



Les outils complémentaires

Ce contenu est un complément à la lecture de **LA BIBLE DU MANAGER** (collection *L'essentiel du Management*, ESF éditeur, disponible chez votre libraire) pour vous permettre une réappropriation efficace des principes développés dans le livre. Il est uniquement téléchargeable sur www.capital.fr/management-outils.



Maîtrisez l'art du syllogisme

Pour rallier vos interlocuteurs à votre cause, il vous faut certes leur fournir des preuves de ce que vous avancez, mais aussi intégrer celles-ci dans une démonstration parfaitement construite.

La démonstration par la déduction ou « syllogisme » est un héritage des philosophes. C'est une démarche qui s'élabore en 3 temps et se reconnaît aux deux conjonctions qui relient les 3 propositions.

1. affirmez votre majeure : Tous les hommes sont mortels
2. avancez votre mineure : **OR**, Socrate est un homme
3. abattez votre concluante: **DONC**, Socrate est mortel

Entraînez-vous à repérer les trios gagnants en rattachant majeure, mineure et concluante et reliez-les avec OR et DONC

l'infarctus est la première cause de mortalité

ils doivent progresser dans cette voie ou marquer des buts autrement

les fournisseurs sont obligés de leur consentir des remises importantes

nous devons revoir notre organisation commerciale

il faut limiter les vitesses

rouler vite coûte cher

il est plus probable chez les personnes en surpoids

les hypermarchés achètent les marchandises en grosse quantité

les habitudes alimentaires doivent évoluer

c'est bien l'entreprise qui a la responsabilité de confier des tâches intéressantes à ses salariés

les Français ont le portefeuille sensible

il faut faire des économies d'énergie

les consommateurs sont gagnants

la moyenne de notre équipe est de 10%

les derniers champions de France ont marqué 50% de leurs buts sur coup de pied arrêté

malgré des avertissements répétés, les automobilistes ne respectent pas la limitation des vitesses

les candidats actuels au titre en sont loin

3% d'entre eux changent d'entreprise en moyenne tous les semestres pour un travail plus intéressant

les équipes commerciales performantes consacrent 30% de leur temps à la prospection

on dit que les Français au travail manquent de motivation

Corrigé de l'exercice

l'infarctus est la première cause de mortalité
or, il est plus probable chez les personnes en surpoids
donc, les habitudes alimentaires doivent évoluer

les hypermarchés achètent les marchandises en grosse quantité
or, les fournisseurs sont obligés de leur consentir des remises importantes
donc, les consommateurs sont gagnants

les derniers champions de France ont marqué 50% de leurs buts sur coup de pied arrêté
or, les candidats actuels au titre en sont loin
donc, ils doivent progresser dans cette voie ou marquer des buts autrement

malgré des avertissements répétés, les automobilistes ne respectent pas la limitation des vitesses
or, les Français ont le portefeuille sensible
donc, il faut installer des radars et des amendes conséquentes

les équipes commerciales performantes consacrent 30% de leur temps à la prospection
or, la moyenne de notre équipe est de 10%
donc, nous devons revoir notre organisation commerciale

il faut faire des économies d'énergie
or, rouler vite coûte cher
donc, il faut limiter les vitesses

on dit que les Français au travail manquent de motivation
or, 3% d'entre eux changent d'entreprise en moyenne tous les semestres pour un travail plus intéressant
donc, c'est bien l'entreprise qui a la responsabilité de confier des tâches intéressantes à ses salariés