

## Capsule 19 : Être persuasif

La diplomatie, c'est l'art d'envoyer quelqu'un se faire voir ailleurs avec tellement de tact et de délicatesse qu'il aura vraiment envie d'y aller. Réussir cette prouesse, c'est vraiment maîtriser l'art de la persuasion. J'admire ceux et celles dont le métier est de persuader, car je ne possède ni leur confiance, ni leur témérité. Lorsque j'étais jeune, ça prenait vraiment tout mon petit change pour être en mesure de vendre dix barres de chocolat pour financer le voyage de fin d'année! Gagner ma vie en vendant des aspirateurs? Merci, mais je passe mon tour. Cela dit, le neuvième projet du livre du communicateur compétent devrait plaire à ceux qui parmi vous rêvent de vendre des réfrigérateurs aux Inuits. Il permettra à ceux et celles qui sont naturellement convaincants de parfaire leur art. À ceux et celles qui ont de la difficulté à être persuasifs, il donnera la possibilité de prendre de l'assurance. On ne devient évidemment pas vendeur juste avec un discours. Par contre, si vous réussissez à atteindre les objectifs qui vous sont fixés pour ce projet, vous serez déjà sur la bonne piste.

### **Objectif 1 : Persuader votre auditoire de poser une action ou d'adopter vos idées et votre point de vue.**

Vendre un objet, une idée, un comportement; se vendre soi-même auprès d'un employeur pour le convaincre de nous donner une chance ou auprès de la personne convoitée pour la convaincre que nous ne sommes pas si mal malgré nos nombreux défauts; tout dans la vie est question de vente et de persuasion. Aussi bien nous faire à l'idée et vivre avec. Pour être en mesure de persuader les autres, il faut remplir deux conditions : être convaincu et être convaincant.

#### **Être convaincu soi-même de ce qu'on avance.**

Même si pour le plaisir de la joute oratoire vous pouvez essayer de nous convaincre d'une chose alors que vous pensez exactement le contraire, il est tout de même recommandé d'être fidèle à ses opinions pour réaliser ce projet. Yvon Deschamps a passé sa vie à exprimer dans ses monologues des opinions contraires à ce qu'il pensait vraiment. Le ton qu'il employait lui permettait de faire rire en disant des choses absolument épouvantables. N'est pas Yvon Deschamps qui veut, alors si vous êtes par nature inquiet et timide, facilitez-vous la vie en parlant de choses qui vous tiennent à cœur et dont vous êtes vous-même convaincu. Assurez-vous également d'avoir une opinion tranchée et claire sur le sujet. Soit on est totalement pour, soit on est totalement contre. Si nous sommes seulement favorables ou défavorables, alors nous aurons plus de difficultés à convaincre nos auditeurs. Dans un discours argumentatif, on peut peser le pour et le contre. Mais dans un discours persuasif, il n'y a pas de place pour l'hésitation. Choisissez seulement les arguments qui appuient votre opinion.

#### **Être convaincant**

Être convaincant signifie d'abord être crédible en tant qu'orateur. Pour cela, il est important que vous prêchiez par l'exemple. Si vous voulez nous convaincre des bienfaits du sport sur la santé globale alors que vous êtes le roi des sédentaires, vous risquez de susciter des réactions dans l'auditoire, mais ce ne seront pas nécessairement les réactions que vous souhaitiez provoquer. Il ne

suffit pas de penser que faire du sport est bon pour la santé, il faut soi-même être un sportif.

Être convaincant implique aussi la nécessité d'adopter un ton approprié pour s'adresser à notre auditoire. Une voix forte et pleine d'assurance pour énoncer ses arguments et démontrer la pertinence de nos propos, une voix plus feutrée et plus émotive de même qu'un débit plus lent pour émouvoir notre auditoire au besoin. Pratiquez votre discours à de nombreuses reprises en variant les intonations. Pratiquez davantage les passages plus émotifs afin de trouver le ton juste. Ce n'est pas nécessairement facile d'émouvoir notre auditoire, si on exagère certaines émotions, les gens décrochent. En même temps, il faut qu'il se rende compte juste par le changement de ton de l'orateur que ce dernier passe à un autre niveau; qu'il n'est plus seulement au niveau de l'intellect, mais qu'il s'adresse maintenant à l'émotivité.

Être convaincant signifie enfin avoir une posture et une gestuelle qui « suintent » la confiance. Non pas de l'arrogance ou de la suffisance, mais une bonne dose de confiance pour que l'auditoire en vous voyant se dise : « Voilà quelqu'un qui dégage une force et une grande crédibilité. » Se tenir bien droit, ne pas craindre de regarder les gens dans les yeux, s'adresser une personne en particulier dans l'auditoire, adopter une gestuelle qui met nos arguments en évidence. Avant de faire votre discours, visualisez-vous en train de parler. Dites-vous que vous êtes le plus compétent pour parler de votre sujet. Imaginez-vous en train de parler à une foule nombreuse en étant rempli d'assurance. Vous êtes le/la meilleur (e); rien ne peut vous arrêter.

## **Objectif 2 : Aborder un sujet qui intéresse l'auditoire**

Puisque l'art de la persuasion implique une certaine part de risques, je vous dirais de ne pas avoir peur de prendre des risques dans le choix de votre sujet. Il existe aussi des causes qui méritent que nous entendions parler, car elles sont souvent peu connues. Si, dans un discours informatif nous traitons d'un sujet pointu ou encore qui n'est digne d'intérêt uniquement que pour nous-mêmes, alors notre auditoire à défaut d'apprécier notre sujet, appréciera au moins le fait que notre discours lui ait provoqué un sommeil réparateur. Par contre, dans un discours persuasif, il peut être intéressant de sensibiliser votre auditoire à une cause méconnue. À vous de juger.

## **Objectif 3 : Soutenir votre position par une argumentation à la fois logique et émouvante.**

Les meilleurs discours sont ceux où l'on retrouve un bon équilibre entre la logique et l'émotion. Pour chaque argument, essayez d'alterner les données factuelles provenant de diverses sources documentaires, pour rejoindre les intellos rigoureux; avec les exemples concrets tirés de votre expérience ou de celles des autres, de manière à combler les existentialistes émotifs. Ainsi, vous serez certains de rejoindre chaque personne dans son mode prédominant d'appréhension du réel.

#### **Objectif 4 : Parler sans notes**

Si vous êtes convaincus de ce que vous avancez, si vous maîtrisez vos arguments et si vous vous adressez à l'auditoire avec assurance, pourquoi alors auriez-vous besoin de vos notes?

Maintenant, à vous de jouer. Mettez-nous en plein la vue et les oreilles. Vous pouvez même nous envoyer promener si ça vous chante. Si vous êtes suffisamment persuasif, on aura probablement le goût d'y aller!

Robin Plourde, ACB  
Club Olympia