

ARGUMENTER UNE ADHESION A LA MSP

(à l'association, à la SISA, à la coordination, etc.)

1 - PREALABLE

Argumenter une adhésion sous-entend :

- que l'importance de l'obtention d'une adhésion soit reconnue par l'équipe
- que la personne qui argumente, soit convaincue de l'intérêt de cette adhésion pour la personne cible

INFLUENCER = OUI MANIPULER = NON

2 - LES COMPETENCES DE CELUI QUI ARGUMENTE

Pour argumenter une adhésion, il est nécessaire :

- de connaître la finalité du groupe de professionnels
- de connaître les différents arguments liés à cette finalité (en terme de qualité des soins, d'économie, sociaux, etc...) *Savoir*
- de développer une communication empathique *Savoir être*

Pour argumenter une adhésion, il est souhaitable :

- de posséder une technique d'argumentation (ci-après) *Savoir faire*

3 - ECOUTER

QUI ?

Commencer par questionner et écouter son interlocuteur afin de :

- comprendre sa manière de percevoir le fond des questions sur le système de santé et l'organisation de la profession
- percevoir ses besoins fondamentaux du moment (Maslow)
- situer son système de valeur

Utiliser le questionnement ouvert.

Distinguer les faits relatés des opinions émises.

4 - ARGUMENTER

CONVAINCRE

Argumenter successivement sur chaque point en utilisant la structure suivante :

- **interprétation** du raisonnement en fonction du besoin prioritaire de l'interlocuteur : "en travaillant avec nous, tu trouveras "ceci" dont tu as besoin"
- **raison** qui explique pourquoi la proposition d'adhésion répond à sa demande : "car nous pouvons te le procurer de cette manière ..."
- **caractéristique** qui démontre que l'adhésion répond à sa demande : "puisque..."

5 - REAJUSTER

Un manque de conviction de la personne cible peut traduire :

- une erreur dans la perception des besoins fondamentaux de l'interlocuteur : chercher les autres besoins non satisfaits
- un manque d'empathie avec l'interlocuteur : passer la main à un autre plaideur
- une erreur d'appréciation dans le besoin d'adhérer : savoir conclure : "Effectivement, je crois que ton adhésion ne t'apportera rien"

6 - EXEMPLES

COMMENT ?

Voici quelques exemples de structure d'argument qui tiennent compte du besoin prioritaire de l'interlocuteur.

PERSONNE CIBLE		ARGUMENT		
Besoin Prioritaire	Traduction ou question ?	Interprétation	Raison	Caractéristique technique
Rentabilité	Qu'est-ce que je "gagne" ?	Des revenus en plus	Car tu profiteras des NMR	Puisque nous en bénéficions
			Car tu profiteras des délégations de tâches	Puisque c'est en cours : exemple
Sécurité	Serais-je mieux défendu ?	Une adhésion pour être défendu	Car en groupe, nous sommes plus solides	Puisque nous travaillons avec des protocoles
Appartenance au groupe	Quelle équipe !	Ta cotisation pour nous rejoindre	Car ton adhésion te permet d'entrer dans le groupe	Puis de participer réellement à la vie du groupe
Considération	Serais-je valorisé par mon adhésion ?	Ton adhésion pour exprimer ton point de vue	Car tu pourras prendre la parole en réunion	Puisque le point de vue de chacun est pris en compte lors des réunions
		Ton adhésion pour nous rejoindre et nous aider	Car nous avons besoin de gens comme toi	Puisque tes compétences x et y sont reconnues par tous
Pouvoir	Pourrais-je participer aux décisions avec Mon adhésion ?	Ton adhésion pour participer aux AG	Car tu pourras participer à toutes les décisions	Puisque tout adhérent à une voix délibérative
		Ton adhésion pour nous participer aux réunions de concertation	Car nous avons besoin de professionnels responsables	Puisque nous avons beaucoup de décisions à prendre sur des dossiers
Savoir	Est-ce que je saurais quelque chose de plus ?	Ton adhésion pour être bien informé	Pour recevoir les mails réguliers et partager les dossiers	Puisque seuls les adhérents peuvent partager
		Ton adhésion pour être mieux informé	Car tu peux venir aux AG et CA où tu auras beaucoup d'informations	Puisque nous y discutons les dernières informations locales et nationales
Idéologique	Est-ce que vous partagez mes idées ?	Ton adhésion pour soutenir nos idées qui sont aussi les tiennes	Car nous sommes aussi d'ardents défenseurs des soins primaires coordonnés	Puisque c'est le texte de notre charte éthique

7 - LE SUIVI

ET APRES ?

Effectuer chaque année, lors de l'assemblée générale, un contrôle du niveau de satisfaction des besoins du groupe des adhérents.

Créer et proposer de nouveaux services qui puissent renforcer la réponse aux besoins prioritaires des adhérents.

Profiter des rencontres individuelles pour faire le même travail individuellement.