

Argumenter et convaincre

Fiche mise à jour le 6 janvier 2025

Objectifs et aptitudes visées

- Acquérir des outils pour argumenter et convaincre, et influencer avec intégrité.
- Comprendre les bases de la communication pour faire passer un message.
- Acquérir des outils pour se synchroniser et se connecter avec son interlocuteur.
- Savoir écouter et créer un lien de confiance.
- Savoir mettre votre interlocuteur en situation d'écoute.
- Savoir traiter les désaccords et les objections.
- Savoir valoriser les arguments de votre interlocuteur pour élargir le débat.
- Savoir valoriser vos arguments et rebondir dans l'échange.

Profils et prérequis

Tout public.

Durée, modalités

2 jours, en présentiel ou en distanciel.

Pédagogie et supports

- Un questionnaire de positionnement initial permet d'anticiper les attentes.
- Animation interactive et ludique.
- Jeux de rôles, mises en situation.
- Livret du stagiaire.

Programme

Introduction et tour de table

Les bases de la communication

- La neuro linguistique et le circuit de communication.
- La charge émotionnelle des mots.
- Les filtres : généralisation, sélection, distorsion, les biais cognitifs.
- Les canaux : verbal, non verbal, paraverbal, méta verbal.
- La mémoire à court terme et l'attention. Tempos efficaces et rythme dans un échange.

La méta communication et l'impact émotionnel du langage

- Le besoin de signes de reconnaissance.
- Le sens implicite ressenti dans la manière de dire les choses.
- Dogmatisme, Jugement, Accusation, Autoritarisme, Impulsivité, Sarcasme , Marchandage et Échappatoires : les formes de communication aggravantes.
- Les outils efficaces : OSBD, DESC, Ecoute active, Pas de côté ...

Faire passer ses messages

- Se synchroniser.
- Doser la quantité d'informations et la durée des messages.
- Capturer l'attention : préparer l'échange, rendre l'autre acteur, créer un enjeu, susciter l'intérêt ...
- Préserver l'attention dans la durée : alternance dans la prise de parole, durée des séquences.
- Répondre au besoin de considération.

Argumenter et convaincre - généralités

- Les différents leviers de l'éloquence : la raison, les émotions, le support.
- Les 28 stratagèmes de Schopenhauer : extrait de quelques techniques pour convaincre.
- Manipuler ou influencer avec intégrité ?
- Les preuves, les exemples, les chiffres, les arguments, les questions, les hypothèses, l'argument d'autorité, etc.

Argumenter et convaincre – ouvrir le débat et mettre l'autre en situation d'écoute

- Importance de l'écoute active. Les techniques de reformulation.
- Formuler ses arguments en exprimant des réserves, annoncer le sujet sans imposer son point de vue.
- Intégrer les arguments de son contradicteur et élargir le débat au lieu de le fermer.
- La position méta, s'appuyer sur des pré requis consensuels pour créer un accord initial.
- La méthode d'Harvard et la « négociation raisonnée » (Ury et Fisher) se détacher des positions rigides et chercher une solution avec l'autre en se centrant sur le but.

Argumenter et convaincre – chercher une issue gagnant-gagnant

- Convaincre sans faire perdre la face à son interlocuteur.
- Laisser à son interlocuteur le temps en le laissant réagir à nos arguments.
- Accueillir l'avis de l'autre : le non-dogmatisme et les positions paradoxales.

Désamorcer la tension induite par une contradiction

- Le réflexe de couper la parole et de contredire, les réponses qui clivent l'échange.
- Les mécanismes de défense : fausses évidences, suppositions, extrapolations, croyances limitantes, sentiment de persécution, la contre-attaque ou la posture de non-dit.
- Ralentir et désamorcer la tension émotionnelle en travaillant sur l'écoute, le débit et l'élocution, gagner du temps et faire ralentir l'autre par le questionnement.

Accessibilité de la formation

Mathys Conseil s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la [page Handicap et Formation](#).

Évaluation des acquis

QUIZZ.

Les plus de cette formation :

- Outils et méthodes applicables autant à la vie professionnelle qu'à la vie quotidienne.
- Des techniques mentales et corporelles.
- L'intervenant est coach, médiateur et spécialiste en management d'équipe.