

Déjouer les mensonges et les tentatives de manipulation

Code web : 1ZDM | **Durée :** 2 jours (16 h en présentiel) | **Prix :** 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)
Durée (à distance) : 2 jours (14 h)

→ PUBLIC

Responsables d'une unité ou d'un service.
Encadrement.
Collaborateurs RH.
Acheteurs, commerciaux, négociateurs.

→ PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

→ OBJECTIFS

- ▷ Repérer les signes du mensonge et de la manipulation volontaire et consciente : la syntaxe du langage non verbal et verbal.
- ▷ Identifier et déjouer les situations fausses : les pièges, les risques et les enjeux cachés.
- ▷ Différencier sa réaction en fonction du profil de son interlocuteur et de la situation : négociation, recrutement, management.
- ▷ Établir (ou rétablir) des relations durables fondées sur la communication authentique et explicite.

■ PROGRAMME

Analyser le langage, non verbal et verbal, pour différencier le vrai du faux

- Le langage du corps : comprendre la démarche, les postures, les gestes (notamment ceux de la main).
- Le langage du visage : décoder une mimique, un sourire, un regard.
- Le langage de la voix : phonétique, débit, fluidité, intonation, articulation, structuration, tonalité, irrégularités.
- L'organisation du discours : cohérence, précision, référence à de l'implicite, expression des émotions.

Identifier les tentatives de manipulation

- Différencier le non-dit pur et simple, les mécanismes spontanés de défense, l'occultation consciente de la vérité, le mensonge technique, la mauvaise foi volontaire, la malveillance intentionnelle.
- Analyser les manœuvres sophistiquées : dérobades, bluff, demi-vérités tronquées ou séparées de leur contexte.
- Comprendre les pourquoi, les dessous et les enjeux réels : frustration, déception, jalousie, compétition, confusion de rôles ou de territoires, peur de perdre une position. Les outils pour cerner le problème caché sous le problème affiché.
- Mesurer les conséquences collectives de la non-vérité : rumeurs, démotivation, ruptures de cohésion.

Explorer les différentes logiques de manipulation

- Les ambitieux : l'absence de scrupules, l'instrumentalisation, la culpabilisation, les cadeaux à ne pas accepter.
- Les séducteurs : les sur-promesses, les compliments hyperboliques, la confusion des rôles, l'engagement illusoire.
- Les opposants ambigus : le sentimentalisme affiché, le contre-pouvoir revancharde, la victimisation, les « bruits de couloir ».
- Les joueurs : le goût du danger, l'intellectualisme, le flirt avec l'ambiguïté, les risques de zizanie et de déstabilisation.

Déjouer les stratégies de manipulations

- Maîtriser ses frustrations, ses émotions, ses impulsions en présence d'un interlocuteur de mauvaise foi.
- Réagir aux formes perverses de la violence : rapport de force, menaces implicites, chantage affectif.
- Débloquent une situation : amener l'interlocuteur à formuler ses intentions et ses attentes réelles, faire exploser les non-dits, rétablir la transparence (quitte à prendre des risques), réinventer la spontanéité (pour montrer l'exemple) et pratiquer la « simplicité volontaire » en matière de communication.
- Déjouer la manipulation en situation de réunion ou d'entretien : pauses-détentes pour éviter les engrenages, changements de rythme, sens de l'humour approprié.

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation