

## Une astuce pour convaincre facilement

Salut, chers amis ! Bienvenue dans ce nouvel épisode du podcast de Français Authentique et plus précisément un épisode de Marcher avec Johan, catégorie développement personnel. Aujourd'hui, on va parler de convaincre, de persuasion, de faire passer un avis et de faire en sorte qu'une personne devienne d'accord avec nous. C'est le sujet du jour.

Avant ça, je voudrais te parler rapidement de ma priorité actuelle et de la chose qui me prend le plus de temps, il s'agit de mon prochain cours "30 jours pour booster ton français" qui avance bien. Donc au moment où tu vas écouter ce podcast, j'aurais vraiment très bien avancé. Là, j'ai terminé l'enregistrement de toutes les vidéos. Il y a 32 vidéos quand même de 10 à 15 minutes, 30 vidéos, une par jour plus deux bonus.

Et l'idée de ce cours, c'était de dire : allez, je vais mettre à disposition des membres de la famille Français Authentique, un cours dans lequel je les prends par la main. Pas mal m'avaient dit : "Bon, Johan, les packs un, deux, trois etc. tous tes cours sont très bien, ils m'aident énormément, mais ce que j'aimerais, c'est que tu me guides". Dans mes autres cours, je te donne un ensemble de leçons que tu peux suivre dans l'ordre ou pas, mais il n'y a pas de lien direct. Hein, tu fais d'abord ça, ensuite ça.

Eh bien dans ce nouveau cours "30 jours pour booster ton français", c'est ce que je fais, c'est un cours sur 30 jours comme son nom l'indique. Et l'idée, c'est que tu aies une leçon par jour, je te dis laquelle. Il y a un système sur le site qui te permet d'avoir une barre de progression, donc tu suis un ordre, c'est jour 1, 2, 3, 4 jusque 30 et les deux bonus. Et donc chaque jour, l'idée, c'est que tu investisses on va dire 40-45 minutes à peu près, chaque jour. Tu peux le faire en plusieurs fois, plusieurs blocs.

Et tu commences par consulter une vidéo, une vidéo pour laquelle il y a des sous-titres intégrés, c'est-à-dire les sous-titres sont directement affichés, incrustés sur la vidéo. Pour ceux qui ne veulent pas, il y a aussi... je mettrai la vidéo sans sous-titres puisque j'ai cru comprendre que certains ne les voulaient pas. Mais donc voilà, tu as les sous-titres sur la vidéo, tu as un fichier PDF, un fichier MP3 évidemment de cette leçon de base et tu as aussi la possibilité de suivre, si tu allumes ton ordinateur, que tu lances l'audio, tu as le texte qui défile à l'écran. Donc tu as vraiment tout à disposition pour comprendre impérativement cette leçon.

Ensuite, tu as un fichier vocabulaire, bien sûr, comme d'habitude, un fichier prononciation pour travailler ta prononciation et un quiz pour que tu sois actif et que tu vérifies ta bonne compréhension de la leçon. Et donc ça, c'est chaque jour pendant 30 jours.

Les sujets que j'ai choisis, eh bien comme d'habitude, ce sont des sujets riches et variés. J'ai consulté des membres de l'académie pour m'aider à choisir les sujets. Donc, tu vas avoir des sujets liés à la culture française, à l'histoire française, au quotidien des Français, au développement personnel, à l'histoire, je ne sais pas si je l'avais dit avant, donc énormément, énormément de sujets intéressants, le tout dans ce qui va être mon meilleur cours. Donc, je suis super fier et heureux de le mettre à disposition à partir du mois de novembre. On avance et ça approche, ça va venir vite.

Pour ne pas le manquer, tu peux aller jeter un coup d'œil sur la page Facebook de Français Authentique, ou tu peux me suivre sur Instagram puisque j'en parle régulièrement et je donnerai toutes les infos. Donc, tu cherches Français Authentique sur Instagram, tu vas me trouver, tu trouves le vrai parce qu'il y a une dizaine de personnes qui ont copié Français Authentique et qui ont créé un compte Français Authentique sur Instagram, mais tu trouveras le compte officiel. C'est fa\_johan.

Alors le sujet du jour... c'était une longue introduction, mais là on passe au sujet du jour qui est le fait de convaincre, de persuader. La raison pour laquelle j'en parle, c'est que c'est une compétence qui n'est pas naturelle chez moi. Tu sais, il y a des gens qui sont nés pour être des personnes qui persuadent. Si je regarde ma fille Emma, je sais que ce sera une très, très bonne... ou elle sera très, très forte dans le domaine de la persuasion parce qu'elle l'a, c'est dans ses gènes, c'est inné chez elle, c'est clairement le cas. Moi, ce n'est pas ça. Je n'ai pas ce don de convaincre, de persuader quelqu'un, ce n'est pas un don que j'ai.

Donc en général, quand ce n'est pas un don chez moi, je cherche à m'améliorer parce que, notamment ici, c'est une compétence qui est super importante dans sa vie. Persuader quelqu'un, être capable de persuader, eh bien ça peut t'aider à avoir une meilleure vie quotidienne, si tu arrives à persuader ta famille de faire les choses qui sont bonne pour elle, ça te permet d'avoir un meilleur job, si tu arrives à persuader tes collègues, persuader ton supérieur, et ça te permet d'être meilleur en négociation puisque dans la vie il y a beaucoup de situations dans lesquelles nous devons négocier, c'est-à-dire discuter avec quelqu'un, chacun a un intérêt différent, et à la fin on cherche ce qu'on appelle "un compromis", c'est-à-dire un accord qui est bon pour tout le monde, avec lequel tout le monde est content.

Alors, un petit avertissement : Convaincre ou persuader, ça ne veut pas dire manipuler. On cherche ici à convaincre quelqu'un pour le meilleur de tous. On ne cherche pas à convaincre quelqu'un pour son bien-être personnel. Je sais que la frontière peut être mince, la limite entre les deux peut être mince, mais c'est très important à comprendre. Je ne parle pas ici de manipuler les gens et de faire faire aux gens ce qu'ils n'ont pas envie de faire avec des techniques psychologiques. Je parle vraiment de convaincre et d'aider quelqu'un à te suivre dans ce qui semble être le meilleur pour tout le monde.

La persuasion ou le fait de convaincre quelqu'un, quand on l'applique au quotidien, on le fait souvent de la mauvaise façon et on le fait souvent d'une façon spontanée et intuitive

qui est mauvaise, qui est mauvaise. Ça nous semble être le mieux, c'est ce qu'on suit de façon intuitive, mais c'est mauvais. On essaie de convaincre de façon brutale. On dit à quelqu'un "il faut faire ça", "il faut faire ça, c'est logique". Donc, on essaie de le faire de façon brutale, frontale, en utilisant la logique, "mais c'est évident, pourquoi tu ne veux pas faire ça ?" et en utilisant parfois l'autorité.

Par exemple, si un enfant n'a pas très bien rangé sa chambre, eh bien, on va vraiment utiliser l'autorité pour le convaincre. En fait, on ne va pas vraiment le convaincre, on va l'obliger, "j'ai dit, range ta chambre" de façon brutale, frontale, autoritaire hein, "range ta chambre", et on va utiliser la logique parce qu'on va lui dire "mais tu ne penses pas que tu trouveras mieux tes affaires si tout est rangé, donc va ranger ta chambre".

Et même si ça marche pour en tout cas les enfants, ça ne marche malheureusement pas avec tout le monde, mais quand nous sommes une personne d'autorité, même si ça marche, ça apporte de la négativité et de la frustration, parce que l'enfant qu'on a forcé, qu'on a un petit peu... en tout cas avec lequel on a communiqué de façon un peu brutale, frontale, eh bien il va être frustré. Donc, ce n'est pas forcément le meilleur moyen de convaincre ou de persuader quelqu'un.

Et pour moi, ou en tout cas c'est ce que j'ai pu découvrir dans différents bouquins et qui fait sens pour moi et que j'essaie d'appliquer un maximum, même si ce n'est pas toujours simple, je pense que dans un premier temps il faut essayer déjà d'expliquer sa proposition et il faut toujours se mettre ou prendre le point de vue de l'autre et prendre son intérêt, prendre son intérêt. Donc ça, c'est le premier point dans une technique entre guillemets de persuasion, premièrement, bien expliquer en se mettant à la place de l'autre.

Et deuxièmement, laisser le choix. Laisser le choix, parce que de nature, en tant qu'être humain, on est tous un peu fiers et on n'aime pas être obligé de faire quelque chose, on n'aime pas quand on nous force. Donc l'idée, c'est d'essayer de laisser le choix mais de présenter quand même le choix, notre choix, comme étant le meilleur. C'est un peu l'art de la persuasion.

Donc par exemple, je ne sais pas, si on reprend l'exemple de l'enfant qui doit ranger sa chambre, déjà on va commencer par lui expliquer pourquoi c'est mieux pour lui. Comme je le disais, on peut déjà commencer à lui expliquer qu'il trouvera mieux ses jouets, que le fait d'avoir une chambre bien rangée, eh bien c'est plus optimisé puisqu'il pourra jouer plus longtemps, il ne marchera pas sur ses jouets, ce sera moins dangereux pour lui, donc on peut déjà lui expliquer. Et ensuite, on va lui laisser le choix, lui dire : "Bon, soit tu ne ranges pas ta chambre et on ne retrouvera pas tes jouets préférés, soit tu ranges ta chambre et tu verras que tu ne perdras plus rien et tu vas avoir tous tes jouets à disposition".

Alors, l'exemple n'est pas forcément le meilleur exemple du monde, mais tu vois un peu la nuance entre "range ta chambre, c'est moi qui commande" et puis se mettre à sa place

et lui laisser le choix, puisqu'à la fin s'il ne la range pas, ben on sort et puis tant pis pour lui, il ne retrouve pas ses jouets.

Alors, il y avait un autre exemple puisque cette technique de laisser le choix, je l'avais lue dans un bouquin dont j'ai oublié le titre. Et dans ce bouquin, il y avait un exemple d'un policier qui arrêtait un automobiliste. Et l'automobiliste était un peu agressif. L'automobiliste, il commençait à dire : "Mais pourquoi vous m'arrêtez ?". On sentait que ce n'était pas quelqu'un qui allait collaborer. Et le policier s'est dit : "Bon, là, si je commence à répondre et à utiliser l'autorité", comme on a vu tout à l'heure, "ou le prendre de façon frontale, ben ça ne va pas marcher, ça va monter... la tension va monter. Et au final, ça ne sera ni bon pour lui ni pour moi".

Donc le policier, ce qu'il a essayé de faire, c'est de donner une alternative et de donner le choix et dire à l'autre : "Bon, écoutez, monsieur. Je vous ai arrêté pour telle raison". Donc, il a commencé par expliquer. Et ensuite, il lui a dit : "Maintenant, il y a deux solutions. Soit vous restez agressif et nous sommes obligés tous les deux d'aller au poste. Et franchement, moi, ça ne m'arrange pas parce que ça va me faire beaucoup de papiers à remplir et je vais devoir faire des heures supplémentaires. Et vous, vous allez y passer toute la nuit au commissariat et vous n'allez pas passer une très belle soirée. Soit vous collaborez avec moi et on rentre chacun chez soi".

Alors, j'ai juste perdu un tout petit peu le fil. J'ai dû couper parce qu'il y avait un chien. Tu vois, j'ai beau être dans les champs. Il y avait un chien. Mais donc voilà, il lui donne la deuxième alternative qui est de dire : "Ben voilà, vous collaborez et puis on va tous rentrer chez soi, on va tous passer notre soirée devant la télé et on va prendre un bon repas".

Donc tu vois, ici, il n'attaque pas de façon brutale, frontale, en lui disant : "Oh ! Moi, je suis policier, donc tu m'écoutes". Non, il est calme, il explique pourquoi il a arrêté la personne et il lui laisse le choix, l'alternative, en lui montrant que la meilleure alternative, eh bien c'est celle qu'il propose et c'est celle pour laquelle il essaie de le convaincre.

Donc voilà, essaie de te souvenir de ça. Tu verras que ça c'est utile quand même dans beaucoup beaucoup de situations de vie. J'ai pris l'exemple des enfants même si ce n'était peut-être pas le meilleur exemple. En tout cas, ça fonctionne avec les enfants. Et tu peux l'utiliser vraiment dans toutes les situations du quotidien comme ce policier l'a fait dans son métier.

Donc, mets-toi à la place des autres, ne les prends pas de façon brutale ou frontale. Essaie d'expliquer et laisse toujours le choix. Il ne s'agit pas de manipulation, il s'agit de trouver le meilleur compromis pour tout le monde.

Donc, voilà pour aujourd'hui. Merci de m'avoir suivi. Et puis n'oublie pas de suivre Français Authentique sur les réseaux Facebook ou Instagram afin d'être informé de la sortie

du nouveau cours, première semaine de novembre, "30 jours pour booster ton français". Il y aura une surprise pour la première semaine. Donc, soit informé.

À plus tard !