



☆☆☆ HISTOIRES DU SOIR POUR  
BUSINESS(WO)MEN DÉBORDÉS



# L'influence

GUNDULA WELTI



EYROLLES

# Maîtriser les principes de l'influence en 2 semaines, c'est possible !

En 10 minutes de lecture par soir vous allez :

- ★ comprendre les mécanismes de l'influence et leurs origines;
- ★ éviter de vous faire manipuler;
- ★ apprendre à utiliser les outils d'influence à bon escient et à obtenir ce que vous voulez !

Dans un genre complètement nouveau, « HISTOIRES DU SOIR **POUR BUSINESS (WO)MEN DÉBORDÉS** » est une collection pour hommes et femmes qui jonglent entre travail, famille, hobbies et intendance domestique. Chaque soir, avant d'éteindre la lumière, l'auteure vous invite avec humour à progresser rapidement sur une technique professionnelle ciblée et à mettre en œuvre vos nouveaux acquis dès le lendemain !



© Laurence Masson



**Gundula Welti** est responsable des ventes à l'international dans le secteur du tourisme d'affaires. Trilingue, elle est formatrice free-lance et anime régulièrement des formations à la négociation et à la vente dans plusieurs cabinets de conseil.



[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

Code G55312

ISBN 978-2-212-55312-3

Conception : Nord Compo - Illustration : Icomène

# L'influence



Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05

[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

Dans la même collection et du même auteur :

*La Négociation en entreprise*

*La Vente*

Conception : Hung Ho Thanh – [www.loaloo.net](http://www.loaloo.net)

Mise en pages: PCA

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2012  
ISBN : 978-2-212-55312-3

Histoires du soir pour business(wo)men débordés!

GUNDULA WELTI

# L'influence

**EYROLLES**

The logo for Eyrolles features the word "EYROLLES" in a bold, sans-serif font. Below the text is a horizontal line with a small grey circle centered on it, which tapers out at both ends.



# Sommaire

Il était une fois... l'influence! .....	7
 <b>1<sup>er</sup> soir</b> L'histoire de l'ostéopathe ou la différence entre influence et manipulation.....	9
 <b>2<sup>e</sup> soir</b> L'histoire d'une fille aimante ou le principe de la comparaison .....	15
 <b>3<sup>e</sup> soir</b> L'histoire des enveloppes ou le principe de la réciprocité.....	23
 <b>4<sup>e</sup> soir</b> L'histoire du zéro ou le prix du « gratuit ».....	31
 <b>5<sup>e</sup> soir</b> L'histoire du pied dans la porte ou le principe de la cohérence .....	37
 <b>6<sup>e</sup> soir</b> L'histoire du numéro de Sécurité sociale ou le principe de l'ancrage .....	45
 <b>7<sup>e</sup> soir</b> L'histoire des « claqueurs » ou le principe du mimétisme .....	55
 <b>8<sup>e</sup> soir</b> L'histoire des poètes ou le pouvoir du prix.....	63

 <b>9<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire des couteaux ou le principe de la rareté.....	69
 <b>10<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire de la maison ou le prix de la propriété.....	79
 <b>11<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire du téléphone portable ou le principe des options.....	87
 <b>12<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire de la réunion des anciens ou le principe de l'association.....	95
 <b>13<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire de l'Ancien Testament ou le principe de l'autorité.....	103
 <b>14<sup>e</sup> soir</b>	
L'histoire des bonnes résolutions ou le principe de la procrastination et du self-control ...	113
... Et ils vécurent heureux jusqu'à la fin de leurs jours ...	121
Index.....	123
Remerciements.....	125
Table des matières.....	127

## **Il était une fois ... l'influence !**

« Influençable, moi ? jamais ! »

Voyons, personne n'est dupe et nous savons parfaitement que nous sommes tous influençables. Qui peut dire le contraire ? Un petit effort et nous sommes même prêts à avouer que nous prenons parfois des décisions irrationnelles, notamment en matière d'achat, décisions aussi saugrenues qu'inexplicables.

L'influence exerce un réel pouvoir sur nous, car le commun des mortels est formaté et conditionné de cette façon. Ce sont les pensées stratégiques, les idées préconçues, les valeurs, et surtout les besoins fondamentaux, qui sont ancrés en nous et qui font surface quand nous le soupçonnons le moins.

La bonne nouvelle est que réagir par le biais d'un automatisme nous permet d'éviter une réflexion longue et de passer directement à une décision. La mauvaise nouvelle est qu'il nous arrive de payer cher ces raccourcis.

L'intérêt de ce livre est de comprendre les principes de l'influence et de nous protéger des « influenceurs », voire des manipulateurs. Si je ne me laisse pas influencer, je garde mon libre arbitre et demeure maître de ma décision.

Une fois ces principes appréhendés, vous pourrez accroître votre pouvoir de conviction auprès de vos équipes et de

votre entourage en général. Ils vous aideront à développer et affirmer votre leadership en entreprise.

Et comme nous sommes déjà débordés par nos vies de tous les jours, je vous propose d'aborder ce thème sous forme de livre de chevet pour business(wo)men débordés. Pourquoi ce titre, me direz-vous ? Cela mérite une explication. (Explication dont vous êtes dispensé si vous avez lu le premier ou le deuxième ouvrage de cette collection ; vous pouvez alors attaquer directement le chapitre 1.)

Posez-vous la question suivante : « À quel moment de la journée puis-je lire ? » Nos agendas professionnels sont tellement remplis que l'un des rares moments qu'il nous reste est souvent celui avant d'éteindre la lumière.

D'où le livre de chevet ! Les chapitres sont suffisamment longs pour couvrir un sujet, mais pas trop... Je ne veux ni empiéter sur votre temps de sommeil, ô combien précieux, ni vous assommer et vous faire tomber illico dans les bras de Morphée.



# L'histoire de l'ostéopathe

*ou la différence entre influence  
et manipulation*

Toutes les personnes que je connais et qui ont mal au dos, ont aussi, selon elles, un excellent ostéopathe. Elles se font manipuler pour se débarrasser de douleurs tant insupportables qu'agaçantes.

Mon ostéopathe m'a expliqué avec beaucoup de simplicité que mon squelette n'était fait que pour une chose : faire en sorte que mes deux yeux soient bien parallèles par rapport au sol. J'ai trouvé cette explication saugrenue, or les implications sont sérieuses. Vous avez une jambe plus courte que l'autre ? Alors votre bassin, votre colonne, votre nuque, etc., doivent rééquilibrer le reste pour que vos yeux soient d'équerre !

Quand vous vous rendez chez votre ostéopathe, il vous manipule. Il ne vous explique pas toujours quels sont les gestes qu'il va pratiquer, mais « il y va ». De temps à autre, il vous surprend, quand il vous fait craquer la nuque ou une autre partie du corps. Vous lui faites confiance et si après cela va mieux, vous lui en êtes reconnaissant.

L'ostéopathe pratique la manipulation physique, manuelle. Ce qui nous intéresse dans le cas présent est l'autre versant : la manipulation mentale.

On peut se poser la question de savoir si le fait de se faire manipuler ou influencer est la même chose.

Lors de mes recherches pour ce livre, je me suis rendu compte que beaucoup de mes interlocuteurs utilisaient indifféremment les mots « influence » et « manipulation ». Or, je n'étais pas d'accord avec ce postulat. Pour en avoir le cœur net, je me suis lancée dans d'autres recherches pour comparer ces deux pratiques qui peuvent sembler, de prime abord, similaires.

## **L'influence**

La différence de base entre ces deux concepts peut être résumée comme suit : l'influence est déclenchée par quelque chose d'ancré en nous, souvent par un besoin créé par notre cerveau reptilien qui nous a fait survivre si bien pendant tant de milliers d'années. Dans ce cas, nous nous laissons influencer par des faits, et non par des personnes « externes » à nous-mêmes.

Le mot « influence » nous vient du latin *influere* et veut dire « couler dans ». Vous coulez donc tous vos actes dans le chemin tout tracé par votre ADN. Quand vous vous laissez influencer, vous êtes la proie de votre propre programmation génétique. L'influence vous fait faire des choses que votre cerveau reptilien veut bien que vous fassiez. Vous n'agissez donc pas contre votre gré. Vous

agissez en harmonie avec votre « crocodile » personnel qui vous fait faire des choses en parfaite adéquation avec la préhistoire. Ce crocodile vous fait faire par la même occasion des choses incroyablement irrationnelles selon les standards du XXI<sup>e</sup> siècle. Mais la personne à la base de tout cela, c'est vous.

## La manipulation

Le sens des mots « manipulation mentale » est d'obtenir de quelqu'un qu'il fasse quelque chose qu'il ne veut pas faire, sans qu'il s'aperçoive qu'on le lui fait faire.

Quant à « manipuler », il s'agit là d'un verbe transitif qui nous vient du latin *manipulus*, signifiant tout simplement « poignée ». L'image qui me vient en tête immédiatement est celle de celui qui se fait tordre le poignet par quelqu'un d'autre.

Voici donc l'image de l'ostéopathe qui nous manipule, nous tord et fait des gestes insoupçonnés. Lesquels, en règle générale, nous font du bien.

La manipulation mentale désigne l'ensemble des tentatives obscures ou occultes pour fausser ou orienter la perception de la réalité d'un interlocuteur en usant d'un rapport de pouvoir, de séduction, de suggestion, de persuasion, ou encore de soumission non volontaire ou consentie.