MANIPULER OU INFLUENCER AVEC INTÉGRITÉ

Par Guillaume Leroutier

Une des grandes découvertes des neurosciences ces dernières années est que notre cerveau est sculpté par nos interactions. En fait, les neuroscientifiques ajoutent que notre cerveau n'existe et ne fonctionne qu'en relation avec d'autres cerveaux. Autrement dit nos cerveaux sont interconnectés et ne peuvent fonctionner les uns sans les autres ! Voilà, là aussi, une preuve scientifique que tout est relié. Bien sûr cela ne fait que valider l'évidence que nous sommes des êtres relationnels.

La communication est l'océan dans lequel nous sommes immergés chaque jour. En tant qu'être relationnel, communiquer est ce que nous faisons chaque jour pour la simple raison que nous ne pouvons pas agir autrement. La communication est une manifestation concrète de la vie.

De ce fait, nous sommes des êtres d'influence. Influencés et influenceurs tout à tour, consciemment et inconsciemment.
Ma conviction est qu'il existe deux grands types d'influence.
La manipulation d'une part et l'influence avec intégrité d'autre part.
On peut définir la manipulation comme le fait d'agir uniquement dans son propre intérêt sans considérer véritablement l'intérêt d'autrui.
Par ailleurs, l'influence avec intégrité peut être définie au contraire comme le fait d'agir dans son propre intérêt tout en considérant l'intérêt d'autrui, avec comme désir de trouver un terrain commun.

Autrement dit, la manipulation est une philosophie du gagnant-perdant alors que l'influence avec intégrité est une philosophie du gagnant-gagnant.

J'ai envie d'ajouter que ces deux philosophies s'opposent depuis que l'homme est homme et sont clairement toujours d'actualité.

S'engager consciemment sur la voie d'une influence qui se centre sur un aller-retour fertile entre l'écoute de soi et l'écoute des autres c'est, je crois, avoir compris que d'avoir pour exigence de mieux communiquer nous amène concrètement à mieux vivre.