

Diagonales : Comment parler à son banquier

26-09-2011

Adopter – avec subtilité – la même gestuelle qu'un interlocuteur réduit sa capacité de résistance. C'était jusqu'à présent l'une des règles couramment admises de l'art de la persuasion. Mais une équipe de chercheurs de l'université de Groningen (Pays-Bas) vient de montrer qu'il n'en est rien lorsque la discussion porte sur des questions d'argent. Dans ce cas, on observe même le phénomène inverse : celui qui perçoit que ses attitudes sont imitées se tient sur ses gardes.

Un conseil donc quand on négocie avec son banquier : ne pas copier son style. Loin de le flatter, on s'affaiblit !

Jean-Jacques
Salomon

jjsalomon@oomark.com