

Convaincre sans forcer

la boîte à outils de la conversation

Ceci n'est pas un script. Ce sont des outils. Prends ce qui te ressemble, jette le reste.

LE PRINCIPE

« Un mail ne convainc personne. Une conversation de cinq minutes, si. »

10

CONVERSATIONS
PAR JOUR

5–10

MINUTES CHACUNE

1 ↔ 1

EN TÊTE À TÊTE

LA POSTURE

70% du temps, c'est l'autre qui parle.

On ne vend pas une position : on cherche ce qui, chez cette personne précise, fait mal.

Le levier n'est pas le même pour un·e collègue de 1P épuisé·e, un·e enseignant·e spécialisé·e et un·e collègue à trois ans de la retraite.

PAR QUI COMMENCER — CARTOGRAPHIER SON ÉQUIPE

Les décidé·es

Ne pas leur parler pour convaincre : leur parler pour **recruter**. Ils feront trois conversations chacun·e.

Les leaders informels (syndiqué·es ou pas)

Celles et ceux que les autres écoutent. **PRIORITÉ ABSOLUE** : une conversation ici en vaut cinq ailleurs.

Les hésitant·es

Le cœur de cible. C'est pour eux que tout le reste de ce document existe.

Les opposé·es de principe

Une conversation, respectueuse, et on passe. Ne pas y brûler son énergie.

« L'équipe, c'est toute l'équipe : enseignant·es, mais aussi infirmier·ère, éducateur·rices, personnel administratif et technique. »

OÙ ET QUAND — QUATRE RÈGLES

- 1 En tête à tête.** Jamais devant un groupe : personne ne veut dire non en public, et un non public est presque irréversible.
- 2 Pas par mail, pas en plénière.** Machine à café, couloir, photocopieuse, fin de journée, trajet.
- 3 Cinq minutes suffisent.** Une conversation courte qu'on reprend demain vaut mieux qu'un quart d'heure qui met mal à l'aise.
- 4 Debout, à côté, pas en face.** On n'est pas en entretien.

1 OUVRIR
faire parler**2 NOMMER**
la cause**3 ESPOIR**
crédible**4 DEMANDER**
un engagement**5 NOTER**
et recontacter

1 OUVRIR

INTENTION — faire parler, pas informer.**À DIRE — AU CHOIX**

1 « Ta rentrée, tu la sens comment cette année ? »

2 « T'as vu ton effectif ? Vous êtes combien à devoir gérer ça ? »

3 « Y a un truc qui te pèse, cette année, plus que d'habitude ? »

4 « T'as suivi ce qui se passe avec le budget ? Moi j'y comprenais rien il y a un mois. »

PIÈGE Ouvrir par « tu fais grève ? ». On obtient un non défensif dont on ne sort plus.

2 ÉCOUTER, PUIS NOMMER LA CAUSE

INTENTION — relier sa galère concrète à une décision politique, pas à la fatalité.**À DIRE — AU CHOIX**

1 « Ta classe surchargée sans soutien, c'est pas de la malchance, c'est un arbitrage. »

2 « Ce que tu décris, c'est pas ton école qui est mal organisée. C'est une ligne dans un budget. »

3 « Ça, ça a été décidé. Et ce qui a été décidé peut être re-décidé. »

PIÈGE Enchaîner sur des chiffres tout de suite. On nomme la cause, on ne fait pas un cours. Les repères sont dans « Au fait, pourquoi on se mobilise ? » — le laisser en salle des maîtres, pas le réciter.

3 DONNER L'ESPOIR CRÉDIBLE

INTENTION — casser le « ça sert à rien ».

C'est le moment le plus important de la conversation.

FORMULATION DE RÉFÉRENCE — À CONNAÎTRE PAR CŒUR

« Après des mois de mobilisation, le Conseil d'État a renoncé en juin à 17 des 58 mesures du rapport Zuin. Une soixantaine restent sur la table, arbitrées en septembre avec le budget. C'est maintenant que ça se joue. »

17MESURES RETIRÉES
EN JUIN**~60**ENCORE SUR LA
TABLE**sept.**ARBITRAGE DU
BUDGET**VARIANTES COURTES**

1 « On a déjà fait reculer 17 mesures. Il en reste une soixantaine. En septembre. »

2 « C'est pas une grève de principe. Il y a une décision datée, et une fenêtre. »

PIÈGE Promettre la victoire. On promet un rapport de force, pas un résultat.

4 DEMANDER EXPLICITEMENT

INTENTION — obtenir un engagement chiffré et daté.

La plupart des conversations échouent ICI, parce qu'on n'ose pas demander.

À DIRE — AU CHOIX

- 1 « Toi, tu t'engages sur quoi, et à quelle condition ? »
- 2 « Il y a six niveaux, du badge à la journée complète. Tu te vois où ? »
- 3 « Si je te dis qu'on est déjà [X] chez nous, ça change quelque chose pour toi ? »
- 4 GRÉVOMÈTRE À DÉCLIC
« Pose ton billet : tu y vas si on est combien ? »

TROIS RÈGLES
Question **ouverte**, jamais « tu viens ? » (oui / non).
Un **chiffre** et une **date**, sinon ce n'est pas un engagement.
L'échelle des six niveaux est dans « Au fait, pourquoi on se mobilise ? ».

PIÈGE Accepter « je vais y réfléchir » comme une réponse. Voir ci-dessous.

- « Je vais y réfléchir » — le oui mou
Le plus fréquent, et le plus trompeur. **Conduite** : transformer en engagement partiel immédiat, tout de suite.
- 1 « Ok. Et en attendant, tu prends le badge ? Ça t'engage à rien et ça se voit. »
- 2 « Tu réfléchis à quoi exactement ? Peut-être que j'ai la réponse. »
- 3 « On se reedit ça jeudi ? Je te note comme “à recontacter”, pas comme non. »

5 NOTER ET RECONTACTER

INTENTION — sans trace, ça n'existe pas.

Noter le soir même : qui, quel niveau, quelle condition, quelle date de relance.
Recontacter une fois, avec une information nouvelle, jamais pour redemander la même chose.

- 1 « On est passés à 9. Je te tenais au courant. »

PIÈGE Relancer sans nouvelle info. C'est du harcèlement perçu, et ça ferme la porte.

TA TRACE DU SOIR — À PHOTOCOPIER
Une ligne par conversation. Objectif : dix par jour.

QUI	NIVEAU	CONDITION	RELANCE LE

LE·LA COLLÈGUE DE 1P

Peut-être que de demander à toutes les enseignantes de 1P de faire grève le 17, c'est pas la meilleure stratégie. Propose une grève perlée et coordonnée le 18, ou l'accueil des parents hors de l'enceinte de l'école avec un tract en main.

« *Le pire scénario n'est pas un·e 1P non-gréviste : c'est un·e 1P culpabilisé·e qui se retire de tout.* »

Le refus net

Conduite : ne jamais insister, remercier, garder la porte ouverte — et proposer une modalité à coût nul, qui ne se refuse pas.

1 « *Pas de souci, c'est ton choix. Par contre j'ai besoin de toi sur [la lettre aux parents / le comptage des heures]. Ça, tu peux ?* »

Le personnel non enseignant

Souvent oublié, souvent partant. **Conduite :** y aller explicitement.

1 « *Le Grévomètre compte toute l'équipe, pas que les profs. Tu en fais partie.* »

« De toute façon la direction... »

Rappel factuel : l'organisation de l'accueil incombe aux directions, pas à nous. Ce n'est pas à nous de remplir le service minimum.

Le·la collègue épuisé·e

Ne pas ajouter une charge à une charge. **Conduite :** proposer uniquement du niveau 1 ou 2, et le dire.

1 « *Je te demande rien de plus que de porter le badge. Franchement, c'est déjà quelque chose.* »

L'opposé·e de principe

Une conversation, respectueuse, on n'y revient pas. Ton énergie vaut mieux ailleurs.

Ne jamais transformer un désaccord en conflit d'équipe : on travaille ensemble le 19 août.

POUR TENIR LA SEMAINE

1 Un·e délégué·e qui fait tout produit une école qui attend. Distribue les six rôles (voir le kit délégué·e).

2 On limite les messages sur les groupes... On choisit et on structure bien sa communication.

3 Un·e collègue qui prend le niveau 2 est un gain, pas un échec. On ne compte pas les grévistes, on compte les engagé·es.