

## Module 4B

## Comment créer le Consensus

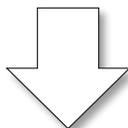
1. Les gens ne feront **volontiers** ce que vous leur demandez que s'ils y voient leur ...**INTERET**.
2. Le point de départ pour créer le consensus est de montrer à son interlocuteur que cela **LUI** sera profitable. Cela se fait de deux manières:
  - A. Accentuer le **POSITIF** Montrer à l'interlocuteur en quoi cela pourrait lui être utile de faire ce que vous lui demandez de faire.
  - B. Éliminer le **NEGATIF** L'objectif de cette approche est d'éliminer les facteurs ou problèmes qui pourraient créer une réticence à dire "oui".
3. Pour le jeu du "Rien à **FAIRE**", répétez les phrases: "**Rien à faire**" et, "**Pourtant cela pourrait vous être utile parce que...**" pour préparer votre discours. Cela vous permet de voir votre message sous l'angle de l'intérêt de votre interlocuteur, et non plus du vôtre.
4. Pour construire votre discours suite au jeu du "Rien à faire", commencez par la **FIN**, en présentant en premier ce qui compte le plus pour l'interlocuteur.
5. Même si nous faisons tout pour obtenir l'adhésion de nos interlocuteurs, il se peut qu'ils aient toujours des objections, qu'ils expriment souvent en commençant par "**OUI MAIS**". Il y a trois options pour répondre à ce "Oui mais":
  - A. **NOUS** soulevons l'objection possible en premier, pour y répondre de manière proactive.
  - B. **ILS** soulèvent cette objection, à laquelle nous répondons ensuite.
  - C. **PERSONNE** ... ne soulève d'objection. Le pire des "Oui mais" est celui que personne n'aborde.
6. La meilleure option pour répondre au "Oui mais" est que **NOUS** soulevions cette objection. Une façon efficace de la soulever est de dire, "**Si j'étais à votre place, je me dirais sûrement...**" puis d'en faire un point positif.
7. Pour créer le consensus et convaincre votre public, la première personne que vous devez convaincre , c'est **NOUS MEME**

**EXERCICES EFFECTUES**

1. *Exercice d'ouverture* : « les vacances de rêve », où le relevé des points-clés indispensable pour obtenir un consensus de groupe.
2. *exercice 1 - vidéo* : l'entraînement « aller-retour » au « jeu du rien à faire » au moyen de 4 sujets proposés.
3. *exercice 2* : au service d'un projet à venir dans mon Entreprise / Equipe / Groupe de travail, la pratique du « jeu du rien à faire » avec un partenaire, et la liste des éléments les plus convaincants qui en ressortent.
4. *exercice 3* : La pratique du « 1/3+1 » pour l'un des 4 sujets proposés, ou la livraison de l'outil permettant de faire prendre une décision à son Equipe et d'y obtenir le Consensus.

## Suggestions pour votre Plan d'Action Personnel

1. *Sur l'exemple de l'Exercice d'ouverture* : « les vacances de rêve », définissez le but commun de votre Equipe, Département, Groupe de Travail. Définissez-le comme « axe » d'accord possible des différentes personnes/fonctions de votre Equipe pour obtenir les futurs consensus.
2. Quel a été le point de départ/ce par quoi vous avez commencé, lors de votre dernière annonce de nouveau projet/tâche/fonctionnement/outil à votre Equipe ? Etait-ce le bénéfice ou le résultat escompté ?
3. Identifiez le prochain message/information/décision dans votre activité qui pourrait nécessiter l'utilisation du « jeu du rien à faire ».
4. Il y certainement des sacrées personnalités dans votre Equipe ! Chacun doit avoir un « mode de fonctionnement » particulier et caractéristique dans le jeu du « rien à faire ». Lequel, pour chacun ?
5. Identifiez le prochain message/information/décision dans votre activité qui pourrait nécessiter l'utilisation du « 1/3+1 ».



## Aide à la décision pour votre idée de Plan d'Action personnel

**1. Je vais utiliser cette idée dans mon équipe / département / entreprise :**

A. (commencer) \_\_\_\_\_

B. (arrêter) \_\_\_\_\_

C. (continuer) \_\_\_\_\_

**2. Je vais commencer le :** \_\_\_\_\_ (précisez la date)

**3. Les bénéfices attendus de cette action seront pour mon équipe / département / entreprise :**

A. Bénéfice non-financier : \_\_\_\_\_

B. Bénéfice en réduction de coûts : \_\_\_\_\_

C. Bénéfice en augmentation de Chiffre d'Affaires : \_\_\_\_\_