

Lionel BELLENGER

# la Force de persuasion

Du bon usage des moyens  
d'influencer et de convaincre

Séminaires Mucchielli

■ COLLECTION FORMATION PERMANENTE

  
esf  
EDITEUR



# Table des matières

## Partie Connaissance du problème

<b>Introduction</b> .....	9
<b>Exposé 1. Sur les chemins multiples de l'influence et de la persuasion</b> .....	13
Ch. 1. La problématique de l'influence et de la persuasion .....	14
Ch. 2. Influencer et persuader : une approche nécessairement pluridisciplinaire .....	30
Ch. 3. Une pratique et des outils pour être plus lucide et plus performant .....	42
<b>Exposé 2. Restaurer la part de l'intelligence et de la rigueur dans la persuasion</b> .....	47
Ch. 1. Développer la capacité à démontrer .....	49
Ch. 2. La recherche des bons arguments .....	63
Ch. 3. Structurer ce que l'on va dire .....	78
<b>Exposé 3. Les ressorts de l'influence</b> .....	83
Ch. 1. Petit manuel de la manipulation ordinaire .....	85
Ch. 2. Conditionnement social et changement d'attitudes .....	97
Ch. 3. Les dimensions cachées de la séduction .....	109
<b>Exposé 4. L'aisance relationnelle</b> .....	123
Ch. 1. Ce qui se passe compte autant que ce qui se dit .....	124
Ch. 2. Accentuer le contact .....	130
Ch. 3. Des mots, des gestes, une voix pour convaincre .....	142
<b>Exposé 5. Être une personne d'influence</b> .....	157
Ch. 1. Influence et leadership .....	157
Ch. 2. Sincérité et consistance .....	162
Ch. 3. Le conflit instrument d'influence .....	165
<b>Conclusion</b> .....	169

## Partie applications pratiques

Exercice 1. <b>L'embobineur</b> .....	173
Exercice 2. <b>Le souper</b> .....	177
Exercice 3. <b>Les routiers</b> .....	179
Exercice 4. <b>Controverses</b> .....	181
Exercice 5. <b>Oser affirmer</b> .....	183
Exercice 6. <b>Ce qui persuade, ce qui dissuade</b> .....	185
Exercice 7. <b>Moi, je</b> .....	187
Exercice 8. <b>Le cas BTP</b> .....	189
Exercice 9. <b>Faire adhérer un groupe</b> .....	193
<b>Corrigés des exercices</b> .....	195

## Annexes

<b>Plan d'autoformation</b> .....	209
<b>Programme de session de formation</b> .....	211
<b>Lexique</b> .....	215
<b>Bibliographie</b> .....	219
<b>Liste des ouvrages de la collection</b> .....	221





# la Force de persuasion



**Lionel Bellenger** est directeur général adjoint du groupe Nuages blancs-Centor Idep. Il est maître de conférences à Paris III-Sorbonne nouvelle et au groupe HEC. Il intervient

à l'école polytechnique.

Auteur d'une trentaine d'ouvrages, il apparaît comme l'un des meilleurs experts en matière de formation à la communication. Il conseille de nombreux dirigeants dans les entreprises et le milieu sportif. Il a animé plus de 500 conférences dans le monde entier, traitant du management et de la confiance en soi.

**V**ous devez négocier, soutenir des projets, obtenir un accord, mobiliser, motiver, infléchir une décision, justifier une réforme, défendre un programme, promouvoir un changement, décrocher un emploi... ? Il n'y a pas de leadership ni d'ascendant, de pouvoir ni d'efficacité sans une bonne capacité à influencer.

Gagner l'adhésion ne va pas de soi. C'est un chemin souvent délicat et complexe qui demande du savoir-faire et du tact. En effet, ce qui persuade n'est pas toujours ce qu'on croit.

Cet ouvrage permet de mieux comprendre à quoi tient la force de persuasion et **décrit les moyens d'influencer et de convaincre en attirant l'attention sur les avantages et les risques de leur usage**. L'auteur met l'accent sur :

- la nécessité de réintroduire de l'intelligence et de la rigueur dans nos habitudes d'argumentation ;
- les effets pervers des ruses de la raison : manipulation, séduction, effets d'annonce ;
- l'impact du conditionnement social : intimidation, imitation, contagion des idées.

Chercher à persuader est un acte fort et responsable qui engage et implique. En ce sens, il échappe de moins en moins à l'épreuve d'une certaine éthique. Bref, tenter de convaincre est légitime mais pas n'importe comment ni à n'importe quel prix.

## COLLECTION FORMATION PERMANENTE

Dirigée par Lionel Bellenger

*Véritable outil de formation et de perfectionnement, chaque ouvrage de la collection est divisé en deux parties :*

- connaissance du problème
- applications pratiques


*L'ensemble des ouvrages, plus de 160 titres, couvre les domaines de la communication, de l'efficacité personnelle, du management sous toutes ses formes, de l'animation des groupes et des compétences relationnelles.*

Retrouvez tout notre catalogue sur :  
[www.esf-editeur.fr](http://www.esf-editeur.fr)

**esf**  
EDITEUR



9 782710 117209

 977470.8

23 €