

Pourquoi ne font-ils pas ce qu'on leur demande ?

Liège, le 28 mars 2017



DIMENSION
CONSULTANCE

www.dimension-consultance.be

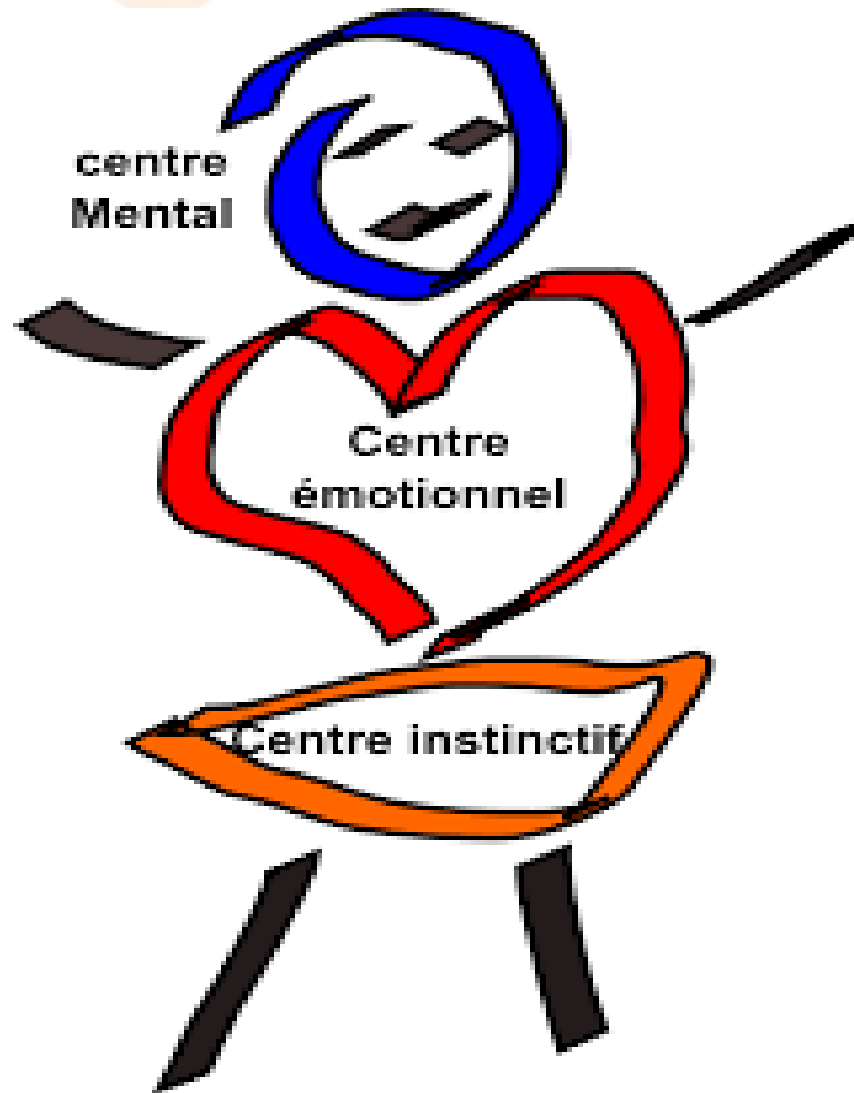
***« Plus ma volonté de
changer l'autre est
importante, plus j'augmente
sa résistance au
changement »***



Petite histoire chinoise

Un jardinier avait planté des petites pousses. Pour qu'elles grandissent le plus vite possible, dès qu'elles sortaient, il tirait dessus pour les aider. Et le lendemain, ses pousses étaient mortes. Pour faire pousser une plante, il ne faut pas tirer dessus - avoir une approche frontale - mais l'arroser, biner la terre, et laisser le processus naturel suivre son cours.





www.dimension-consultance.be



DIMENSION
CONSULTANCE

- 1. Identifiez un comportement que vous avez changé dans votre existence (quelque chose que vous faisiez et ne faites plus/quelque chose que vous ne faisiez pas et que vous faites) ;**
- 2. En questionnant et écoutant chacun à tour de rôle, identifiez et notez à la queue-leu-leu les différentes raisons qui ont contribué/déterminé le changement de comportement ;**



Rangez les différentes raisons recensées en fonction des 3 moteurs (instinctif, émotionnel, mental) ;



- **Citez les leviers spécifiques aux 3 moteurs : comment mobiliser l'énergie instinctive, émotionnelle et mentale ? sur quels leviers appuyer ?**
- **Ciblez le profil d'un invité extérieur le mieux à même de mobiliser l'énergie instinctive, émotionnelle et mentale ;**



- **Pointez dans le verbal et le non-verbal d'Al Pacino ce qui relève de l'énergie instinctive, émotionnelle et mentale ;**
- **Repérez l'ordre de mobilisation des 3 énergies pour déboucher sur le changement de comportement souhaité**



Comment convaincre un...

INSTINCTIF

- **Montrer que ça va marcher**
- **Répondre à la question du COMMENT**
- **Jouer sur l'implication et la responsabilisation**
- **Faire venir un témoin qui a déjà "essayé"**
- **Montrer le premier pas**
- **Etre exemplaire et impliqué**



Comment convaincre un...

EMOTIONNEL

- **Montrer que ça va aller mieux**
- **Répondre à la question du POUR QUI / AVEC QUI**
- **Jouer sur la valorisation**
- **Toucher émotionnellement**
- **Faire venir un bénéficiaire qui pourra témoigner de ce qu'il en a retiré**
- **Permettre de s'exprimer**
- **Se mettre à l'écoute, proposer son aide, du soutien**



Comment convaincre un...

MENTAL

- **Montrer que le projet est pertinent**
- **Répondre à la question du POURQUOI**
- **Montrer les avantages et les inconvénients**
- **Donner des chiffres**
- **Faire venir un expert**
- **Utiliser l'humour**



Comment convaincre un public...

- 1. Saisir sur la gravité de l'heure, l'enjeu de la situation (I)**
- 2. Sensibiliser à l'impasse de la situation actuelle (E⁻)**
- 3. Convaincre en argumentant (M).**
- 4. Captiver/toucher/attirer en jouant sur l'émotionnel (E⁺)**
- 5. Engager à l'action par l'engagement et l'implication (I)**

