
TABLE DES MATIÈRES

Préface de Michaël Aguilar	8
Histoire n°1	8
Histoire n°2	9
Histoire n°3	11
Avant de commencer	14
Un livre pour toi, public	14
Pourquoi « à tous les coups... ou presque » ?	17
Une idée <i>peut</i> changer la vie	18
• « Celle-ci, ce n'est pas pareil... » ou comment une idée peut changer une vie.	18
• Une meute de loups se rassemble rarement pour faire une réunion.	21
• La force d'une idée communiquée	22
Pourquoi avons-nous si peur ?	25
L'enfer, c'est les autres	26
L'enfer n'a pas besoin des autres ou comment nous sommes notre meilleur ennemi	39
Oubliez ce qu'on vous a appris ou quand l'éducation ne nous rend pas service... ..	47
PARTIE 1 :	
Les 3 temps forts des scénarios qui marquent les esprits	61
Mise en bouche : quelques mythes à flinguer pour partir du bon pied	62
• Dois-je tout mémoriser ou « présenter au fil de l'eau » ?	63
• Dois-je réciter mon texte ou utiliser un support de présentation ?	66
• Dois-je structurer ou miser sur la spontanéité ?	72

Un scénario de légende pour rendre vos interventions mémorables	78
Temps 1 : Donnez du contexte	81
• Créez la connexion (pour se reconnaître, s'ajuster et se comprendre)	81
• Racontez une histoire (pour toucher l'imaginaire)	87
• Formulez une promesse claire (pour créer une brèche)	97
Temps 2 : Développez trois points clés	101
• Soignez l'articulation de votre contenu grâce à la règle de 3	101
• Citez une source tierce, une personne de référence ou des chiffres (mais pas trop)	107
• Diversifiez les formats et le style pour varier les plaisirs	113
Temps 3 : Enfoncez le clou pour marquer le coup	117
• Exploitez la force d'un slogan	117
• Partagez les convictions qui vous animent vraiment	120
• Répétez ce qui compte	126
PARTIE 2 :	
Mémorable sinon rien... l'art d'accroître votre influence	133
Top 7 des barrières psychologiques qui nous empêchent d'oser	135
• « Ça ne m'arrive jamais »	136
• « Je n'ai rien à dire »	136
• « Je suis trop [au choix : stressé, timide, remuant, introverti...] ou pas assez... [au choix : inspirant, dynamique, charismatique, extraverti...] »	138
• « J'ai bien trop... [au choix : peur, le trac, la bougeotte...] »	138
• « Ce n'est pas pour moi »	139
• « C'est bien trop risqué » ou « Je vais avoir l'air ridicule »	140
• « Ce n'est pas à moi de le faire »	141
Comment influencer sans forcer la main ?	143
• Influencer n'est ni convaincre, ni manipuler	144
• Influencer, c'est proposer à l'autre d'adhérer de son plein gré	152
Les 7 piliers de votre posture d'influence	164
• Écoutez	165
• Regardez	169
• Souriez	170
• Modulez	174

• Reformulez	180
• Touchez	183
• Synchronisez	186

PARTIE 3 :

Les 7 stratégies pour peaufiner votre posture d'impact

1. Profitez de chaque occasion comme d'une répétition	194
2. Visez l'impact, pas la perfection	197
3. Partagez votre enthousiasme, vous serez contagieux	199
4. Énoncez vos messages simplement, ils seront plus marquants	203
5. Pratiquez l'humour : public qui rit, public conquis	213
6. Répondez à un point de vue contraire pour garder la main	216
7. Apprenez à aimer l'inattendu pour rebondir en toutes circonstances	219

Marquer les esprits, qu'est-ce finalement ?

Marquer les esprits, c'est créer votre propre alchimie	227
Marquer les esprits, c'est avoir l'obsession de l'autre	233
Marquer les esprits, c'est emmener ailleurs	240

« One more thing » : une idée pour changer la vie

Postface de Philippe Gabilliet

Les personnes qui ont fait ce livre (remerciements)

Les ressources qui ont fait ce livre (la bibliographie)

Livres et articles	254
Autres sources	256

Les notes qui approfondissent ce livre (pour aller plus loin)

Du même auteur (par ordre antéchronologique)

Chez le même éditeur	268
Chez d'autres éditeurs	269