



Argumentation logique et histoires : deux outils d'influence complémentaires

L'enjeu

Le monde de l'entreprise est un univers essentiellement rationnel. Formés à l'analyse logique, maîtrisant parfaitement les raisonnements sophistiqués, les dirigeants ont naturellement tendance à recourir à l'argumentation lorsqu'ils s'efforcent de convaincre leurs interlocuteurs. En témoigne l'omniprésence des présentations "Powerpoint" dans les conventions et autres comités de direction. Or ces discours structurés et clairement articulés ne sont pas la seule voie pour emporter l'adhésion, loin de là ! Oser raconter des "histoires" est une approche que bon nombre de dirigeants gagneraient à inclure dans leur panoplie d'outils d'influence.

Des bénéfices à comparer

Argumentation logique et histoires tirent leur efficacité de fonctionnements radicalement différents.

ARGUMENTATION LOGIQUE	HISTOIRE
Emporte l'adhésion par la raison ☺ Votre interlocuteur se plie à la logique et accède à votre point de vue. ☹ Sur la durée, il revient à son point de vue d'origine dès qu'il trouve un argument en faveur de sa position.	Emporte l'adhésion par l'émotion ☺ Votre interlocuteur s'engage car il est convaincu "au fond de lui". ☹ Pour transmettre le message à ses équipes, il doit s'approprier l'histoire pour la raconter de manière authentique.
La démonstration a une unique conclusion ☺ Vous maîtrisez le message. ☹ Si l'un des arguments paraît peu crédible ou mérite d'être nuancé, votre interlocuteur risque de remettre en cause l'ensemble de la conclusion.	L'auditeur tire ses propres conclusions ☺ Votre interlocuteur adhère à la conclusion puisqu'il s'agit de la sienne. ☹ Différentes interprétations d'une même histoire sont possibles.
Simplifie pour se focaliser sur l'essentiel ☺ Votre interlocuteur comprend facilement votre message. ☹ La réalité est souvent plus complexe et subtile que l'argumentation ne le laisse supposer. Le message est rarement assez nuancé pour être totalement crédible.	Présente les différentes facettes d'une situation ☺ Votre interlocuteur constate que vous avez compris la situation dans sa complexité. ☹ Le message n'est pas explicite. Votre interlocuteur peut aboutir à des conclusions différentes de ce que vous souhaitez communiquer.
Se mémorise facilement... à court terme ☺ La mémoire sait où stocker les arguments logiques : la logique permet de les retrouver. ☹ Les arguments se mémorisent à court terme ; mais sans émotion associée, ils s'inscrivent mal dans la mémoire à long terme.	Marque l'esprit ☺ Bien racontée, une histoire fait jaillir des émotions qui facilitent sa mémorisation durable. ☹ Une histoire est difficile à mémoriser dans tous ses détails. Il est alors difficile de la transmettre à d'autres.