

*Education de Soi-Même en 7 clés, edsm7c*  
*Devenir son propre mentor*

**Clé 03/7 : OBTENANCE méthode VOCATOP**  
**03 02 Aide-mémoire**

*Obtenir l'accord, convaincre en toutes circonstances.*

Vous êtes étudiant, stagiaire, collaborateur, manager, dirigeant, consultant, entrepreneur...et vous avez besoin d'influencer votre avenir personnel, professionnel, social par vos compétences comportementales pour développer votre potentiel pour obtenir un accord dans les domaines de la négociation, de la vente, du management, des relations sociales et humaines...

*La règle n°01 de l'Obtenance c'est quand la demande correspond au système de valeur, que le territoire est respecté et que l'effort pour l'accepter est possible. La règle n°02 consiste à relire la règle n° 01, JJ Machuret.*

**Pitch :** Un accord doit être obtenu dans toutes les circonstances, qu'il soit marchand et/ou non marchand, par l'Obtenance et l'usage de sa grammaire.

**Situation :** Les personnes ont besoin d'obtenir un accord dans les domaines du commerce, de la négociation, de la vente et des relations humaines dans la vie professionnelle, familiale, sociale et intime. Il existe autant de méthodes que de situations, plus d'une centaine, elles n'utilisent pas de démarches issues directement de principes académiques et/ou scientifiques.

**Objectif :** L'Obtenance installe durablement son interlocuteur dans le confort, le bien-être de l'esprit et sa tranquillité, pour qu'il prenne la décision souhaitée. Ainsi l'Obtenance s'oppose aux pratiques d'affrontement, de combat, de contrainte, de lutte d'influence, de palabre habituellement développé dans les méthodes disponibles.

**Utilisation :** *la méthode VOCATOP, stratégie pour convaincre en toutes circonstances par l'Obtenance.* Elle remplace la multitude de pratiques, de méthodes, de démarches de consultants utilisées pour répondre à chaque situation de commerce, de vente, de négociation et de relation humaine, par sa grammaire à 7 paramètres hétérogènes composites pour obtenir l'accord : Valeurs, Objets, Comprendre, Acteurs, Territoires, Opportunités, Paiements.

**Pédagogie :** Pour capitaliser son expérience et/ou acquérir la maîtrise de l'Obtenance, il suffit d'apprendre VOCATOP, les 7 paramètres par la distinction entre les principes fondamentaux ancestraux et la conduite des moyens pratiques opérationnels créés en fonction des situations rencontrées.

**Limites :** Le champ d'application de l'Obtenance est limité par le niveau de l'intelligence pratique, de la capacité de raisonnement, de la culture générale et du goût du travail de celui qui demande l'accord.

Mais quel est le point commun entre :

- La négociation de pompes d'irrigation dans le nord du Pakistan : *Les décideurs politiques ont besoin du vote des paysans, il achète des bulletins de vote.*
- La soutenance d'un mémoire devant un jury : *Chaque membre du jury a un système de valeur différent, il convient de répondre à cela ; l'école -j'ai bien évolué ; le professionnel – je suis presque prêt ; l'ancien élève – je suis digne d'être des vôtres ; le professeur – la pédagogie était exigeante, mais c'est pour cela que j'ai progressé...*
- La vente d'une montre pour un étudiant ayant réussi un examen : *ce n'est pas une montre, mais un symbole de réussite.*

- L'accord de son conjoint pour avoir un chien : *vouloir faire plaisir.*
- Le site internet d'un consultant formateur : *j'ai compris votre problème, j'ai déjà traité cette situation, je maîtrise les techniques et je suis motivé.*
- L'accord de l'architecte des Bâtiments de France pour une rénovation : *je m'en remets à votre expertise et votre territoire de décision, mais j'ai des contraintes à traiter.*
- La vente d'une Audi A3, à une jeune femme devenue directrice d'hôtels : *j'ai réussi et la première personne à qui je vais la montrer c'est mon père.*
- La suppression d'un conflit entre un Directeur général adjoint et sa présidente : *La présidente a besoin d'un DGA qui décide, il faut dire, dans ses activités, je décide et non je propose.*
- La négociation de paix en 1945 entre le Japon et les États-Unis d'Amérique : *Les autorités japonaises ont conclu la paix avec les autorités américaines pour préserver l'Empire en tant qu'organisation politique au lieu des autorités russes qui auraient changé le régime.*
- La vente d'une maison : *faire du home-staging pour rendre la maison neutre sans marqueur de territoire de celui qui vend.*

La méthode VOCATOP, stratégie pour convaincre en toutes circonstances par l'Obtenance Le concept de l'Obtenance se décrit par l'assemblage composite des 7 paramètres suivants :

- **V = Valeurs** : Valeur d'usage, ce qui est fait avec la décision ; valeur de responsabilités liées à la fonction ; valeur de conviction liée aux croyances.
- **O = Objets** : Marchand, non marchand, mixte.
- **C = comprendre et faire comprendre** Action pédagogique pour démontrer la compatibilité de la demande avec le système de valeur et le territoire.
- **A = Acteurs** : Celui qui demande et celui qui accorde, individu, groupe, organisation.
- **T = Territoires** : Faire accepter la demande dans le territoire (physique, psychologique, fonctionnel) de celui qui accorde pour développer la confiance.
- **O = Opportunités** : Créer, gérer les circonstances favorables par le plan stratégique et la réactivité à l'aide d'instruments tactiques.
- **P= Paiements** : faire accepter le paiement économique et psychologique dans le cadre de la solvabilité de celui qui accorde.

L'Obtenance est en capacité de traiter ces cas avec la même grammaire.

*A vous d'inventer votre histoire et de vivre vos succès !*

---

Pour aller plus loin avec edsm7c : le site : <http://edsm7c.com> / 3 livres : <https://www.va-editions.fr/> et rechercher Machuret / Facebook : <https://www.facebook.com/EDSM7c/> / Instagram : <https://www.instagram.com/edsm7c/> / LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/edsm7c/> / You Tube chanel <https://www.youtube.com/channel/UCtBw3yreOkzHjr8Tm9lrUzg> 25 vidéo Jean-Jacques Machuret [jj@machuret.fr](mailto:jj@machuret.fr) +33 6 85 76 39 05