



L'influence par la parole

La parole, un atout au service de votre influence !

13/02/2025



Action pour la Valorisation et l'Evolution de Carrière



Fleur Debilde, coach professionnel et formatrice Qualiopi

Coach en leadership/softskills

Accompagnement en transition professionnelle

- Entreprises (des grands groupes aux TPE) : formations/coachings (via OPCO)
- Particuliers : coachings et bilans de compétences (via CPF)



Présentations

Capter l'attention avec l'hypnose
conversationnelle

Influence ou manipulation

Qu'est-ce qui motive quelqu'un à vous suivre ?

Conclusion

HYPNOSE CONVERSATIONNELLE

Qu'est-ce que c'est ?

Si je vous dis de NE PAS
PENSER à un éléphant rose
pendant 1 minute, à quoi
pensez-vous ?





HYPNOSE CONVERSATIONNELLE

Puissance des mots

-> Accords tonotactiques :

Que votre parole
soit impeccable

Puissance des mots

-> Langage hypnose :
ou parler authentique



HYPNOSE CONVERSATIONNELLE

Les mots/images ont un haut pouvoir hypnotique

Barak Obama

« Cela fait maintenant deux petits mois (pause)... depuis que nous avons commencé (pause)...cette campagne pour la présidence (pause)... durant tout ce temps j'ai voyagé à travers tout le pays (pause)... et avant chaque congrès (pause)... je prends habituellement quelques minutes pour *m'asseoir tranquillement* et (pause)... *collecter mes pensées* (pause)... et récemment *je me suis retrouvé* (pause)... *à réfléchir* sur (pause) ce qui m'a mene...MOI (pause) ...à vouloir la première place du service public... » Discours convention démocrate 28/08/2008

Techniques d'ancrage

Connexion aux autres, synchronisation

Technique du YES SET





INFLUENCE OU MANIPULATION

D'après vous, où se situe la différence ?

Tout dépend uniquement de votre intention.

Influence : gagnant/gagnant

Faire grandir les autres, créer une différence positive dans la vie de ceux que vous voulez influencer.

Manipulation : vous gagnant/interlocuteur perdant

« Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités »

INFLUENCE OU MANIPULATION

Quelques leviers de l'influence

La sympathie



Le principe de réciprocité

La perception contrastée





INFLUENCE OU MANIPULATION

Quelques leviers de l'influence

L'autorité

La preuve sociale

La rareté





Être motivé

Définition

Dans un organisme vivant, la motivation est le processus qui règle son engagement pour une activité précise.

Les trois questions que Tout le monde se pose pour être motivé ?

- **Quel est le sens ?**
- **Qu'est-ce que j'y gagne ?**
- **En suis-je capable ?**



“

« Un grand pouvoir implique de
grandes responsabilités »

”



Merci pour votre attention !!!

Fleur Debilde

<https://step-one-coaching.fr/>

fleur.debilde@step-one-coaching.fr

06 22 27 07 91



Action pour la Valorisation et l'Evolution de Carrière



Références

Internet :

<http://lescarnetsdubienetre.com/que-votre-parole-soit-impeccable-premier-accord-tolteque/>

Livres :

Neuro-esclaves – Techniques et psychopathologies de la manipulation politique, économique et religieuse, les psychiatres Marco Della Luna et Paolo Cioni confirmèrent que Barack Obama utilisa l'hypnose conversationnelle de façon récurrente. Et ce, lors de la campagne présidentielle 2007-2008

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens de Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, Presses Universitaires de Grenoble

Psychologie sociale de Serban Ionescu et Alain Blanchet, éditions Presses Universitaires de France

Psychologie sociale et Ressources Humaines de Serban Ionescu et Alain Blanchet, éditions Presses Universitaires de France