

(Vieillir)
c'est de l'expérience,
mais cela change aussi
votre état d'esprit.



Boy George.
(George Alan O'Dowd)
Chanteur anglais, auteur-compositeur, DJ,
créateur de mode, artiste multimédia,
photographe et producteur de disques.

WebTechPublishing.com

Les citations, textes courts et photographies de cet ouvrage demeurent la propriété exclusive des auteurs concernés.

LE CHANGEMENT DE MENTALITÉ

Notre état d'esprit joue un rôle important lorsqu'il s'agit de devenir meilleur dans tous les domaines.

Chaque fois que nous suivons une formation ou embrassons un nouveau changement, nous devons avoir un état d'esprit positif pour atteindre nos objectifs. Notre état d'esprit dicte la plupart de nos actions avant que nos plans se réalisent.

Lorsque nous pensons au succès, cela devrait commencer par une sorte d'état d'esprit selon lequel vous réaliserez les choses dont vous rêvez. Cependant, certains facteurs peuvent empêcher cet état d'esprit de vous faire réussir.

Ceux-ci peuvent inclure le type de lieu de travail où vous vous trouvez, les personnes négatives autour de vous et les luttes personnelles qui peuvent affaiblir votre confiance.

Atteindre le succès n'est pas une tâche facile, cela nécessite un travail acharné, de la persévérance et, bien sûr, le bon état d'esprit. Utilisez les conseils mentionnés ci-dessous, afin de déterminer un meilleur parcours pour devenir la personne dont vous rêvez toujours.

1. *Commencez par les différences générationnelles* : comprendre la génération de quelqu'un peut donner un aperçu de la façon dont elle ou il pense. C'est une lentille à travers laquelle les gens voient la vie.



Les différences de génération sont fascinantes. Les millénariaux (Y) se cachent souvent derrière des ordinateurs et expriment leur opinion sur Twitter et des blogues. Ils n'accordent aucune valeur à la communication en face à face. Les baby-boomers (1945-1964), en revanche, aiment parler à quelqu'un en personne.

Comprendre la génération d'une personne vous aidera à connaître la meilleure façon de l'aborder pour développer une relation. Par exemple, si nous concluons un accord avec une génération (Y), nous savons qu'il n'est pas nécessaire de prendre l'avion et de planifier une table ronde. Ils privilégient une présentation via Internet. Pour les baby-boomers, le déplacement est nécessaire ainsi que le temps de faire connaissance.

Les différentes générations valorisent différentes choses. Les millénariaux, par exemple, recherchent des résultats rapides. Lorsque nous leur parlons, nous parlons de processus rapides et éprouvés. Les baby-boomers sont plus conservateurs. Lorsque nous leur parlons, nous avançons plus lentement et parlons de choses comme la sécurité et les risques.

L'avantage incontestable pour les millénariaux (Y) réside dans leur capacité d'ouverture d'esprit pour interagir avec les baby-boomers pour récupérer les connaissances et expériences de vie de ces derniers, afin d'en bénéficier par une réduction des périodes d'apprentissages.

Cependant, ne vous limitez pas à la définition et la période déterminée. Par exemple, dans certains milieux sociaux, comme au travail dont vous n'avez pas l'habitude de côtoyer les gens, il est suggéré de vérifier les chevauchements, car dépendant du milieu, vous rencontrerez des générations (Y), plus conservateurs qui pensent et agissent comme des baby-boomers. Et, dans d'autres milieux, des baby-boomers qui ont embrassé une certaine ouverture d'esprit favorable à la génération (X) et même (Y).

La génération (X) décrit la génération de personnes nées entre 1965 et 1980, bien que certaines sources aient utilisé des fourchettes légèrement différentes. On l'a parfois appelée la génération des « enfants du milieu », car elle suit la génération bien connue des baby-boomers et précède la génération du millénaire.

Les membres de la génération (X) généralement décrits comme étant ingénieux, indépendants et désireux de maintenir un équilibre de travail et vie personnelle. Ils ont tendance à être plus libéraux sur les questions sociales et plus diversifiées sur le plan ethnique que les baby-boomers. Les gens de la génération (X) ont été parfois décrits comme des fainéants ou des pleurnicheurs, en particulier dans les années 1990, bien que ces descriptions aient été contestées.

Notez ici qu'une part importante de vos succès au cours de votre vie passeront par la compréhension intergénérationnelle. Rappelez-vous la question suivante, elle vous permettra de vous recentrer lorsque vous sentirez qu'un conflit générationnel est à l'horizon.

Pourquoi les astronautes sont-ils pour la plupart des quinquagénaires?

Simple, ils ont accumulé différentes techniques et expériences tout au long de leur carrière qui leur permet de résoudre rapidement une série de situations pour faire en sorte que leur entraînement d'astronaute se personnalise et ainsi lors de décisions critiques, ils puissent éviter la peur irrationnelle de l'inconnu.



Saisissez que les astronautes lors de leurs entraînements ne pourront simuler toutes les situations. Cependant, les techniques apprises tout au long de leur carrière respective mixée aux expériences sur le terrain de l'ensemble du groupe les placeront dans une position des plus avantageuses devant les défis du cosmos.

Il est suggéré de mettre son orgueil et ses préjugés de côtés et de prendre le temps d'écouter les autres générations, afin de pouvoir en saisir les valeurs pour faire en sorte de mettre de votre côté toutes les chances pour favoriser votre succès et celui de votre entourage.

2. *Reconnaître les déclencheurs* : une autre façon de savoir ce que pense quelqu'un est de rechercher ses points sensibles, ce qui implique de poser les bonnes questions. Pour ce faire, il est important d'établir un lien personnel pour savoir ce qu'ils considèrent comme important.

Qu'est-ce qui déclenche chez eux une émotion ?
Où se situent leurs zones de confort ?

N'oubliez pas qu'il faut avoir de grandes oreilles et une petite bouche.

Il est suggéré de sauter les conversations prédéfinies et d'entrer dans la relation sous forme de discussion. Posez des questions ouvertes qui permettent à la personne de partager ses points forts et ses défis.

Pour votre part, partagez ce que vous avez fait et offrez tout en contextualisant votre stratégie de communication en rapport du besoin de votre interlocuteur sans toutefois exagérer. Il faut se rappeler que le but initial est d'apprendre à se connaître mutuellement. Neuf fois sur 10, les gens seront d'accord pour dire qu'ils ont identifié un problème, ce qui vous aidera à mieux comprendre ce dont ils ont besoin.

3. *Considérez les personnalités* : il peut être utile de remarquer et d'observer les qualités individuelles pour déterminer qui elles sont en tant que personnes et ce qui est important pour elles. Recherchez des indices sur la personnalité de quelqu'un en faisant attention aux caractéristiques et au verbiage.

Quelqu'un qui préfère être dominant, par exemple, peut avoir une poignée de main trop ferme. Les gens qui apprécient l'humour insèrent souvent du sarcasme dans une conversation. Servez-vous de ces indices pour déterminer leurs valeurs et leur démarche.

4. *Examinez la communication non verbale* : le comportement non verbal est également important et il est suggéré de surveiller les indices de langage corporel. Si quelqu'un se penche vers l'avant, il montre un certain engagement. S'il recule, baisse les yeux ou se détourne, il n'est pas sensible à ce que vous dites.

Aussi, il est important de développer une bonne oreille qui peut écouter les sons subtils. Le ton de la voix peut également fournir des indices. Par exemple, si quelqu'un vous répond d'une voix monotone, il est fort probable qu'il ne soit pas attaché à votre concept et ne soit pas intéressé. Cependant, s'il vous regarde pendant que vous parlez et qu'il se rapproche c'est qu'il valorise ce que vous dites.

5. *Soyez la personne qui écoute* : écoutez ce que quelqu'un dit ainsi que ce qu'il ne dit pas. Bien que cela soit plus difficile lorsque la conversation se fait par téléphone. Une voix



engagée ou passionnée s'impose. Cela se voit aussi quand quelqu'un est frustré. Leur tonalité change ou vous entendrez un soupir. Il est important de développer une bonne oreille capable d'écouter les sons subtils.

Souvenez-vous que tout ce qui est critique ou qui implique des émotions ne devrait jamais être communiqué par courriel ou SMS. Il est préférable de décrocher le téléphone, car les courriels sont affreux pour transmettre le sens derrière les mots. Ils peuvent être un réel obstacle pour discerner.

6. *Changer de façon de voir les choses* : votre état d'esprit est l'expression d'une conviction que vous embrassez. C'est votre façon de voir les choses. Si vous réalisez que votre état d'esprit est vraiment l'expression d'une croyance, alors vous êtes ouvert à adopter cette nouvelle croyance.

Pour changer votre mentalité, il est important de discerner les types de mentalités, afin que vous puissiez vous y retrouver. Voici quelques exemples :

- a. *La mentalité de victime* : le monde est contre moi, cela n'arrive toujours qu'à moi et non aux autres.
- b. *L'état d'esprit du héros* : vous pouvez surmonter vos défis.
- c. *La mentalité de rareté* : vous pensez constamment qu'il n'y en a pas assez pour tout le monde.
- d. *L'état d'esprit d'abondance* : Il y en a pour tous les goûts et s'il y en a plus, nous en referons sans évaluer logiquement.
- e. *L'état d'esprit fixe* : vous êtes né de cette façon et vous ne pouvez rien y faire.
- f. *L'état d'esprit de croissance* : vous pouvez apprendre à devenir meilleur dans quelque chose si vous essayez.
- g. *La mentalité agile* : vous embrassez le changement.

Pour changer la mentalité, il s'agit de vérifier si chacun de vos états d'esprit est vraiment enraciné dans une croyance qui façonne la façon dont vous voyez le monde, que vous vous présentez dans le monde et comment vous répondez et réagissez avec le monde.

7. *Le bon état d'esprit* : le bon état d'esprit change tout, car il change votre façon de voir les choses. Lorsque vous changez votre façon de voir les choses, cela change ce que vous ressentez.

Quand vous changez la façon dont vous vous sentez, vous changez votre façon de penser. Et vice versa, lorsque vous changez ce que vous ressentez et votre façon de penser, vous changez ce que vous faites. Lorsque vous changez ce que vous faites, vous modifiez vos résultats. Changer votre état d'esprit, modifie vos résultats.

8. *Changer de mentalité* : beaucoup de gens souhaitent changer de mentalité, mais ils ne savent pas comment. Une fois qu'ils ont pris conscience que leur état d'esprit les limite, ils veulent changer d'état d'esprit, mais ils ne savent pas comment.



Vous changez votre mentalité en changeant votre croyance. C'est là le défi. On parle de croyances. Vous obtenez ce à quoi vous vous attendiez. Que vous croyiez que vous pouvez changer la façon de voir les choses ou que vous pensiez que vous ne le pouvez pas, vous avez raison.

Cependant, une chose amusante se produit lorsque vous envisagez la possibilité d'adopter une nouvelle croyance. Votre cerveau peut tout rationaliser. Lorsque vous adoptez une nouvelle croyance, votre esprit commence à trouver des preuves pour vous soutenir. Vous verrez soudainement un Nouveau Monde tout autour de vous.

Nous supprimons et filtrons des choses toute la journée, tous les jours. C'est ainsi que fonctionne notre perception. Notre état d'esprit est l'une des lentilles les plus omniprésentes dans toute notre perception. Donc, en jouant avec de nouvelles croyances, vous jouez avec votre capacité à voir le monde d'une toute nouvelle façon.

L'un des plus grands défis du changement de croyances est lorsque les croyances négatives se mettent en travers du chemin. Vous avez probablement riposté à vos parents ou à vos professeurs ou vous êtes argumenté avec vos amis. Eh bien, faite de même en raisonnant avec vos pensées.

Plus vous défiez vos croyances limitantes, plus elles vont s'estomper. Vous éveillerez progressivement votre conscience à un nouveau niveau de compréhension où vous vous retrouverez à faire des pas de géant dans votre propre compréhension. Et c'est exactement ainsi que vous façonnerez votre nouveau personnage au fur et à mesure que vous vous frayerez un chemin.

Une excellente façon d'adopter un état d'esprit est de le traiter simplement comme une expérience. Par exemple, prenez un de vos états d'esprit et voyez comment cela change votre façon de voir le monde.

9. *Cultiver une mentalité d'abondance* : si vous souhaitez cultiver un état d'esprit d'abondance, vous pouvez pratiquer plusieurs choses qui vous aideront. Voici quelques façons de cultiver un état d'esprit d'abondance.

a. *Soyez proactif* : la première habitude des personnes hautement efficaces est d'être proactives. En étant proactif, vous anticipez et préparez les défis qui se présenteront à vous.

Les personnes réactives attendent que des problèmes surviennent, puis elles essaient de réagir. Elles sont la plupart du temps surpris. Au moment où elles réagissent, elles sont maintenant en mode stress et opèrent sous l'effet de la peur.

Lorsque vous êtes proactif, c'est vous qui choisissez votre réponse. Vous ne pouvez pas contrôler tout ce qui vous arrive, mais vous choisissez la façon de réagir. Plus vous réfléchirez à vos objectifs et relèverez les défis auxquels vous serez confrontés, plus vous apprendrez à réagir avec habileté.

b. *Commencez avec la fin en tête* : une autre habitude des gens très efficaces est de travailler à rebours du résultat idéal. C'est une excellente occasion d'examiner et de jouer avec de multiples possibilités.



C'est une occasion de favoriser l'inclusion sociale, l'intégration et d'imaginer un avenir où tout le monde est gagnant. Si vous trouvez que votre objectif en tête crée beaucoup de perdants, alors vous pourrez repenser vos possibilités.

- c. *Pensez gagnant-gagnant* : une autre habitude des personnes hautement efficaces est de se concentrer délibérément sur la création d'une solution où tout le monde est gagnant. De penser gagnant-gagnant est la conviction que chacun peut gagner. Ce n'est ni moi ni toi, c'est nous deux. C'est une croyance qu'il y a suffisamment de bonnes choses pour tout le monde; c'est une manière abondante de penser. Penser que le gagnant-gagnant est d'être heureux pour les autres quand de bonnes choses leur arrivent.
 - d. *Pratiquez l'affirmation de soi* : ne laissez pas un manque d'appréciation vous conduire à des comportements négatifs, plutôt soutenez-vous positivement, car lorsque vous célébrez vos victoires personnelles, vous comblez le besoin. Rappelez-vous que lorsque vous faites un bon travail, souvent difficile, vous cultivez l'affirmation de soi. Créez plus de moments dont vous serez fier. Et réfléchissez à ces victoires. Elles seront votre jus et votre joie tout au long de votre journée.
 - e. *Adoptez une attitude de gratitude* : c'est vraiment là que vous laissez entrer le soleil. Si vous remarquez une tendance parmi les personnes les plus prospères de la planète, c'est qu'elles rayonnent dans une profonde attitude de gratitude. Elles célèbrent tout ce pour quoi elles sont reconnaissantes. Elles sont simplement reconnaissantes. Elles apprécient tout ce qu'elles possèdent. Trop souvent, les gens ne savent pas ce qu'ils ont jusqu'à ce qu'il disparaisse. En vous nourrissant d'une attitude de gratitude, vous cultiverez un puissant état d'esprit d'abondance.
10. *Cultiver un état d'esprit de croissance* : vous pouvez cultiver un état d'esprit de croissance avec compétence. En fait, les mentalités sont une partie importante de votre personnalité, mais vous pouvez les modifier. Voici quelques façons pragmatiques de cultiver une mentalité de croissance.
- a. *Choisissez un état d'esprit de croissance* : une fois que vous avez décidé de choisir un état d'esprit de croissance plutôt qu'un état d'esprit fixe, vous commencerez à prêter attention à vos comportements et à vos pensées.

Vous commencerez à vous demander si les mots qui sortent de votre bouche reflètent quelqu'un qui apprend de nouvelles choses ou qui reste coincé dans le passé. Vous commencerez à remettre en question tout ce que vous pensez et tout ce que vous faites. Ceci incluant vos apprentissages et améliorations dans les choses auxquelles vous vous concentrez.
 - b. *Concentrez-vous sur l'apprentissage plutôt que sur la réussite* : si vous vous inquiétez de vos performances, vous serez résistant à sortir de votre zone de confort ou à essayer de nouvelles choses.

Si vous adoptez l'idée d'apprendre et d'essayer de nouvelles choses, alors il n'y a pas de mal à avoir l'air idiot, stupide ou autre. Ne vous jugez pas trop et embrassez l'aspect d'apprentissage.



Vous pouvez vous dire, je sais que je suis nul quand je commence, donc, je ne me concentre pas sur cette pensée négative, plutôt, je me concentre sur ce que je dois apprendre.

Je reçois des commentaires négatifs, je me tourne vers des personnes qui peuvent me donner des précisions sur la façon de modifier mon comportement, de modifier mes résultats. Je recherche des personnes capables de donner des suggestions et des idées de manière pertinente et tangible.

- c. *Appréciez le processus* : lorsque vous essayez de comprendre quelque chose, comment vous sentez-vous ?

Probablement que votre réponse sera que vous vous sentez mal à l'aise. Si le cas, c'est à cela que ressemble la croissance. L'apprentissage passe par l'appréciation de la sensation de malaise.

Cela peut sembler contre-intuitif, mais c'est similaire à l'exercice physique. Pour vous avancer dans votre conditionnement physique, vous appréciez la douleur d'une séance d'entraînement, car vous comprenez que cette douleur est nécessaire pour atteindre le but fixé.

Pensez au dicton des Navy Seal américains « La douleur est une faiblesse qui quitte le corps. » Le fait de comprendre le processus d'apprentissage vous permettra de mettre en perspective et ainsi stimulera vos actions, car vous apprécierez le processus qui soutiendra votre quête de succès.

- d. *Explorez et développez ce dont vous êtes capable* : exploiter vos moyens est une façon puissante de vivre et de diriger avec un état d'esprit de croissance. De puiser dans vos capacités physiques et créatives, vous serez surpris de constater à quel point vous pouvez-vous améliorer plus rapidement, lorsque vous vous concentrez vraiment sur l'apprentissage plutôt que sur la performance.

Revisitez d'anciennes compétences tout en en ajoutant de nouvelles et vous serez surpris de voir à quel point changer votre état d'esprit modifiera votre capacité à apprendre de manière beaucoup plus profonde et beaucoup plus efficace.

- e. *La récompense est votre croissance* : il est facile de se laisser emporter par les récompenses. Il est facile de tomber dans le piège des carottes et des bâtons. Élevez-vous au-dessus et concentrez-vous plutôt à poursuivre votre croissance.

Lorsque vous penserez que vous êtes parvenu à un état d'esprit d'abondance, rappelez-vous le point de vue de Socrate. Toute connaissance ou information qu'il possédait était susceptible d'être insignifiante, voire complètement fausse, par rapport à tout ce qui restait à découvrir.

11. *Adopter un état d'esprit agile* : pour facilement identifier l'état d'esprit agile, il faut se référer à la citation de Charles Darwin, naturaliste anglais. « Ce n'est pas l'espèce la plus intellectuelle ou la plus forte qui survit, mais l'espèce qui survit est celle qui est capable de s'adapter ou de s'ajuster le mieux à l'environnement changeant dans lequel elle se trouve. »



Simple, l'agilité l'emporte sur le fait d'être plus intelligent ou plus fort ou la nature favorise le flexible.

- a. *La conviction essentielle d'un état d'esprit agile* : simple, il s'agit d'embrasser le changement dans votre vie. Imaginez qu'au lieu d'être perturbé ou écrasé par le changement, vous l'adoptiez et que vous voyez cela comme une chance de découvrir quelque chose de nouveau ou une nouvelle façon de faire quelque chose.

Vous pouvez transformer votre changement perturbateur en un changement constructif et créer davantage d'opportunités pour votre croissance et votre succès.

Au lieu de vous sentir menacé par le changement et au lieu de vous sentir anxieux, vous vous sentez fébrile de voir comment vous allez recadrer le défi comme une chance de trouver une meilleure façon.

Avec un état d'esprit agile, vous devenez flexible dans votre approche et vous vous adaptez à tout ce qui se présente à vous. Et plus vous vous adaptez, mieux vous vous améliorez, comme pour développer un muscle. C'est un muscle que vous pouvez utiliser pour passer de la survie à l'épanouissement au travail et dans la vie. Votre conviction qu'un état d'esprit agile par sa nature deviendra un moyen essentiel pour réaliser le succès.

- b. *Cultivez une mentalité agile* : la souplesse viendra avec l'entraînement. L'un de vos plus grands défis sera votre image de vous-même. Vous pourriez vous dire : « Je ne suis pas un artiste », ou « Je ne suis pas un musicien », ou « Je ne peux pas faire ça », etc.

Vous cultivez une mentalité agile par la réévaluation de vos pensées pour les confronter aux défis, afin de prouver, le cas échéant, leur contraire point par point. De cultiver une mentalité agile est d'apprendre à avancer.

Une fois maîtrisé, vous réaliserez que la clé de toutes ces possibilités est votre capacité à vous adapter au changement grâce à votre mentalité agile.

Dans cet esprit, voici quelques façons pragmatiques de cultiver un état d'esprit agile :

1. *Choisissez d'être plus flexible dans votre approche* : nous nous accrochons inconsciemment à des façons de faire ou des façons de penser ou des façons d'être parce que c'est inconscient et que c'est une habitude. En vous conscientisant davantage, vous vous donnez la possibilité de choisir d'être plus flexible et même, vous vous surprenez à résister au changement.

Mettez-vous au défi et demandez-vous « Si j'étais quelqu'un qui embrassait le changement, comment gérerais-je cela différemment? » Puis, agissez en conséquence!

2. *Créez plus de possibilités* : une excellente façon de le faire est d'utiliser la phrase « Imaginez, si ... » puis remplissez l'espace. C'est un moyen simple d'explorer et d'élargir les possibilités tout au long de la journée. C'est un moyen puissant de pratiquer la pensée créative au cours de vos routines quotidiennes.

Ne restez pas coincé dans ce qui est ou dans la façon que les choses sont, c'est l'état actuel. Concentrez-vous plutôt sur le futur. Imaginez comment les choses pourraient être, jouez avec les possibilités et ainsi vous apprendrez progressivement à remodeler



l'avenir. Certaines personnes se contentent de prédire l'avenir. Une mentalité agile créera et façonnera cet avenir.

3. *Pratiquez la planification de scénarios* : attendez-vous à l'inattendu. Les futuristes savent planifier l'avenir, car ils ne misent pas sur une seule possibilité. Ils empruntent plusieurs voies parce qu'ils apprennent à chercher comment les tendances se croisent avec la vie de tous les jours. De plus, ils équilibrent les demandes du marché et des utilisateurs pour déterminer les scénarios les plus probables.

Cependant, le véritable pouvoir réside dans le fait que plus vous explorez des scénarios, plus vous êtes prêt à tout ce qui se passe.

Même si vous n'avez pas prédit exactement quel serait le scénario, vous avez plusieurs idées sur la façon dont les choses pourraient se dérouler. Au lieu de réagir sur le moment, prenez le temps de mettre vos idées en perspective puis répondez. Vous vous sentirez plus en contrôle, car vous serez mieux préparé.

4. *Recadrez vos problèmes* : il s'agit d'une pratique très simple, mais subtile. Nous avons tous des problèmes auxquels nous sommes confrontés quotidiennement. La première chose à faire est de recadrer même l'idée qu'il y a des problèmes. Reformulez vos problèmes en « défis », car cela les rendra ludiques. Et puis, transformez vos « défis » en « changements ».

Ce sont des occasions pour vous d'apprendre quelque chose de nouveau, d'améliorer vos compétences, de rencontrer de nouvelles personnes, etc.

Élargissez le défi d'une manière qui vous dépasse. C'est ainsi que vous explorez et développez ce que vous êtes capable d'accomplir. Cette façon de procéder devient une source d'inspiration chaque jour, afin de vous encourager à pratiquer votre mentalité agile.

5. *Faites le contraire* : c'est une technique qui aide vraiment si vous vous retrouvez vraiment bloqué. Quoi que vous fassiez normalement, essayez de faire l'inverse. Si vous planifiez trop, essayez d'agir davantage. Si vous vous plongez trop vite dans les choses, essayez de prendre du recul et d'élaborer un mini-plan. Si vous avez tendance à dire non aux nouveautés, essayez de dire oui.

Il existe de nombreuses variantes à cela, mais c'est l'approche de base. Essayez simplement l'opposé de vos réponses normales. Cela vous aidera à vous entraîner à apprendre à vous adapter.

Au fur et à mesure que vous avancez, vous pourriez demander à des gens en qui vous avez confiance, que feriez-vous si vous étiez moi, dans cette situation particulière.

Progressivement, cette façon de procéder vous aidera à percer les problèmes les plus épineux ou complexes.

12. *Changer l'opinion de quelqu'un* : la vie est remplie de conflits. Avez-vous déjà eu un argument avec quelqu'un au cours duquel il refuse de changer d'avis ?



Peu importe combien de preuves vous leur donnez, ce n'est jamais assez. Par nature, nous tenons fermement à nos croyances et sommes têtus pour changer d'avis.

Mais comment convaincre quelqu'un qu'il a tort ?

Ci-dessous, vous trouverez des façons pour faire changer d'avis quelqu'un.

- a. **Restez calme** : lorsque vous essayez de faire reconsidérer quelqu'un, il est important d'éviter d'être agressif. L'agression détourne instantanément l'autre personne de vos points et la met dans un état d'esprit défensif, elle veut simplement se défendre.

Au lieu de cela, essayez de soulever vos points de manière civile dans une conversation significative, pas une dispute. Écoutez leurs arguments et essayez de comprendre d'où ils viennent avant de faire une déclaration. Non seulement cela vous rendra plus persuasif, mais ce sera également beaucoup moins tendu pour les deux parties.

- b. **Faites-les en venir aux conclusions** : avez-vous déjà essayé de faire passer une idée à une personne, sans succès ?

Vous continuez à citer des faits et à fournir des preuves, mais ils ne vous croient toujours pas. Essayez peut-être de les amener à tirer les mêmes conclusions. Les gens sont plus susceptibles de changer d'avis lorsqu'ils sont capables de s'appliquer une idée à eux-mêmes et de prendre leur propre décision.

Au lieu de les inonder d'informations, posez-leur des questions pour qu'ils puissent analyser leurs connaissances sur le sujet. Demandez-leur quels sont les circonstances et les avantages et inconvénients de chaque décision. Une fois qu'ils sont capables de décomposer votre argument et de l'appliquer eux-mêmes, plus ils seront susceptibles d'être convaincus.

- c. **Demandez-leur d'expliquer leur point de vue** : en tant qu'individus, nous aimons penser que nous savons tout, alors qu'en réalité il y a beaucoup de choses que nous ne savons pas. Souvent, cependant, nous ne réalisons pas à quel point nous en savons peu sur quelque chose jusqu'à ce qu'on nous demande de l'expliquer. La prochaine fois que vous participerez à un débat avec quelqu'un, essayez de lui demander d'expliquer pleinement son point de vue et de voir ce qui se passe. Les chances sont qu'ils atteindront un point où ils ne pourront plus continuer. En revanche, assurez-vous que vous êtes prêt, de votre côté.
- d. **Posez-vous quelques questions** : lorsque vous essayez de persuader quelqu'un de changer d'avis, vous devez vous poser des questions de mise en perspective. Quels sont vos motifs ? Que voulez-vous qu'ils croient ? Qu'espérez-vous qu'il se passera ?

Ces questions sont d'excellentes façons de commencer. En revanche, il ne faut pas oublier de faire vos « devoirs » pour établir vos objectifs et à comprendre pourquoi vous pensez qu'un changement d'avis est important. Lorsque vous essayez de faire changer d'avis une personne, il est important de savoir pourquoi votre point de vue est adéquat.

- e. **Ayez de longues réponses** : des réponses longues et réfléchies sont plus convaincantes que de courtes déclarations. Être capable de disséquer une idée ainsi que de l'étayer avec des preuves vous fera paraître plus informé sur un certain sujet, car cela vous permettra de prouver que vous avez réellement réfléchi au problème à résoudre et que vous vous êtes

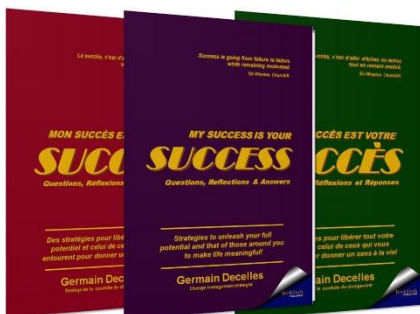


renseigné sur le sujet. Il est important d'éviter d'insulter les gens, car cela nuit à votre argument principal.

- f. *Soyez sensible* : il est important de savoir pourquoi quelqu'un a une conviction particulière lorsque vous essayez d'en débattre. Les gens ont tendance à garder leurs convictions et leurs valeurs proches d'eux pour des raisons personnelles. Il est important de connaître ces raisons lorsque vous en discutez. Lorsque vous essayez de présenter un point de vue différent, il est utile d'être en mesure de trouver un terrain d'entente ou un point commun sur lequel vous êtes d'accord avant d'aborder un point. Posez-leur des questions en essayant de souligner qu'ils ont raison, par exemple, dans un domaine pour valoriser leur apport. Encore une fois, il est essentiel d'avoir une conversation et non un argument.
- g. *Connaissez votre public* : il est essentiel de savoir à qui vous parlez lorsque vous évoquez des opinions différentes. Il est essentiel d'avoir de l'empathie et de savoir d'où vient l'autre partie pour faire passer votre message. Savoir leur parler calmement et poliment aidera aussi à maintenir la conversation. Vous serez particulièrement convaincant si vous pouvez lier vos idées à quelque chose qu'ils valorisent profondément. Cela aidera à trouver un terrain d'entente sur lequel vous pouvez vous mettre d'accord, ce qui mènera à une conversation productive.

Rappelez-vous que le conflit fait partie de la vie normale. Il est important de savoir parler civilement de nos points de vue pour pouvoir convaincre l'autre personne. Cependant, parfois, peu importe nos efforts, nous ne pouvons jamais vraiment convaincre quelqu'un de changer d'avis, ce sur quoi nous devons accepter de ne pas être d'accord. Alors, le mieux que nous pouvons faire est d'engager une conversation productive et de partager de nouvelles idées.

Apprenez-en plus sur « le changement de mentalité » avec *Mon succès est votre succès*. Le livre à travers des questions, des citations et des réflexions fournit les éléments nécessaires pour explorer tout sur la motivation afin de façonner votre succès et d'aider ceux qui vous entourent à faire de même. N'oubliez pas que le succès est une question d'efforts d'équipe!



Ce livre de développement personnel de 404 pages a été publié par WebTech Publishing et est disponible en librairies ou en ligne via www.publier-un-livre.com. Pour plus d'information et pour consulter le folioscope, rendez-vous sur : www.webtechpublishing.com.



Au sujet de l'auteur

En plus de la rédaction, Germain Decelles agit comme stratège en gestion du changement. Il possède plus de 40 ans d'expérience en affaires et en consultation sur les marchés locaux et internationaux, notamment dans des secteurs tels que le commerce de détail, la distribution, les technologies de l'information et les communications, le transport, la fabrication, les services financiers et les organisations gouvernementales.



Autres parutions : ISO Pour Tous – Le manuel d'information ISO – Le guide de préparation ISO – La gestion du changement en affaires – La gestion de projet d'affaires – Le changement POUR TOUS – Change your future, now! – My Success Is Your Success.

Information

Europe :

Impression et diffusion : <https://www.publier-un-livre.com>

- Format carton souple: ISBN 978-1-7388000-6-3 (38.93 Euro (Inclue la TVA, hors frais de port))

Amérique :

Impression et diffusion : <http://www.lulu.com>

Disponible pour les bibliothécaires via le Ingram Content Group : <https://www.ingramcontent.com>

- Format carton souple: ISBN: 9978-1-7388000-1-8 (\$32.20 us - \$45.16 ca - 29.18 Euro)

Contact presse



Germain Decelles, o.s.j.
WebTech Management et Publication Incorporée
514-575-3427
gdecelles@webtechmanagement.com

—30—