

Janvier 2023

Faites preuve de persuasion et rejeter la manipulation

Parfois, nous nous laissons influencer par l'apparence (aspect qui nous apparaît de quelque chose) lors de discussions jusqu'à donner une réponse contraire à ce que nous pensions personnellement servir.

En tant qu'êtres humains, nous réagissons souvent de manière réflexe à certains événements, car **prendre le temps de la réflexion à chacune de nos actions serait coûteux en ressources.**

Si ces comportements automatiques ont leurs avantages, ils peuvent être néfastes sous l'influence de personnes manipulatrices, soucieuses d'obtenir quelque chose de nous, sans aucune opposition.

La Réciprocité – donnant-donnant

L'une des plus puissantes armes d'influence : la **réciprocité**. La règle est **qu'il faut s'efforcer de payer de retour les avantages reçus d'autrui**. Si quelqu'un nous rend service, nous lui devons un service en retour. Il est considéré comme normal que le fait de recevoir crée une dette.

Chacun de nous connaît la règle et connaît les sanctions sociales qui frappent ceux qui ne la suivent pas : on les appelle des ingrats, égoïstes... **Nous sommes prêts à tout pour éviter que l'on nous classe dans ces catégories.** Une autre manière d'utiliser la puissance de la règle de la réciprocité pour manipuler quelqu'un est **la technique du rejet-retrait**. Faire une première offre inacceptable pour obtenir une concession en deuxième position.

Apprendre à se défendre : Comment dire non

L'approbation sociale a pour nous un effet dérangeant, en raison des résultats de la similarité et de l'incertitude, les gens ont tendance à faire ce que la plupart font, que ce soit en bien ou en mal.



Donc soyons prudents ! **Ayons des actions légitimes**, qu'elles soient originales, non basées sur les actions ou opinions d'autres personnes.

Avant de prendre une décision, rappelons-nous :

1. Les opinions des personnes peuvent changer.
2. Il est risqué de suivre l'opinion de quelqu'un uniquement parce que tout le monde le suit.

Soyons uniques et originaux !

Accepter l'autorité comme raccourci sans **valider les arguments** et les idées avancés par d'autres est risqué. **Garder un esprit critique !**

Engagement et Cohérence

Dès que nous avons pris position pour une attitude, nous nous trouvons soumis à des pressions intérieures et extérieures fortes qui nous obligent à agir en fonction de notre prise de position initiale. Nous **réagissons de façon à justifier nos décisions antérieures.**

Le désir de cohérence est une motivation forte car dans la majorité des cas la cohérence est **valorisée**. De plus, quelqu'un dont les paroles, les actes ne concordent pas, peut être considéré comme incohérent, hypocrite... alors **qu'une congruence sans faille est souvent associée à l'intelligence et la force de caractère.**

La cohérence fonde la logique, la rationalité... Elle déclenche le déclic. La réponse tient en un mot, **l'engagement**.

La preuve sociale

Il existe un sentiment de besoin d'être reconnu et de rejoindre des groupes. De cette manière, les gens ont tendance à croire ou à s'appuyer sur d'autres décisions dans deux situations, quand ils sont peu sûrs (sentiment d'**incertitude**) ou quand ils ont des intérêts communs (sentiment **semblable**).

- Dans l'**incertitude**, les gens ont tendance à rechercher des références auprès d'autres personnes sur lesquelles s'appuyer, une vérité à croire et à accueillir.
- De manière **similaire**: ils sont enclins à s'allier et à **suivre le leadership d'autres personnes qui pensent de la même manière**.

La sympathie

Il s'agit de l'affection et de l'attachement que nous avons pour quelqu'un, généralement pour des personnes importantes dans notre vie. De cette manière, la pertinence de ce sentiment est claire lorsqu'il s'agit de convaincre.

- **L'apparence physique** : les belles personnes attirent l'attention
- **La similarité** : les personnes aiment ceux qui leur ressemblent.
- **Les compliments** : c'est un moyen d'augmenter l'attachement et le sentiment d'affection
- **Le contact et la coopération** : la familiarité augmente l'affection, générant le sentiment de pouvoir compter sur d'autres personnes.

Quelqu'un de très manipulateur peut-il être manipulable facilement ?

Le principe est de toujours répondre avec indifférence et de faire en sorte que le manipulateur le comprenne rapidement. Il est important de répondre du tac au tac, sans animosité, ni agressivité. Les principes sont les suivants :

1. Faire des phrases courtes.
2. Rester dans le flou.
3. Utiliser des phrases toutes faites, des proverbes, etc.
4. Utiliser le « on » régulièrement.
5. Faire de l'humour si la situation le permet.
6. Sourire, surtout en fin de phrase.
7. Rester poli.

8. Ne pas entrer dans des discussions qui ne mènent à rien.
9. Éviter l'agressivité.
10. Ne pas tenter de se justifier, car c'est impossible avec un manipulateur.
11. Faire de l'ironie, si le contexte le permet.

En bref, il faut faire en sorte que notre comportement soit celui d'un indifférent. Le contrôle de soi est important pour éviter tout débordement d'émotions négatives pour soi. Voici quelques exemples de phrases courtes :

- a. C'est votre opinion !
- b. Vous pouvez le penser, c'est votre droit !
- c. C'est votre interprétation !
- d. Prenez-le comme vous le voulez !
- e. C'est une façon de voir !
- f. Personne n'est parfait !
- g. Ça peut arriver à tout le monde !
- h. Je n'ai pas le don de voyant !
- i. Chacun ses goûts !
- j. Ne vous inquiétez pas pour moi !
- k. Il ou elle a ses raisons !

Des réponses courtes déstabilisent le manipulateur en ce sens qu'il ne peut jouer son jeu.

Comment puis-je savoir que je suis manipulé ?

Le meilleur moyen de savoir si quelqu'un vous manipule est l'introspection.

- Réfléchissez-vous beaucoup à la personne que vous suspectez manipulatrice ?
- Avez-vous du mal à la comprendre et cherchez-vous à interpréter son comportement sans jamais trouver de réponse ?
- Avez-vous une rancœur grandissante à l'égard de cette personne sans pour autant savoir pourquoi ?

Si vous avez répondu oui et que vous avez une nature plutôt empathique alors il est fort probable que vous fassiez l'objet de manipulation.

La clef : prendre vos responsabilités et ne pas vous victimiser.

En résumé, Il s'agit de s'adapter au contexte, à la personnalité de l'interlocuteur apprenons à choisir les bons arguments. Assertivité, considération positive, empathie, cohérence et persévérance. Ce sont des qualités essentielles à la persuasion. Une très bonne année 2023 à nos fidèles lectrices, lecteurs.

