

LE POUVOIR D'INFLUENCE

Fiche conçue par **Mélissa Poirier**, conseillère en développement de carrière

CAPACITÉ À PERSUADER D'UNE IDÉE OU D'UNE FAÇON D'AGIR.

INDICATEURS DE SUCCÈS

- Personnalise son approche en fonction des particularités de l'interlocuteur qu'il souhaite influencer en s'assurant de bien comprendre ses besoins et sa perspective.
- Établit un climat propice à la confiance et sait obtenir l'attention de son interlocuteur.
- Négocie habilement en présentant les arguments gagnants et peut faire des compromis lorsque nécessaire.

QUESTIONS CLÉS

- De quelle manière est-ce que je m'y prends habituellement pour persuader les autres ?
- Lorsque je tente d'influencer mes interlocuteurs, quel impact ai-je généralement sur eux ?
- Lorsque je dois influencer, persuader, motiver et négocier, comment est-ce que je me sens ? Et, quel est mon discours intérieur ?
- Quels éléments personnels, attitudes et comportements contribuent à freiner ma capacité à persuader l'autre ?
- Quels seraient les avantages du développement de mon pouvoir d'influence dans ma vie quotidienne et professionnelle ainsi que pour mon organisation ?

Meyfret, Sandrine (2014)

Gagnez en impact : développez votre charisme, votre leadership et votre influence.

Eyrolles

Voilà un ouvrage incontournable et généreux issu de l'expertise d'une consultante, formatrice et sociologue au parcours riche et diversifié. Ce précieux guide est destiné au gestionnaire et à toute autre personne ayant des fonctions d'encadrement et souhaitant développer son leadership et son charisme. Comment influencer positivement les autres ? Comment renforcer son impact et son aisance relationnelle ? Comment donner envie à ses collaborateurs ou à ses pairs et les mobiliser ? Comment devenir un cadre-leader ? Voilà autant de questions abordées avec simplicité et efficacité dans cette 2^e édition. L'auteure y propose une approche récente, le modèle AIDA, où elle explique comment attirer l'attention, susciter l'intérêt, éveiller le désir et provoquer l'action. Les stratégies, techniques et solutions concrètes proposées peuvent être mises en application dès maintenant. Par une abondance d'exemples, de mises en situation et de conseils judicieux, vous apprendrez comment utiliser ce modèle dans votre communication et votre comportement afin d'accentuer votre impact.

Mucchielli, Alex (2009)

Influencer, persuader, motiver.

Armand Colin

Fondé sur les découvertes les plus récentes en psychologie cognitive, cet ouvrage apporte une contribution originale aux techniques d'influence. L'auteur, un spécialiste reconnu des stratégies de communication et des techniques d'influence, y présente des principes d'intervention efficaces en revisitant de nombreuses mises en situation concrètes : scènes de vente, entretiens d'embauche, etc. Ce livre incontournable divulgue les clés actuelles pour connaître le fonctionnement des attitudes et comportements humains ainsi que les rouages d'une communication réussie. Comment créer une relation permettant l'influence ? Comment faire passer ses idées ? Comment changer les conduites et motiver les gens à faire certaines choses ? L'auteur offre au lecteur tous les outils nécessaires pour y parvenir dans une formule accessible au grand public et garnie d'exemples variés.

Bercoff, Maurice (2009)

L'art de négocier avec la méthode Harvard.

Eyrolles

Lors d'une rencontre de négociation, l'enjeu est souvent majeur. La négociation nécessite donc une véritable préparation. Cet ouvrage, rédigé par un doctorant et dirigeant expert en négociation internationale, vous propose une méthode de négociation efficace, basée sur les techniques enseignées à Harvard. Sa formule accessible, articulée autour d'exemples concrets tirés de la vie quotidienne et professionnelle, vous aidera à vous questionner judicieusement avant et pendant une négociation : Comment identifier les besoins de la partie adverse et anticiper ses attentes ? Sur quels points est-elle susceptible de faire des concessions ? Quels sont vos objectifs les plus importants ? Avez-vous des alternatives ou un " plan B " ? Comment interpréter les non-dits et les réactions de son interlocuteur ? Votre offre est-elle suffisamment crédible pour ne pas être rejetée ? Ainsi, au fil des pages, vous apprendrez une méthode, des stratégies et les attitudes nécessaires pour mener à bien des situations de négociation simples ou complexes.

STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

- Pour parvenir à convaincre, adaptez-vous à votre auditoire et assurez-vous d'expliquer vos propos avec clarté et simplicité. Pour commencer, identifiez le niveau de votre auditoire et le but que vous souhaitez atteindre. Quel impact cherchez-vous à avoir? Pour quelle raison? Expérimentez d'abord sur vous-même vos arguments avant de vouloir convaincre d'autres personnes, par exemple, en les récitant devant un miroir. Cela vous permettra de juger de la transparence de votre discours. Si vos propos s'embrouillent, il vous sera difficile de convaincre. Par ailleurs, préparez vos arguments. Évitez d'improviser. Commencez par faire un brouillon : couchez sur papier toutes les idées qui vous passent par la tête, sans les analyser. Revenez-y une journée ou deux plus tard et sélectionnez deux ou trois idées prépondérantes.
- Soyez crédible. Appuyez vos paroles sur des faits, des preuves, des expérimentations, des résultats qui prouvent que vous dites la vérité. Privilégiez la qualité plutôt que la quantité. Donnez les bons exemples en les appuyant sur des éléments concrets qui se fixent dans la mémoire. Les témoignages, cas réels, fait vécus et les données quantitatives (chiffres, nombres, pourcentages, etc.) comptent parmi ces éléments qui adhèrent facilement à la mémoire des gens. Agencez-les à votre discours en fonction de l'objectif que vous poursuivez.
- Assurez-vous d'adhérer vous-même à ce que vous dites. Si vous croyez en votre produit, il vous sera plus facile de le vendre. Ainsi, c'est votre détermination qui engagera l'autre. Pour mieux partager votre conviction, vous pouvez jouer sur l'émotionnel: changez l'intonation de votre voix, votre gestuelle et l'intensité de votre regard.
- N'ayez pas peur de vous affirmer. Exprimez clairement vos opinions, vos sentiments et vos besoins. Il s'agit non seulement d'une manière de communiquer à votre environnement ce que vous ressentez et ce que vous voulez, mais vous affirmer vous permettra d'avoir confiance en vous, d'avoir une image positive de vous-même et de reconnaître votre propre valeur, c'est-à-dire vos forces et vos limites, en tant qu'individu. Il ne faut pas vous sentir coupable de vous affirmer.
- Acceptez de vous faire influencer. Pour influencer, vous devez être à l'écoute, ouvert, intéressé aux autres et reconnaître les bonnes idées lorsqu'elles surviennent. Vous ne pouvez pas toujours être le premier à laisser une impression. Que vous soyez le cinquième, dixième ou vingtième à partager une idée ou à poser un geste, vous prendrez part à décupler l'impact, à entraîner un mouvement collectif. Laissez les autres vous inspirer. L'influence à un effet domino.
- Lors d'une négociation, ayez une attitude positive, ouverte et soyez patient. La négociation, indépendamment de sa portée, consiste simplement à discuter pour trouver une solution avec l'autre. Votre but devrait être de créer une situation gagnant-gagnant, d'arriver à un compromis convenable pour les deux parties, de manière égale. Pour réussir une négociation, vous devez d'abord savoir ce que l'autre partie souhaite obtenir. Faites le premier pas et démarrez la négociation par une discussion pour tenter de comprendre votre interlocuteur. Pour ce faire, posez des questions ouvertes et écoutez attentivement ses réponses. Voici quelques pistes : Quels sont ses besoins ? Quelle situation recherche-t-il ? Quels sont ses objectifs ? De quelle manière a-t-il l'habitude de travailler ? Qu'est-ce qui engendre son succès ? Prenez le temps d'apprendre tout ce que vous pouvez à propos de l'autre partie. En récoltant un maximum d'informations, vous saurez comment vous pourrez lui vendre votre idée, produit ou service ainsi que de découvrir une solution mutuellement bénéfique. Les négociations prennent du temps. En démontrant que vous êtes

patient, vous montrez à l'autre que vous considérez aussi bien ses intérêts que les vôtres, ce qui contribue grandement à créer une relation de confiance à long terme.