

DÉVELOPPEZ VOS POUVOIRS COGNITIFS

et manipulez le choix de vos proches !



« Manipulez et influencez en toute bonne conscience »

Thomas Jacquet

Thomas Jacquet

Développez
vos pouvoirs cognitifs

Manipulez et influencez en toute bonne conscience

© Thomas Jacquet, 2021

ISBN numérique : 979-10-262-9319-4

Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privée du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon.

L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions compétentes.

Pour ma femme et ma fille,
Parce qu'il me suffit de vous regarder pour avoir confiance en la vie et surtout
en vous.

Préface

D'après Joe Tanenbaum, écrivain psychologue il existe quatre modes de perception de la réalité : émotionnel, physique, spirituel et intellectuel. Comprendre et travailler nos différents sens constituent des éléments primordiaux pour convaincre notre auditoire : faire abstraction des pouvoirs de persuasion de nos sens serait une erreur de communication.

Prendre la parole et délivrer un message pourraient être un exercice assez aisé pour certains d'entre nous. Mais le fait que votre interlocuteur adopte tel comportement ou partage tel opinion complique l'exercice : afin d'obtenir d'autrui ce que vous souhaitez, vous devez faire en sorte que celui-ci soit persuadé que vous partagez ses attentes.

Convaincre votre partenaire, vos amis ou même un public est de nos jours une nécessité ! Vous devez absolument construire votre dispositif de parole.

Ce livre est divisé en quatre parties, par degré de difficulté. Il délivre toutes les clés pour réussir votre développement.

Grade I – Niveau simple : il vous suffit de lire et d'appliquer ; vous y arriverez sans grande expérience dans la communication.

Grade II – Niveau intermédiaire : entraînez-vous seul et avec soin avant de passer à l'action ; vous devez vous exercer plusieurs fois afin d'utiliser les outils avec aisance.

Grade III – Niveau difficile : une remise en question de vous-même, un entraînement intensif, voire une formation sera probablement nécessaire pour exécuter les conseils.

Grade Ultime : votre sagesse est sans faille, vous avez déjà une certaine expérience et maîtrisez les précédents niveaux ; ce grade est pour vous.

Grade I



Anecdote : Deng Xiaoping

Alors que Mao Zedong se conduisait comme un véritable empereur en recevant les diplomates étrangers à sa résidence, Deng Xiaoping entreprit de longs voyages à travers le monde. Il conserva très peu de chose de la politique Maoïste. À cette époque, la Chine était affaiblie économiquement, et représentait seulement 1% de la richesse mondiale.

En 1979, il consacra une interview au *Time* : « *Si nous voulons vraiment être capables de brider l'ours polaire, la seule démarche réaliste que nous puissions adopter consiste à nous unir. Si nous ne dépendons que de la force des Etats-Unis, cela ne suffit pas. Si nous dépendons que de la force de l'Europe, cela ne suffit pas. Nous sommes un pays pauvre, sans importance, mais si nous nous unissons, alors nous ferons le poids* ».

Son discours était attendu dans tous les pays et montrait une Chine modeste mais appauvrie par le précédent empereur. Ce pays qui était fermé du reste du monde commençait enfin à s'ouvrir...

À partir de ce moment, la Chine connaissait une ascension économique fulgurante en une seule génération !

Le triangle d'or

Il ne s'agit pas de déstabiliser la personne qui vous écoute au sens péjoratif du terme. Vous devez absolument créer une accroche pour que ses yeux ne vous quittent plus. Lorsque vous lui parlez, fixez son œil gauche, puis son œil droit, enfin ses lèvres... répétez de temps à autre ce triangle d'or.

La personne se sentira déstabilisée et vous fuira sûrement du regard. Gardez vos distances et ne soyez pas tactile, vous risquerez de passer pour une personne étouffante. Laissez-lui le temps.

Son prénom

Dale Carnegie, écrivain et conférencier, écrivait qu'il suffisait d'entendre son prénom en début de phrase pour que nous soyons plus réceptifs.

Nous réagissons tous dans un premier temps émotionnellement ; nommer votre interlocuteur est capital pour personnaliser votre relation et donner à votre interlocuteur la sensation d'une relation privilégiée.

En revanche, faites attention, il suffira d'un oubli ou d'une erreur de prénom pour voir vos efforts réduits à néant. Une simple erreur vous fera perdre toute la considération que votre interlocuteur porte à votre égard.