

# Pouvoir et influence ou l'art de communiquer ses idées

L'influence est un art qui se pratique à tous les échelons. Essentielle pour réussir, l'influence est la capacité de convaincre, de négocier, de créer des alliances. Heureusement, ces habiletés politiques ne sont pas inées, elles se développent. Voici quelques trucs.

## 1. COMMENT JOUER LE JEU STRATÉGIQUEMENT?

### • Augmenter son influence

- Se préparer, analyser, expliquer, démontrer, prouver, argumenter rationnellement.
- Faire preuve d'objectivité et montrer un solide jugement.
- Identifier les gens influents, les consulter, les côtoyer.
- Avoir des alliés influents, compétents, de confiance et les préparer à intervenir.
- Recourir à des avis d'experts reconnus.
- Impressionner, soigner son image et sa visibilité.

### • Manifester son opposition, mais sans confrontation

- Utiliser des jugements d'experts pour exprimer son opposition.
- Élargir le débat : «Qu'est-ce que vous en pensez ? »
- Créer des obligations, obtenir des promesses, des engagements devant des témoins.

### • Partager son pouvoir

- Consulter, partager ses responsabilités, faire participer aux décisions, déléguer, récompenser.
- Se montrer d'une grande affabilité.
- Partager des bénéfices et des ressources, collaborer spontanément, mettre la main à la pâte.
- Donner une chance et une porte de sortie.
- Faire des compromis.

- **Récupérer d'une erreur, d'un faux pas**
  - Admettre volontairement une erreur, mais toujours proposer une solution ou idéalement plusieurs.
  - S'excuser sans se justifier bêtement, mais avec une pointe d'humour et en évoquant le contexte à son avantage.
  - Tenir son supérieur informé des conséquences, montrer que l'on a appris et ne plus jamais revenir sur la question.
  - Apprendre de ses erreurs.
- **Se donner une marge de manœuvre**
  - Dissocier décision-action et ne prendre la responsabilité que pour l'action.
  - Clarifier les attentes et poser des conditions raisonnables.
  - Mettre le mandat à sa main (lui donner une touche personnelle) afin de bénéficier des retombées positives.
  - Prévoir une position de repli.
  - Agir sur l'échéancier.
- **Confronter l'autre partie**
  - S'opposer, protester, faire l'avocat du diable, affronter sans délais, attaquer.
  - Ouvrir le débat, questionner, oser, provoquer, se fâcher (intelligemment).
- **Éviter de politiser**
  - Dépersonnaliser des propos négatifs.
  - Éviter de se prononcer et de faire partie des clans.
  - Ramener les propos aux faits.
  - Éviter la vantardise, l'arrogance, l'abus, la critique, l'attaque personnelle.
  - Éviter de faire état d'alliances possibles.
  - Adopter des comportements de résolution de problèmes et se replier sur la tâche.

## 2. COMPORTEMENTS DES GENS INFLUENTS

- Sait agir habilement, discrètement et avec efficacité dans des situations politiques complexes.
- A un sens aigu du fonctionnement des organisations et des motivations humaines.

- Est capable de prévoir les «terrains minés» et d'agir en conséquence.
- Considère que la politique organisationnelle est essentielle à la vie de l'entreprise et s'accommode de cette réalité.
- Est adroit à déjouer les embûches.

### 3. COMPORTEMENTS À ÉVITER

- Ne maîtrise pas le contexte de politique interne et ne sait pas agir avec adresse et discrétion.
- Peut causer des problèmes «diplomatiques» par ce qu'il dit ou fait.
- Ne sait pas comment réagir face à ceux qui veulent préserver leur territoire.
- Ne veut pas entrer dans des luttes d'influence.
- Peut être perçu comme «naïf».
- Peut ne pas savoir comment convaincre la haute direction.
- Peut commettre des erreurs tactiques en voulant aller trop vite par rapport aux procédures établies.
- Peut être trop direct et ne pas prendre en compte l'impact sur les autres.
- Ne prévoit pas les conséquences de ses actes.

Pour en savoir plus, consulter la formation *Les stratégies pour exercer votre pouvoir d'influence*, sur le site Internet de MITRA.