

Suggestion – un des trois piliers de l'influence

Convaincre les autres ? N'est-ce pas le lot quotidien ? Demander une promotion, demander à une femme ou un homme de sortir avec soi ? Un des piliers de cette capacité à convaincre autrui, d'influencer autrui est la suggestion. William Walker Atkinson, définit la suggestion comme «une impression que nous recevons consciemment ou inconsciemment de l'un ou l'autre de nos sens.» Or comme votre esprit critique et conscient n'est capable de traiter qu'un nombre limité d'informations, les autres informations sont traitées par notre inconscient. La suggestion à l'inconscience d'autrui se fait par des biais autre que les mots que vous dîtes. La suggestion se fait à travers votre voix, votre manière, votre attitude, et votre regard. 1. La voix harmonieuse et adaptée Il est important d'accorder la tonalité de votre voix à celle de votre interlocuteur, sous réserve de ne jamais crier afin de l'ajuster à celle-ci. Si votre interlocuteur crie, gardez votre calme et surveillez-vous, que votre voix reste paisible et égale, et votre interlocuteur baissera progressivement son ton sur le votre. À mesure qu'il baissera le ton, sa colère diminuera, il sera déconcerté et honteux malgré lui, et vous aurez gagné. Une voix harmonieuse et bien modulée est très agréable à entendre, et apporte des victoires décisives à son heureux détenteur. Laissez votre voix exprimer la nuance du sentiment que vous souhaitez communiquer. 2. Votre manière avenante Veillez à ce qu'elles soient avenantes et gaies, mais sans frivolité. Un certain degré de réserve est souhaitable. Gardez-vous surtout de tout emportement. La colère est un signe de faiblesse – et pas de force, et l'homme qui s'y abandonne se porte toujours préjudice à lui-même. Soyez toujours courageux, physiquement et moralement, le courage moral étant d'ailleurs une qualité encore plus rare. 3. Votre attitude respectueuse Votre attitude devrait toujours exprimer le respect que vous avez de vous-même, mais témoigner également d'une considération délicate pour la sensibilité des autres. Si vous manquez cette dernière qualité, faites en sorte de l'acquérir car elle est primordiale si vous voulez vous faire des amis. Ayez toujours présent à la mémoire cette vieille maxime : «Fais aux autres ce que tu aimerais qu'on te fasse à toi-même» et agissez en conséquence. Vous acquerrez ainsi cette précieuse qualité. 4. Le regard puissant Le regard est l'un des moyens les plus efficaces pour exercer une influence sur les autres. Il ne sert pas seulement à retenir l'attention de votre interlocuteur, le rendant de ce fait plus réceptif à vos suggestions ; mais il est aussi une puissance en soi qui, quand elle est bien comprise et dirigée, transmet directement votre volonté aux autres. Il attire, il fascine, il subjugué même l'esprit conscient et vous offre ainsi une opportunité de parler directement à l'inconscient. Ces quatre approches vous permettent d'implanter une idée ou une pensée dans l'inconscient d'autrui. L'inconscient se nourrira de cela et bientôt la personne en face prendra vos propositions en considération, voire les acceptera ouvertement.

Au sujet de l'auteur

Si vous désirez plus d'information, n'hésitez à me contacter : info@emotions-pour-reussir.fr.