

DONNER DU SENS AUX COMPOTEMENTS EN SITUATION PROFESSIONNELLE L'ART SUTIL DE LA PERSUASION

par Enrick BARBILLON

Petite formation d'influence et de manipulation bienveillante à l'usage des honnêtes gens

Qu'est-ce que la manipulation ?

La manipulation est l'art d'amener une personne à se comporter différemment de ce qu'elle aurait fait spontanément tout en lui donnant le sentiment d'avoir agi librement.

Le manipulateur essaie par différents moyens de conduire son interlocuteur dans une direction souhaitée.

Et, qu'on le veuille ou non, la manipulation est partout, au travail, dans les relations sociales ou familiales, dans les médias, dans la vente, etc.

Mais, contrairement à ce que l'on pourrait croire, si l'influence et la manipulation peuvent être pernicieuses (extorquer de l'argent, inciter à l'achat, etc.), elles peuvent aussi être utilisées de façon positive (redonner confiance à une personne, stopper des conduites de gaspillage, etc.).

La manipulation et l'influence sont alors des atouts précieux pour mener à bien une opération de communication et dans certains cas même indispensables.

Cette formation a pour but de vous présenter une grande variété de techniques psychosociales à même d'influencer les comportements et de vous montrer la facilité avec laquelle nous sommes manipulables.

Cette présentation vous permettra d'identifier les situations dans lesquelles vous êtes la cible de manipulations et vous aidera à lutter contre ces tentatives, ou bien à y céder, mais, en toute connaissance de cause.

Enfin, cette formation vous donnera des clés pour adapter votre communication et votre posture relationnelle afin de dépasser des situations de blocage avec vos clients, fournisseurs, associés, collaborateurs, salariés. Vous disposerez ainsi d'outils à la fois simples et efficaces pour faire changer le prisme d'observation de votre interlocuteur et l'amener, sans contrainte, à adopter un positionnement dont résulteront des avantages réciproques.

FORMATEUR/TRICE

Enrick Barbillon est psychosociologue.

Il a créé une maison d'édition en 2007 et un cabinet de conseil, d'audit et de formation en 2011, spécialisé dans l'accompagnement de cadres et de dirigeants sur des problématiques concernant principalement la communication, la gestion de crise, la gestion du stress ainsi que la prévention et la gestion des risques psychosociaux.

Il enseigne dans plusieurs établissements d'enseignement supérieur : université, école de commerce, institut de travail social.

OBJECTIFS, BENEFICES

À l'issue de la formation, le stagiaire est capable :

- 1. d'identifier les situations d'influence du comportement
- 2. de mettre en place des techniques pour lutter contre la manipulation
- 3. d'agir sur les représentations et sur le comportement de ses interlocuteur sans pression ni contrainte

CONTENU, PROGRAMME

1ère demi-journée : Comprendre l'art subtil de la manipulation

- Tous sous influence ?

- Le marketing ou l'illusion du besoin
- Le lien entre la personnalité et la soumission
- Décryptage de l'autorité et de notre besoin d'obéissance

2ème demi-journée : Devenir un influenceur honnête et bienveillant

- Mais qu'est-ce que la bienveillance ?
- Faire le point sur ses objectifs et ses enjeux personnels
- Comprendre les mécanismes psychologiques qui permettent d'agir sur les pensées et sur les émotions

3ème demi-journée : Le pied dans la porte, l'engagement, la porte au nez

- Etude et apprentissage des techniques d'influence

4ème demi-journée : Trucs et astuces

- Anatomie des mots et des comportements qui influencent
- L'influence du regard, du toucher et du sourire.
- Réciprocité et liberté

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

La démarche pédagogique est principalement active. Elle associe à la fois des exposés théoriques (Power-Point, vidéos, etc.), des exercices pratiques et des phases de réflexion collective sur des situations concrètes apportées par les participants.

