur de la société Résonance 4 qui forme les dirigeants d'entreprises aux techniques de communication.

LE LIVRE DE RÉFÉRENCE !

ISBN : 978-2-37935-011-5
Rayon : développement personnel
Design : flamidon.com



8 €
PRIX TTC
FRANCE

5 MINUTES
POUR
CONVAINCRE



DU MÊME AUTEUR :

- *La Bible de la communication non verbale*, 2015.
- *Bien prendre la parole en public*, 2013.
- *Comment avoir le dernier mot*, 2011.

**Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :
www.alisio.fr**

Alisio est une marque des éditions Leduc.s

Ce livre est la nouvelle édition
de l'ouvrage du même titre paru en 2009.

Dessins de Didier Neel

© 2019 Alisio, une marque des éditions Leduc.s
29 boulevard Raspail
75007 Paris – France
ISBN : 978-2-37935-011-5

JEAN-CLAUDE MARTIN

5 MINUTES

**POUR
CONVAINCRE**



On n'a pas deux fois l'occasion
de faire bonne impression

ALISIO
POCHE

Sommaire

Avant-Propos.....	9
Introduction – 5 minutes dites-vous ?.....	11
1. Se montrer sympathique	15
2. Écoutez ses gestes.....	33
3. Se faire bien comprendre.....	65
4. Argumenter pour avoir raison	115
5. Convaincre un public	141
6. Des supports visuels pour convaincre	167
7. La dialectique de combat	203
Conclusion.....	251
Bibliographie	253
Table des matières	255

Avant-Propos

Convaincre n'induit pas nécessairement une lutte d'influence, un combat d'argumentations agressives, une série de coups bas et des attitudes de mauvaise foi pour avoir raison à tout prix.

On peut faire valoir ses points de vue sans pour autant en arriver à la confrontation. C'est même, à notre avis, ce qui se passe dans la majorité des situations.

Pour convaincre, il faut déjà savoir bien communiquer. Savoir exprimer de façon efficace ses opinions, ses idées, ses souhaits, ses prétentions à...

C'est pour cela que nous avons choisi de commencer par parler de ce qui est en amont de tout échange verbal. Mettre tous les atouts de son côté avant d'user de son savoir-faire dans des joutes contradictoires, c'est fourbir ses armes pour mieux les utiliser ensuite.

La démarche peut paraître machiavélique parfois, mais cela dépendra de l'utilisation que vous en ferez.

Et ne vous dites pas que vous n'êtes pas « doué » pour imposer vos points de vue ou pour répondre du tac au tac aux agressions verbales. Quand vous aurez les outils nécessaires et la manière de les mettre en œuvre, il vous suffira de si peu pour avoir raison des autres !

Introduction

5 minutes dites-vous ?

« Il faut laisser le temps au temps ! » dit l'un. *« Le temps nous est compté »* dit l'autre. Qui a raison ? Sans doute celui qui dit : *« Ceux qui emploient mal leur temps sont les premiers à se plaindre de sa brièveté. »* Merci Monsieur de La Bruyère !

5 minutes pour convaincre ? Ça a du caractère et c'est provocateur. Eh bien non ! C'est la vérité prise au mot. Le temps ne fait rien à la force de conviction, on peut convaincre d'une phrase, si la phrase est bien choisie, bien dite et au bon moment à la bonne personne.

Mais le moyen d'y parvenir ? Ce qui prend du temps c'est l'acquisition des savoir-faire.

Que vous soyez en entretien, en exposé, en discours ou en discussion avec qui que ce soit, ce n'est jamais, ce ne sera jamais l'ensemble de votre intervention qui convaincra, c'est le petit moment privilégié, la repartie bien ciblée, ce petit plus où votre argument fera mouche, où votre remarque sera judicieuse, où votre humour créera la sympathie, où votre flèche verbale mettra votre débatteur les bras en croix sur le carreau. Point n'est besoin de chronométrer le K.-O. si vous avez visé juste.

Croyez bien que je n'ai pas été sans remarquer que quelques beaux parleurs le font à l'esbroufe ou au bavardage. Raison de plus pour ne pas les laisser faire, raison de plus pour leur prendre la parole car elle est à prendre. On ne vous donne pas la parole ? Volez-la !

Pour obtenir ce pouvoir de convaincre, il faut déjà comprendre le phénomène persuasif. Savoir cerner la faiblesse de certaines argumentations, pouvoir décoder les attitudes et les comportements, appréhender convenablement une situation délicate, voilà les armes de l'honnête homme qui pense avoir raison et qui veut le faire savoir.

Il ne suffit pas d'être convaincu soi-même pour convaincre les autres, ce serait trop facile.

J'ai donc privilégié ici les outils qui ne demandent qu'un peu d'apprentissage pour vous donner ce pouvoir. Car c'est un véritable pouvoir. Ces savoir-faire vous permettront d'avoir des schémas de fonctionnement faciles à mettre en œuvre quelles que soient vos dispositions naturelles à bien communiquer. Pour peu que vous le vouliez.

On ne peut agir que sur ce que l'on comprend.

Il suffit d'apprendre pour savoir et de savoir le faire savoir. De nombreux exercices, des tests et des jeux de réactivité parcourent ce livre pour qu'il ne soit pas un simple recueil de conseils dont tout le monde se bat l'œil quand il s'agit de vivre les réalités tant professionnelles que personnelles.

Introduction

Ces jeux, tests, exercices et énigmes sont des déclencheurs, ils ne sont pas là simplement pour distraire, ils ouvrent aussi des horizons, ils créent des prises de conscience qui vont élargir les champs d'action de vos argumentations gagnantes.

Chaque situation de communication a son espace de réussite. Qu'il s'agisse pour vous d'améliorer l'impact de vos prises de parole en public, de faire adhérer à vos idées ou à vos opinions un public important ou votre voisin de palier, que vous ayez à faire bonne figure dans les divers entretiens professionnels que vous menez ou que vous subissez, que vous ayez à répondre en quelques secondes à un journaliste, à débattre pour imposer votre point de vue, ou tout simplement à mieux gérer vos disputes de crises conjugales, chaque situation, chaque cas de figure a son espace de réussite, c'est cet espace-là, qu'il vous faut optimiser avec toutes vos capacités et tout votre potentiel.

Ce livre vous y aidera en vous donnant **le pouvoir de convaincre** au bon moment.

1

Se montrer sympathique

« On n'a pas deux fois l'occasion de faire
une bonne première impression »



**« TU VEUX CONVAINCRE ?
ESSAYE DÉJÀ D'ÊTRE ÉCOUTÉ ! »**

« Oh ! Je déteste ce type !

– Tu le connais ?

– Non ! »

« Il ne me revient pas celui-là ! »

A priori cela pourrait passer pour un délit de sale gueule mais le matin est de belle taille, bien mis, assez élégant et de bonne mine. Alors vous vous rendez compte, s'il était noir, ou arabe ou mal habillé ou...

« *C'est du racisme ça !* » Hélas oui ! C'est la subjectivité des facteurs de sympathie dont parle le sociologue Mehrabian. La preuve : notre type est avec une très jolie fille qui, apparemment, elle, le trouve très sympathique.

Sur le plan moral et éthique ce n'est pas défendable. Mais dans la réalité c'est bien ainsi que nous réagissons tous et toutes sans le dire toujours. Il y a des gens que nous trouvons sympas et d'autres pas !

Vous le savez, vous le vivez tous les jours d'un simple regard, aussi furtif soit-il. Vous vous faites une opinion globale de cet homme, de cette femme que vous ne connaissez pas, à qui vous n'avez même pas encore adressé la parole. Après, plus tard, il est possible que vous reveniez sur votre jugement, mais cela va être difficile, très difficile de se déjuger.

**« J'sais pas pourquoi j'ai raison
mais je me le prouve ! »**

« *La première impression est toujours la bonne !* » Se déjuger, c'est risquer d'être incohérent avec soi-même, cela nous déstabilise, alors nous préférons nous en tenir à notre première impression. Dès lors, nous allons chercher tous les détails, tous les comportements qui pourraient apporter de l'eau à notre moulin. Une sorte de satisfecit que nous nous octroyons.

On peut toujours chercher ce qui motive notre jugement, mais il est si difficile de retrouver la source de nos présupposés. Ils se sont construits avec notre histoire et notre personnalité. C'est à coups de vécus que nous nous sommes fabriqué des archétypes et des stéréotypes qui construisent nos vérités.

1. Se montrer sympathique

« Je fais un détour pour acheter le journal »

C'est d'abord nos comportements qui décident de la relation. Quand je vais acheter mon journal, l'objectif est clair, et les trois mots que j'échange avec le vendeur ne nécessitent sans doute pas qu'on en fasse une étude en quatre volumes. Et pourtant ! Pourquoi est-ce que je prends mon journal chez celui-là qui est deux rues à côté, plutôt que chez cet autre qui est sur mon chemin et chez qui je ne vais plus ? Le journal du jour est le même, le prix à payer aussi, alors ?

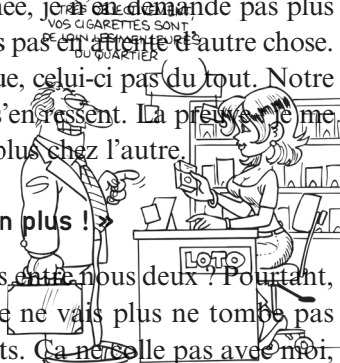
Alors il y en a un que j'aime bien ! Et l'autre que je ne peux pas supporter ! Pourquoi ?

Celui-ci, quand j'y vais, me tient la jambe pendant des « cinq minutes » tandis que mon temps m'est compté. D'autres jours, au contraire, il n'ouvre pas la bouche et me fait une tête de six pans de long. Ça dépend de ses humeurs ! Qu'ai-je à faire de ses humeurs, moi ?

Celui-là, en revanche, est très poli, très aimable, me dit deux ou trois banalités sur le temps qu'il fait, me souhaite une bonne journée, je n'en demande pas plus à mon buraliste. Je ne suis pas en attente d'autre chose. Celui-là m'est sympathique, celui-ci pas du tout. Notre relation, même anodine, s'en ressent. Il a pressenti que je me sers chez l'un, je ne vais plus chez l'autre.

« Je t'aime ! » « moi non plus ! »

Ça colle ou ça ne colle pas entre nous deux ? Pourtant, le buraliste chez lequel je ne vais plus ne tombe pas en faillite et il a des clients. Ça ne colle pas avec moi,



ça doit coller avec d'autres. Il y a de grandes chances d'ailleurs pour que, si l'on interroge le vendeur chez qui je ne vais plus, lui aussi porte sur moi un jugement négatif, et pas seulement parce que je ne lui achète plus mon journal.

Ça tient à quoi tout ça ? Aux comportements ! Mais dans ces situations, aussi anodines soient-elles, émerge déjà un rapport de force basé sur une dualité capitale : la relation « domination-soumission ».

Prenez garde

C'est d'abord sur les comportements que nous nous retrouvons, beaucoup plus que sur les mots, les opinions ou les idées.

La sympathie ou l'antipathie que l'on ressent vis-à-vis de quelqu'un repose d'abord sur notre compréhension de sa manière d'agir.

1. Se montrer sympathique

IL NE FAUT PAS JUGER LES GENS SUR LA MINE ! AH BON ?

« Je sais qu'il ne faut pas juger les gens sur la mine... Je sais ! Mais celui-là quand même ! Quand il se mouche, on dirait le siphon de mon lavabo... Il faudrait que je le fasse réparer d'ailleurs, ce siphon, parce qu'il fait un bruit pas possible ! »

« Et puis tu as vu sa dégaine ? Même pas rasé et la chemise plus que douteuse ! Il doit sentir mauvais, je suis sûr qu'il sent mauvais ! D'ailleurs je le sens d'ici. Cela me fait penser qu'il faut que j'achète de l'eau de toilette, depuis le temps ! J'oublie toujours ! »

« Et sa manière de se tenir ? Ce ne sont pas des choses à faire ça, les jambes écartées, le ventre en avant. »

« Et puis, tu as vu comment il tient son verre et sa façon de boire ? On dirait qu'il va cracher, il gonfle les joues avant d'avalier, c'est dégoûtant. Je me demande comment une fille comme elle peut vivre avec un garçon comme lui. »

« Je te raconte pas son air prétentieux, le menton vers le ciel, le cou raide il se prend pour un nabab. J'ai horreur de ces gens-là, on dirait que tout leur est permis ! Et la paille qu'il a dans l'œil, tu la vois la paille ? »



« Quoi la poutre ? Quelle poutre ? Quoi c'est moi ? Ah c'est moi ! Dans la glace, là, c'est moi ! Je ne m'étais pas reconnu... Eh bien quoi ? Je suis encore pas si mal après tout ! »



**« PAS SYMPA,
VOUS NE CONVAINCREZ PAS ! »**

Convaincre, c'est faire adhérer l'autre à ses idées, à ses opinions. Ces présupposés qui nous entraînent vers la subjectivité sont si forts que le meilleur des arguments, la meilleure des preuves objectivement acceptables sera frappée d'un non-recevoir cinglant.

« Je ne vais pas me plier à la raison de cet éner-gumène qui ne me plaît pas, cela voudrait dire que je lui ressemble ! » Mais il y a pire encore, mon propre comportement va l'influencer de la même manière. Si je lui fais la gueule, il me fera la gueule ! Chacun induit l'autre et réciproquement.

Réfléchissez à votre propre expérience : *« Y a-t-il une seule personne que vous n'aimiez pas du tout, du tout, alors que vous savez qu'elle vous aime beaucoup, beaucoup ? »*

Vous pouvez ne pas délirer d'affection pour elle, mais force est de reconnaître qu'elle n'est pas totalement sans intérêt puisqu'elle vous trouve intéressant ! Vous ne pouvez pas dire de quelqu'un qu'il est « totalement con ! » s'il vous trouve bien ! Convaincre passe donc d'abord par un minimum de reconnaissance et de partage dans le comportement.

**Les facteurs comportementaux
de sympathie**

Dans notre culture française les facteurs comportementaux de sympathie, c'est-à-dire les comportements

1. Se montrer sympathique

connotés comme positifs par la majorité d'entre nous, sont simples : le regard, le sourire, l'ouverture gestuelle, l'écoute de l'autre.

Naturellement ces facteurs-là ne sont pas universels, selon les pays, les cultures, ils peuvent changer de sens et même aller à l'encontre du but recherché. Pour les Japonais le regard trop directif peut devenir une impolitesse ; le sourire dit « vrai », où l'on montre les dents du haut et celles du bas, n'est « vrai » qu'aux États-Unis alors que, pour nous, il passe pour être factice.



LES QUATRE FACTEURS QUI ENGENDRENT LA SYMPATHIE

1. Regardez...

Regarde et partage

Le regard est un geste qui touche à distance. Il est facilitateur de la communication si la situation est claire, mais attention si vous regardez de façon persistante quelqu'un qui ne sait pas pourquoi vous le regardez, c'est l'effet inverse qui va se produire, le regard devient facteur de fuite. De la même manière si vous fixez quelqu'un de trop près, votre regard peut devenir une agression. Il n'y a qu'à voir le regard que se lancent deux boxeurs front contre front avant un combat !

J'ai l'air d'être ici mais je suis là-bas

Il y a des situations où le regard va nous permettre de prendre du recul, de nous éloigner artificiellement. Regardez ce que nous faisons quand nous nous retrouvons dans un petit ascenseur, seul en face d'un inconnu. Chacun essaye de prendre, avec le regard, la distance qu'il ne peut pas prendre avec les pieds. Ils s'éloignent par le regard qu'ils posent. L'un regarde si les étages se suivent bien dans l'ordre sur le panneau lumineux, des fois que le troisième étage ne soit pas après le deuxième ! L'autre relit pour la cent unième fois les mesures de sécurité sur la fiche « En cas d'incident ».

S'il y a une autre personne, elle n'aura pour s'isoler que la glace où elle rectifiera une mèche de cheveux ou repositionnera sa cravate. En cas de besoin, on peut toujours regarder ses chaussures et éviter ainsi le regard de l'autre.

Vous conviendrez qu'en étant ici et ailleurs on n'est nulle part et pour convaincre il vaut mieux être là.

Réfléchissez sans partir ailleurs

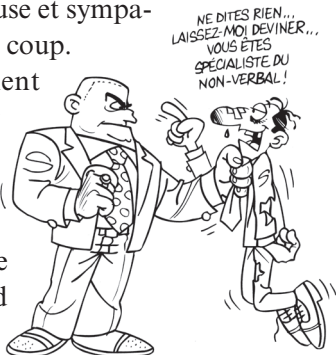
Dans la réflexion, il vous arrive souvent d'aller réfléchir ailleurs comme pour vous isoler. Apprenez à réfléchir en regardant ceux qui vous parlent ou ceux à qui vous parlez. Vous verrez, avec un peu de contrôle sur soi, on y arrive très bien et l'on ne coupe pas la relation.

1. Se montrer sympathique

*Vous n'avez pas les bras assez longs ?
Vous voilà retors !*

Quand en vieillissant vous vous apercevez que vous avez des difficultés à lire de près, vous achetez des demi-lunes. Mais cela vous oblige à regarder par-dessus les montures pour voir plus loin, vous conduisant à baisser la tête. Votre interlocuteur se sent alors inspecté par « en dessous ». C'est proprement le regard du retors qui porte des regards qui ne sont pas dans l'axe de sa tête. Les gens pensent : « *Danger ! Il m'attend au coin du bois !* » et votre image, que vous souhaitiez chaleureuse et sympathique, en prend un sacré coup.

Si vous avez vraiment besoin de lunettes pour voir de près, prenez donc des verres progressifs, ils seront peut-être neutres dans leur partie haute mais votre regard lui, sera direct et franc.



Un simple regard pour déstabiliser l'autre

- ◆ Mettez-vous près d'un feu rouge, regardez fixement un conducteur arrêté à 1,50 mètre de vous. Il va d'abord faire semblant de s'occuper en vous épiant du coin de l'œil et en gardant sa surveillance du feu. C'est lui qui démarrera le premier, il fuit le plus rapidement possible. →

- ◆ Regardez d'un côté et en même temps montrez du doigt le côté opposé, vous allez voir la difficulté dans laquelle vous mettez votre interlocuteur. Le regard est aussi fort que votre geste. Il ne sait plus lequel il faut suivre.
- ◆ Si vous êtes en face-à-face rapproché, pendant que vous écoutez votre locuteur regardez fixement son oreille gauche. La gêne est si forte qu'inconsciemment vous le verrez déplacer progressivement sa tête pour se recadrer dans l'axe de votre regard. C'est cet instant que vous choisirez pour déplacer votre regard et fixer son oreille droite. Je peux vous garantir qu'il aura du mal à garder sa maîtrise d'expression. Profitez de ce moment de faiblesse pour prendre l'ascendant si nécessaire.

Vous comprendrez aisément toute l'importance que nous attachons, nous Français, à ce regard, en listant le nombre des expressions qui y font référence. Vous trouverez une foultitude d'expressions.

Les expressions qui nous regardent

- ◆ « Il ne vous regarde jamais en face. »
- ◆ « Il a le regard fuyant. »
- ◆ « Il vous regarde de travers. »
- ◆ « Regarde-moi dans les yeux quand tu dis cela ! »
- ◆ « Il vous déshabille du regard. »
- ◆ « Il m'a fusillé du regard. »
- ◆ « Je pose mon regard sur... »

1. Se montrer sympathique

- ◆ « Ça ne le regarde pas ! »
- ◆ « Nos regards se sont croisés », etc.

Vous ne convaincrez donc jamais personne en regardant ailleurs. Mieux encore, vous l'avez vu, c'est grâce à ce regard que vous pouvez décoder son comportement. Si votre regard est parti vous perdez toutes les informations que vous pourriez recueillir par le décryptage du non-verbal dont nous allons parler.

2. Ouvrez votre gestuelle

Le coude est l'âme du bras !

On ne va pas écouter un homme fermé ! Si vous restez coudes au corps, la tête dans les épaules, vous donnerez l'apparence étriquée du timide, de quelqu'un qui n'est pas sûr de lui, votre posture sera en contraction et reflétera une attitude de soumission. Dès lors, ne soyez pas étonné si votre ou vos interlocuteurs prennent une attitude de domination. Ils ne vous écouteront pas vraiment et vous contreront sans crainte. Vous aurez du mal à vous imposer.

Mais attention ! Vouloir prendre une attitude de domination, c'est-à-dire une posture en extension, du style menton relevé et torse bombé, ne sera pas plus efficace. Vous risquez de bloquer vos interlocuteurs et surtout de passer déjà, à leurs yeux, avant même que vous vous exprimiez, pour quelqu'un d'antipathique, de prétentieux, quelqu'un qu'il faut abattre : « *Non mais pour qui il se prend celui-là, tu vas voir !* »