

Outil de conviction en « one to one »

LES 3 ETAPES POUR CONVAINCRE

Faire avec l'autre un voyage vers votre objectif.
Ayez en tête votre objectif mais adaptez le chemin !

Etape 1

Ecoute 10/90

- Ecoute en étant en **10/90**:
 - Observer la **couleur** de l'autre; découvrir son monde.
 - Poser des questions pour savoir où en est l'autre sur le sujet sur lequel vous souhaitez le convaincre. Creuser pour obtenir **le secret caché ou la croyance limitante** de l'autre (le réel **frein** à l'adhésion)
 - Dans cette phase, se détacher temporairement de son objectif pour trouver une **bienveillance** infinie envers le personnage de l'autre (vous atteindrez votre objectif mais par un chemin que vous n'avez pas imaginé en amont car il va se faire avec l'autre)

Etape 2

Reformulation

- Reformulation = montrer à l'autre qu'on l'a compris en **répétant ce qu'il a dit** (=Ecoute Active)
- Reformulez le frein que vous avez découvert, **avec les mêmes mots**, que lui (qui sont teintés de sa couleur)
- Eviter le "je comprends" qui ne veut rien dire mais dire "**si je comprends bien, pour toi,**" et répéter le frein en utilisant ses mots.
- C'est après l'étape 1 et 2 que **des oreilles lui poussent** ! L'autre peut à présent entendre ce que vous avez à lui dire. Vous l'avez écouté réellement, il peut à présent vous écouter.

Etape 3

Co-construction 50/50

- **Co-construction d'une solution** : faire évoluer la croyance limitante de l'autre, pulvériser le frein à l'adhésion, en réfléchissant ensemble à un moyen, une solution, qui soit utile à l'autre et qui vous permette d'atteindre votre objectif.
- Attention à ne pas être donneur de leçons : toujours **questionner l'autre** pour savoir s'il a une idée de comment on pourrait faire. Etre en réelle CO-construction.
- **Finir l'interaction en 50/50**: l'autre est mis à l'aise et obtient quelque chose qui lui est utile (50), et vous atteignez votre objectif, vous répondez à votre enjeu (50).

