

{jcomments on}Montrer l'exemple, informer et guider est le chemin le plus sûr !

"Con...vaincre" porte une dynamique négative qui érige des murs

A notre avis, l'action de convaincre ne convient pas ! Pourquoi ? Nous avons tous, sur un thème qui nous tient à cœur, souhaité partager notre avis avec ceux qui nous entourent (au bureau, en famille, entre amis). Bien sûr, il est arrivé que nos interlocuteurs n'aient pas le même avis et dans ce cas, nous avons essayé comme il est dit usuellement, de le convaincre. C'est-à-dire, amener (quelqu'un) à reconnaître la "vérité" d'une proposition ou d'un fait !

Convaincre... est une action qui "impose" notre point de vue !



Il nous semble que dans ce cas, la manière dont nous usons pour conduire nos interlocuteurs à reconnaître "notre" vérité, peut être vue comme une action qui contraint, qui impose dans le sens où elle nous « force la main » ! Et qu'en est-il du résultat obtenu ? Est-il alors à la hauteur du résultat espéré ? Sincèrement, apprécions-nous d'être vaincus ? Quand bien même notre interlocuteur a hoché la tête en signe d'acquiescement, pour autant, changera-t-il d'un iota ?

Que proposons-nous en contre-partie ?

Nous estimons qu'il est nettement plus efficace d'informer. Et dans un second temps, d'en appeler à l'action de « se responsabiliser ».

Du verbe « convaincre », voici ce que nous observons : Le verbe est composé de "con" (avec) et "vaincre". **Le verbe « vaincre » est un terme précis** qui indique :

1. Sens 1er : Remporter une victoire
2. Sens 2nd : Surmonter, venir à bout de quelque chose.

Le second sens de "vaincre" correspond à l'objectif recherché. Ce que nous ne contestons pas ! Par contre, le premier sens est sans équivoque et se fait sans doute au détriment de l'un des protagonistes.

Quant à la première partie du mot convaincre "con", il intègre le fait que les deux protagonistes de l'action le font mutuellement. Malheureusement, **avec du recul, nous constatons que l'action "convaincre" engendre de la tension et peut entraîner le repli de notre interlocuteur sans qu'il ait pu saisir l'intérêt du sujet.**

C'est un risque nettement plus présent que dans l'acte d'informer où là, on vous laisse libre et on ne vous impose pas. Ici, l'on requiert uniquement à l'attention. Ceci est d'autant plus efficace que les arguments sont précis et que le **dialogue est ouvert avec peu d'interlocuteurs (l'idéal, serait quatre ou cinq maximum)**

Pour conclure, n'oublions pas que l'action d'informer requiert de la cohérence. Informer tout en restant dans la théorie, ne vous permet pas de saisir toute la richesse et la pertinence de l'information que vous transmettez. Nous prendrons pour exemple le guide SD21000 édité par l'AFNOR. Si lors du transfert de savoirs (formation, audit, actions diverses sur cette base) vous omettez de faire un éclairage sur l'introduction et le chapitre 1er de ce guide, vos interlocuteurs seront en difficulté car ils n'auront pas pu faire le lien entre les conséquences et les causes, entre ce qui survient et l'impact de nos actes si courants puisqu'ils sont souvent quotidiens. Cependant, nous ne pouvons vraiment saisir l'importance de ces deux chapitres que dans la mesure où nous agissons avec cohérence que ce soit au bureau, à l'école ou à son domicile. **En d'autres termes, si vous restez les pieds encrés dans la théorie vous perdrez sûrement**

Notre démarche : Ne pas chercher à convaincre !

Écrit par Hervé le Grand

Jeudi, 08 Juillet 2010 10:59 - Mis à jour Mercredi, 01 Février 2012 09:42

vos interlocuteurs dans des méandres laborieux et n'obtiendrez aucun changement personnel.

Or c'est pourtant la voie la plus sûre du changement.

Aussi, pour éviter cet échec, **nous vous conseillons d'agir personnellement à tous les niveaux en vous appliquant à expliquer ce que vous faites et pourquoi vous le faites.** Vous verrez de vous même le résultat et normalement, cela devrait suffire à entraîner celles et ceux qui vous entourent à changer sans que vous ayez le besoin de les vaincre, pardon de con"vaincre".

Primum non nocere