



Savoir Être Manager

Parlons des meilleures stratégies pour créer des contextes de pré-suasion dans le domaine du management. La **pré-suasion** est une approche puissante qui consiste à préparer nos interlocuteurs à être plus réceptifs à nos messages et à nos propositions. En tant que managers, nous avons souvent besoin d'influencer et de persuader, et la pré-suasion nous offre un avantage significatif pour atteindre cet objectif avec succès.

La pré-suasion repose sur le principe de préparer le terrain avant de transmettre notre message. En créant un contexte favorable, nous pouvons influencer subtilement l'état d'esprit de notre public, ce qui le rendra plus ouvert à nos idées. Voici quelques-unes des meilleures stratégies pour y parvenir :

- 1. Établir une connexion émotionnelle :** Avant de présenter votre message, prenez le temps d'établir une connexion émotionnelle avec votre interlocuteur. Montrez que vous le comprenez, que vous vous souciez de ses préoccupations et que vous êtes là pour le soutenir. Cela crée un lien de confiance et prédispose votre public à être réceptif à ce que vous avez à dire.
- 2. Mettre en valeur l'expertise :** Démontrez votre expertise et votre crédibilité avant même de partager votre message. Mettez en avant vos réalisations, vos compétences et votre connaissance approfondie du sujet. Lorsque votre public reconnaît votre expertise, il sera plus enclin à considérer sérieusement vos propositions.
- 3. Créer un environnement positif :** L'ambiance dans laquelle vous communiquez est essentielle. Veillez à ce que l'environnement soit propice à l'écoute et à la réceptivité. Un cadre chaleureux et positif suscite l'ouverture et l'acceptation des idées présentées.
- 4. Utiliser des témoignages et des cas concrets :** Avant de présenter votre proposition, partagez des témoignages ou des exemples concrets de personnes qui ont bénéficié de cette approche. Les preuves sociales renforcent l'idée que votre proposition est efficace et crédible.
- 5. Poser des questions stratégiques :** Avant d'aborder le sujet principal, posez des questions qui orientent l'esprit de votre public dans la direction souhaitée. Ces questions doivent être subtiles mais pertinentes pour préparer leur esprit à recevoir votre message.
- 6. Créer un sentiment d'urgence :** Utilisez des stratégies pour susciter un sentiment d'urgence, montrant que votre message est d'une importance capitale et qu'il faut agir rapidement. Cela motive votre public à accorder une attention particulière à vos propositions.
- 7. Anticiper les objections :** Identifiez les principales objections que votre public pourrait avoir et abordez-les en amont. En répondant à ces préoccupations avant qu'elles ne soient soulevées, vous renforcez la confiance et la réceptivité de votre public.
- 8. Utiliser le pouvoir des histoires :** Comme nous l'avons vu précédemment, le storytelling est une stratégie puissante pour pré-suader. En partageant des histoires captivantes et percutantes, vous pouvez créer un état émotionnel favorable à l'écoute de vos messages.

En conclusion, grâce à la mise en œuvre de stratégies de pré-suasion, nous sommes mieux préparés à influencer et à persuader de manière positive et constructive. La pré-suasion ne vise pas à manipuler, mais plutôt à créer un environnement dans lequel nos idées sont accueillies avec ouverture et intérêt.