

S o m m a i r e

1. La politique des idées	1
La matrice idée/plaider	5
Qu'est-ce que persuader ?	18
Tous persuadeurs	20
Les inconvénients de la persuasion	24
Un schéma pour la persuasion	26
2. Communiquez votre idée avec force	29
Sachez ce que vous voulez que les gens sachent	30
Collez au message grâce à la répétition et à la redondance	30
Organisez une présentation mémorable	46
Persuadez en tête-à-tête	49
Attention au jargon	51
Recherchez les questions	53
3. Cadrez votre message	57
Les schémas façonnent la compréhension	58
Les définitions façonnent les problèmes	62
Le vainqueur est celui qui définit le problème	65
De nouveaux schémas pour de nouvelles solutions	66
Redéfinir les problèmes pour créer des solutions	69
Générer de la demande permet de créer des solutions	77
4. Construisez votre réputation, créez une marque	83
Vous êtes une marque, votre nom compte	85
Le continuum des marques	92
Qu'est-ce qui fait une réputation ?	93

VI SAVOIR DÉFENDRE SES IDÉES... ET INFLUENCER LES AUTRES!

5. Formez des alliances	111
Bâissez des coalitions avec des gens influents	111
Trouvez des soutiens chez vos pairs et chez les gardiens du temple	116
Entrenez les neutres	117
Découvrez les leaders d'opinion	118
Les ennemis de vos ennemis peuvent être vos amis	120
Constituez des alliances surprises avec des personnes extérieures à l'organisation	121
Comprenez les besoins élémentaires des gens	122
6. Votre idée ne vaut que la manière dont elle est racontée	147
Pourquoi les histoires influencent les gens	149
Comment raconter une histoire	154
Les factoides à la rescousse	164
7. Qui prend la décision ?	167
Comprendre les décideurs	167
Gérer les soucis essentiels des décideurs	177
Travailler dans le contexte d'une organisation	192
8. Réseautez !	197
Votre réseau aujourd'hui	200
Devenir un entrepreneur en réseau	202
Le commerce du réseau	214
9. L'important, c'est le moment	221
Créez un sentiment d'urgence	221
Faites que votre solution soit faisable	235
Saisissez le bon moment	248
Profitez des changements de direction et d'organisation	254
10. Comment créer des messages persuasifs	255
Validez l'idée par des preuves satisfaisantes	256
Faites peur aux décideurs à bon escient	264
Organisez le message pour lui donner un effet optimal	269
11. Faites que l'idée compte	281
Découvrez leur « Qu'ont-ils à y gagner »	281

Rendez l'idée facile à adopter	289
Rattachez-vous à ce que les décideurs apprécient	291
12. Présentez un argumentaire mémorable	305
Donnez de la vie à vos idées	305
Ancrez vos arguments	310
Accrochez des étiquettes inoubliables	312
Utilisez des images frappantes	321
Employez des figures de rhétorique convaincantes	324
13. Montrez-vous confiant	333
Langage	336
Voix	347
Comportement	351
14. Orientez les réunions dans votre sens	355
Vendre un à un	356
Avant la réunion	359
Pendant la réunion	367
Après la réunion	382
<i>Index</i>	385