



LES LEÇONS DE LA JUNGLE

Lawrence J.-E.
POOLE

POUR FAIRE AVANCER SES IDÉES

Lors d'une activité sur le leadership, un participant ayant l'expérience permettant de solutionner un problème, a laissé ses coéquipiers présumer de faits qu'ils ignoraient et prendre des décisions qui ont causé l'échec de l'équipe. À mes questions étonnées, il a répondu qu'il lui semblait préférable de respecter «leurs opinions» que de les confronter avec des faits.

J'ai commenté que cette équipe avait sciemment dédaigné d'importantes informations, incluant l'expérience de leur coéquipier et des animateurs. Mais, un participant a justifié leur réticence à poser des questions en disant «...on tentait de gagner par nous-mêmes.». J'ai alors expliqué qu'au lieu d'avancer des présomptions sur ce qui est inconnu, on pouvait l'amener à se révéler à l'aide de questions créatives. Étonnamment, c'est le seul participant ayant une véritable expérience n'ait pas réussi à en vendre les mérites à son équipe.

Pour faire avancer ses idées, il y a 3 points stratégiques :

1. Le bon moment: examinez les activités qui accaparent les décideurs, pour savoir quand et comment présenter votre idée.
2. L'audience: y a-t-il une partie de votre audience qui n'est pas réceptive à votre idée; si oui, que pouvez-vous y faire?
3. Résonance: y a-t-il des décideurs qui peuvent activement promouvoir votre idée ou qui voient comment en bénéficier?

Votre stratégie planifiée, voici 6 astuces qui assureront la réceptivité à vos idées :

1. Soulignez les points clés lorsque vous décrivez votre idée et évitez les détails superflus.
2. Exprimez-vous avec simplicité, vendez avec sensibilité. Assurez-vous que vos interlocuteurs connectent avec vous.
3. Énoncez clairement le besoin pour votre idée. Décrivez les problèmes qu'elle solutionne et pourquoi ils doivent être résolus.
4. Soyez conscient des avantages, désavantages et alternatives. Évitez une présentation unilatérale qui déforme sa valeur.
5. Exposez les faits qui appuient votre idée pour démontrer son efficacité et sa supériorité sur d'autres idées.
6. Séparez les questions des objections en les anticipant et en développant des réponses appropriées. Quantifiez votre idée et vendez sa valeur.

Auteur, conférencier et consultant en formation heuristique
Investissez dans votre capital créatif, IQ éditeur
Gestion Consult-IIDC Management Inc.
Tél.: 514-481-2835; www.consult-IIDC.com