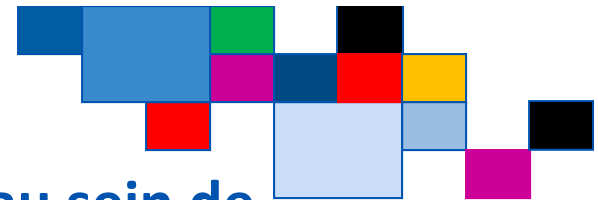
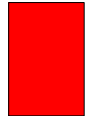


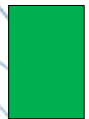
Soyez stratégique et influencez avec impact!



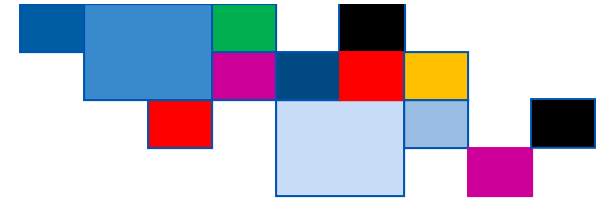
**Diriez-vous que les «jeux d'influence» au sein de
votre organisation sont :**



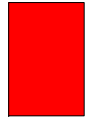
très fréquents?



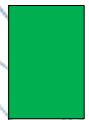
peu fréquents?



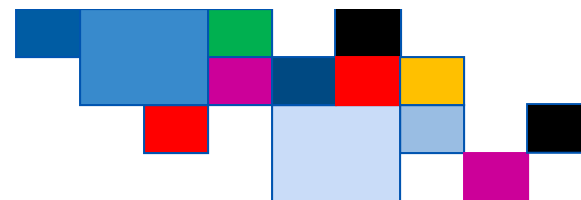
Avez-vous une perception...



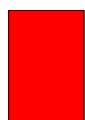
plutôt négative des «jeux d'influence»?




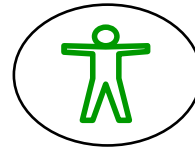
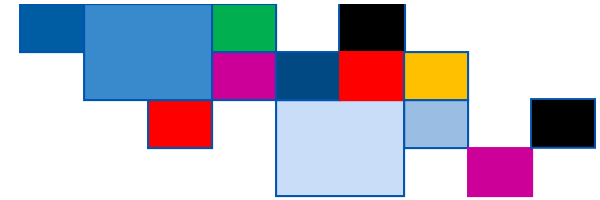
plutôt positive des «jeux d'influence»?



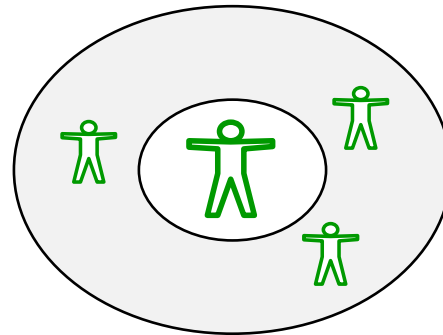
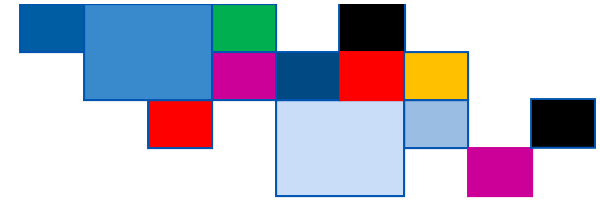
Avez-vous l'impact que vous souhaitez avoir?

 Non ☹️

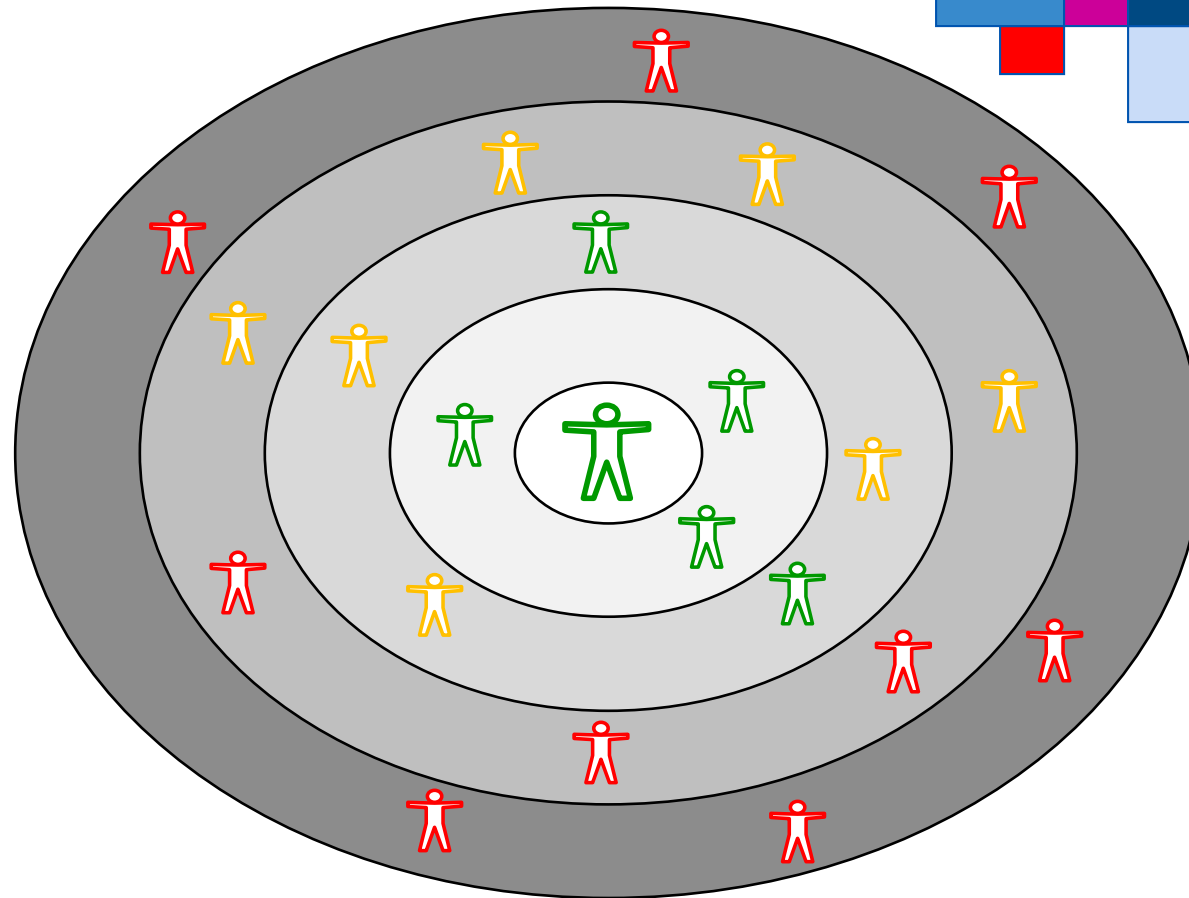
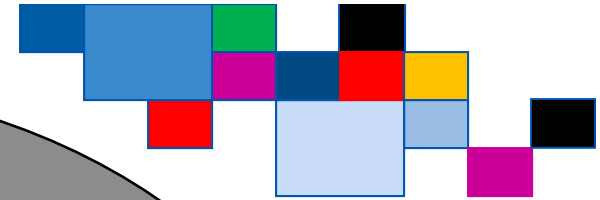
 Oui 😊



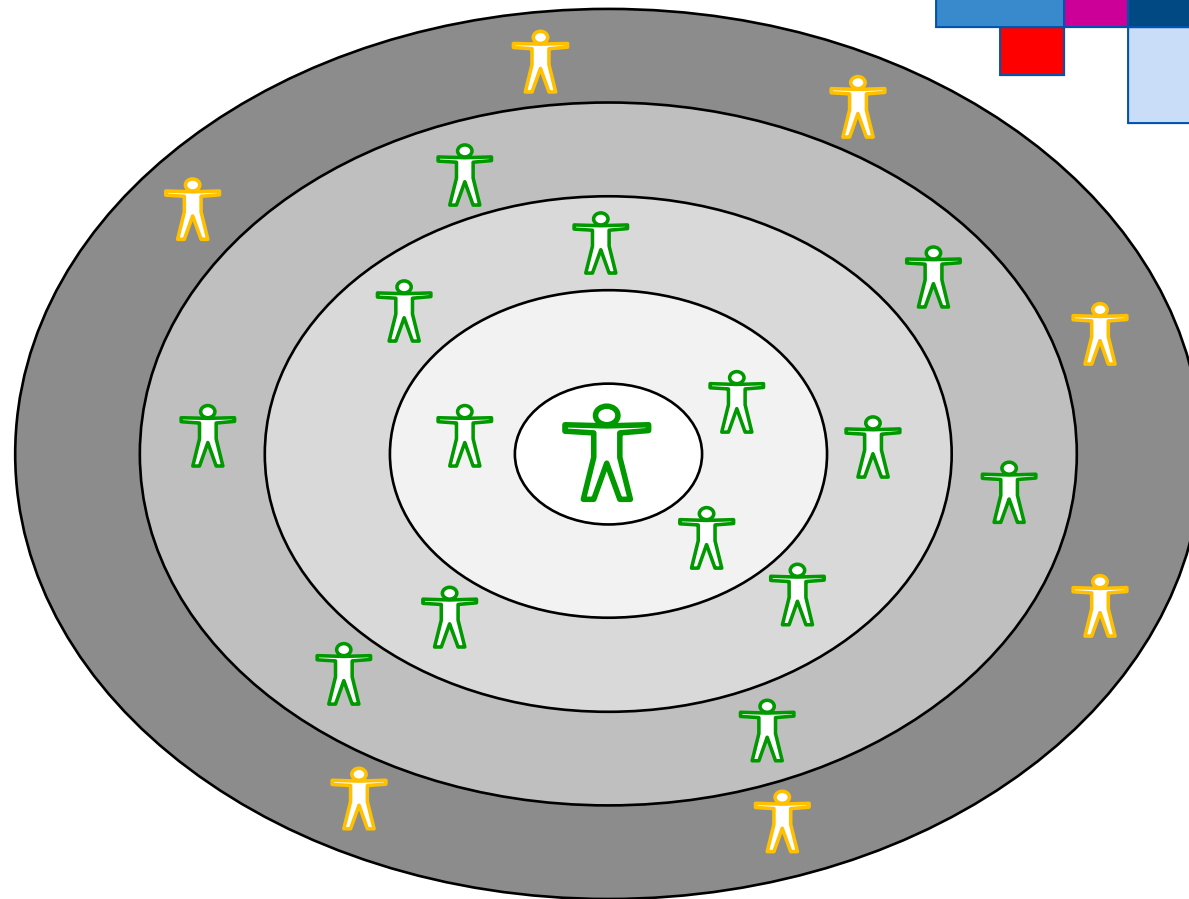
Votre zone de contrôle

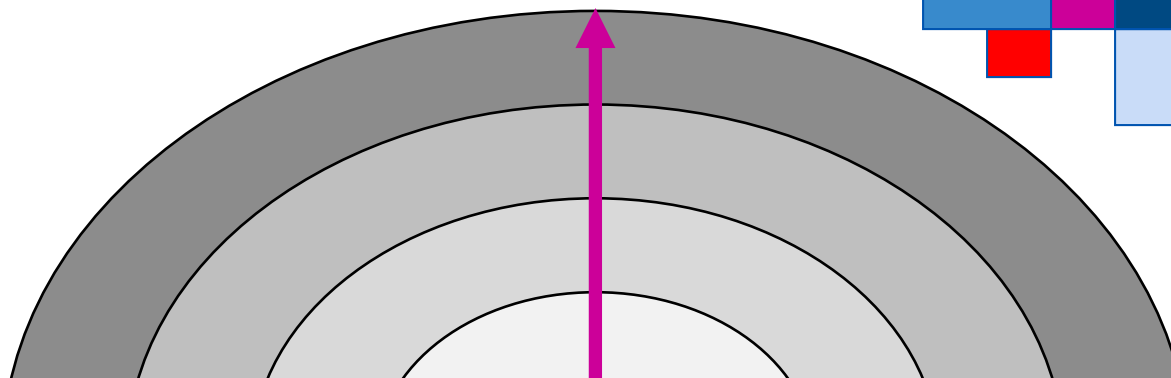
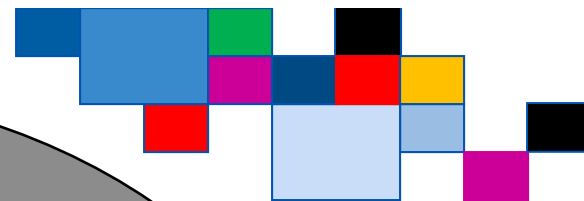


Votre zone d'influence

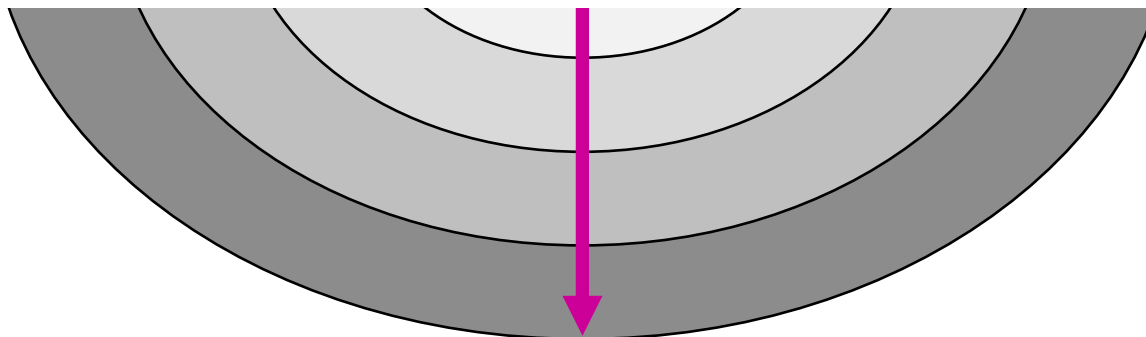


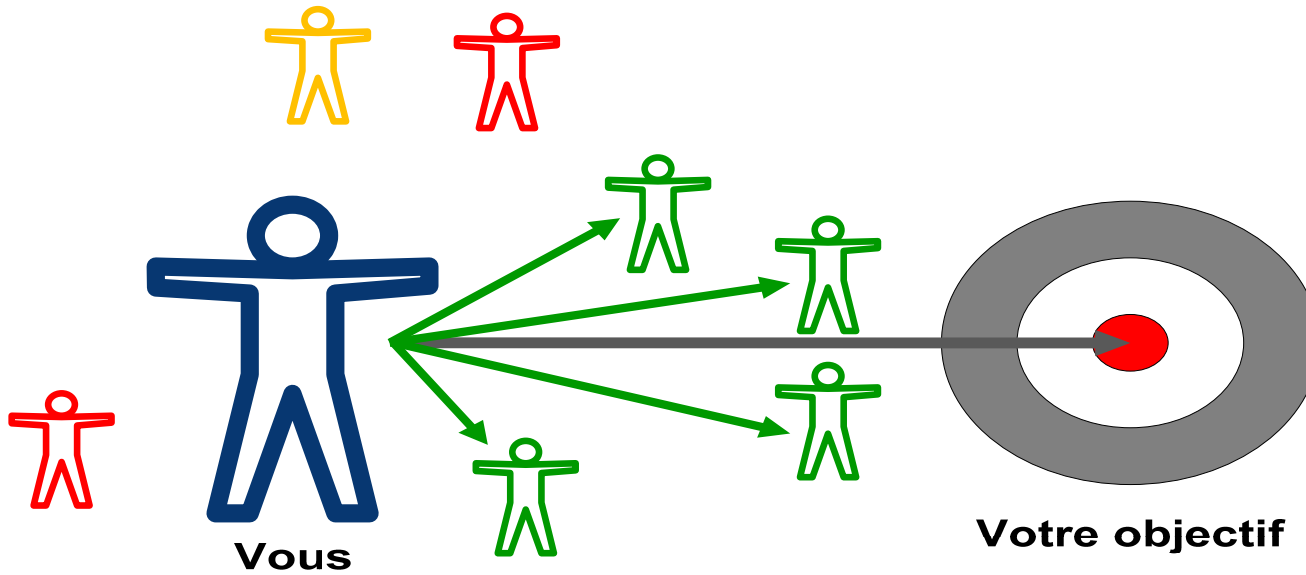
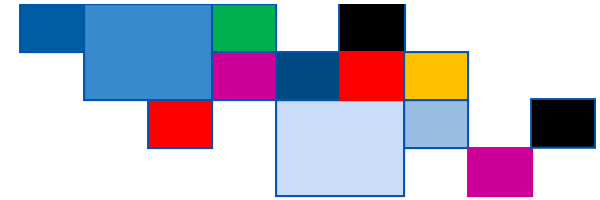
Votre zone d'impact

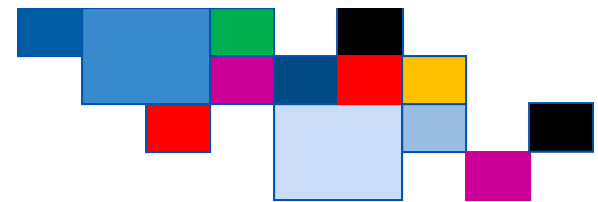




**Avoir un bon sens politique vous permet d'accroître
votre zone d'influence et d'avoir de l'impact.**

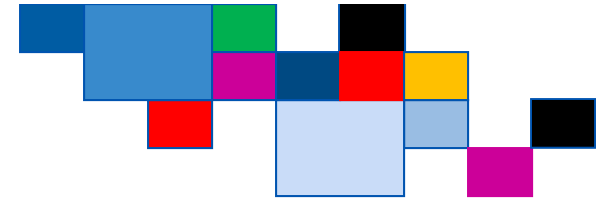




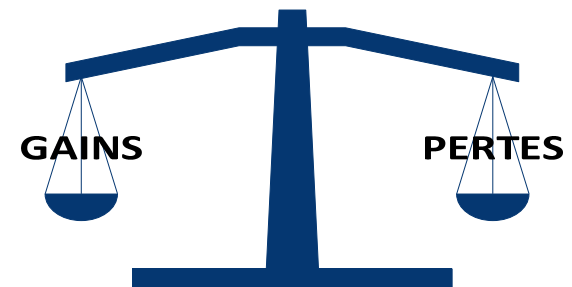


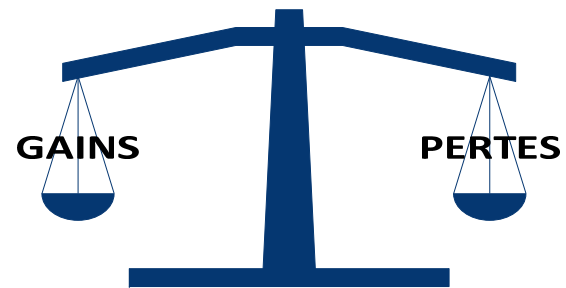
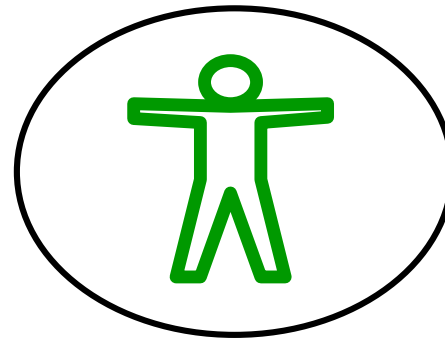
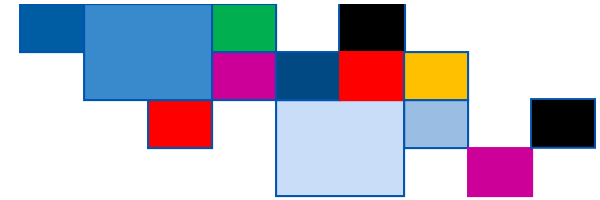
RÈGLE n° 1 :

Identifiez bien les enjeux
institutionnels et individuels.

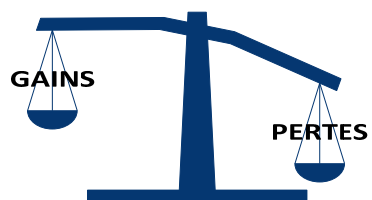
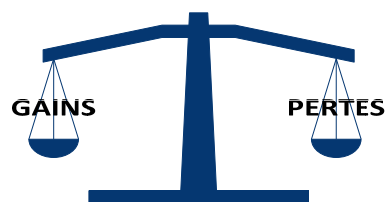
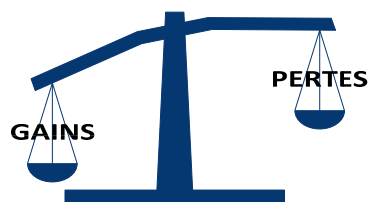
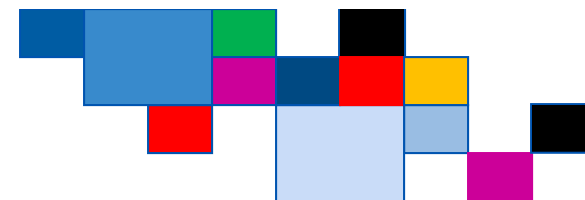


Le joueur





Quels sont vos enjeux?

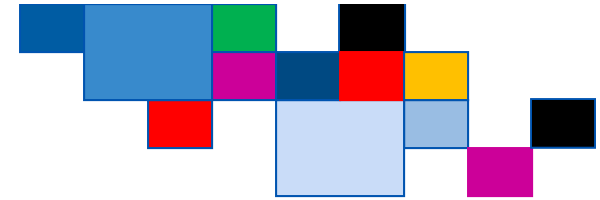


L'allié

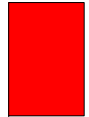
L'indifférent

L'opposant

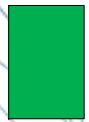
Quels sont les enjeux des autres?
Vos enjeux sont-ils compatibles?



Un allié est nécessairement un ami.

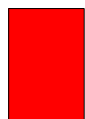


Vrai



Faux

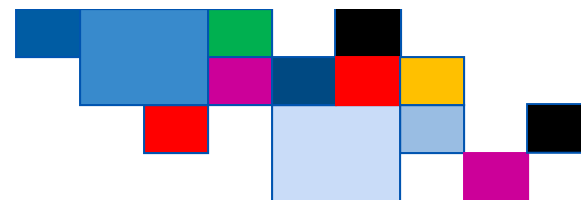
Un opposant est nécessairement un ennemi.

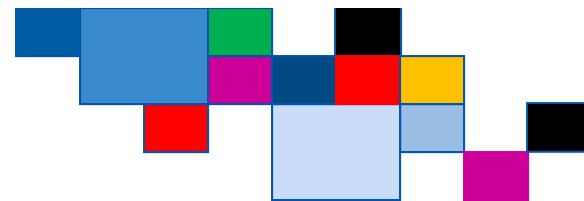


Vrai



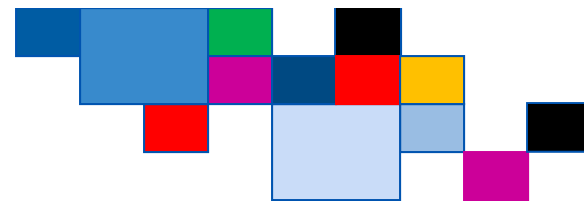
Faux





RÈGLE n° 2 :

Développez vos alliances.



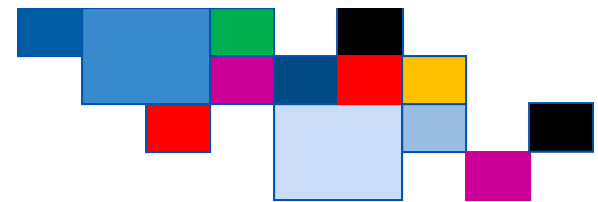
**Présumez que les autres sont
des alliés potentiels.**

**Ayez des objectifs clairs à leur
communiquer.**

Diagnostiquez leur contexte.

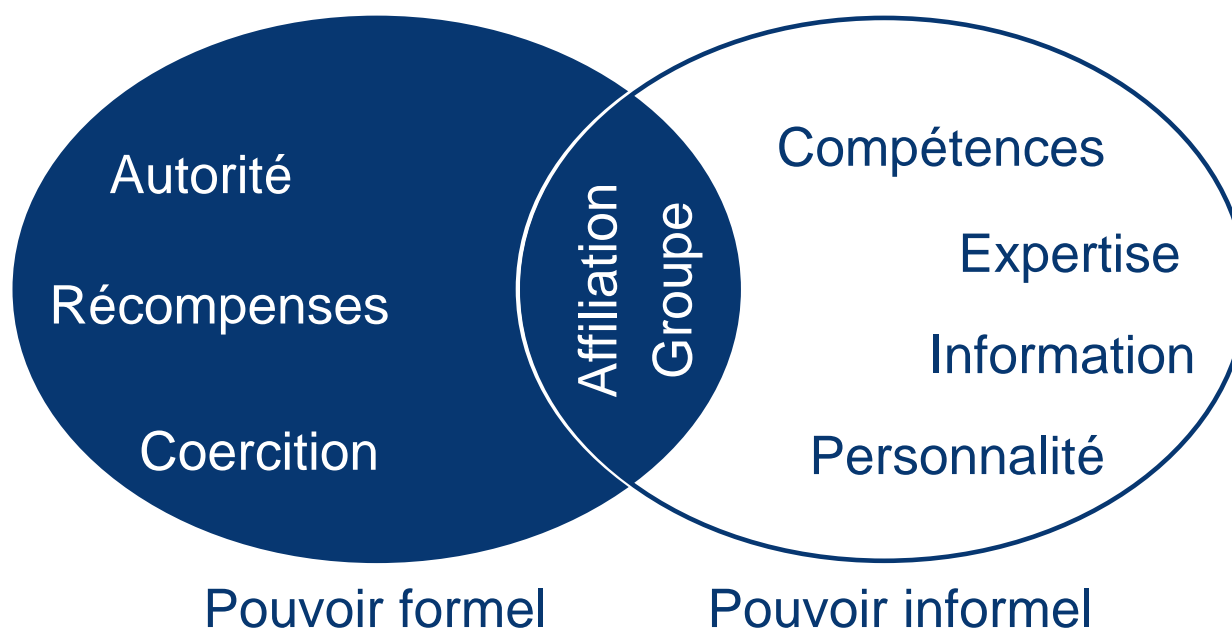
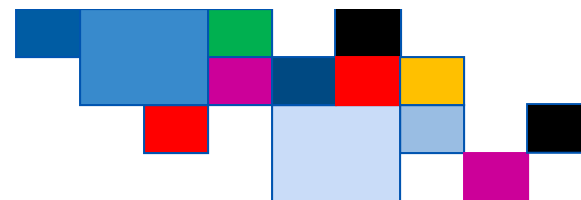
**Identifiez les ressources
pertinentes à transiger.**

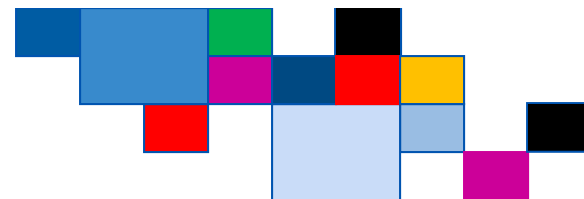
**Construisez et maintenez une
relation positive.**



RÈGLE n° 3 :

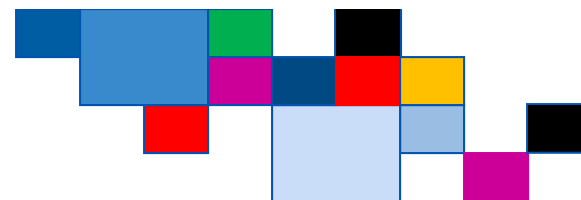
Identifiez bien les ressources que
vous pouvez transiger avec l'autre.



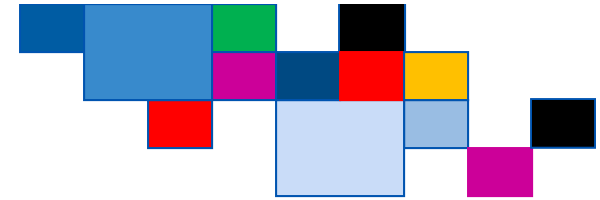


RÈGLE n° 4 :

Soyez stratégique!

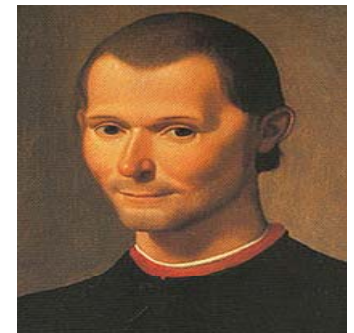


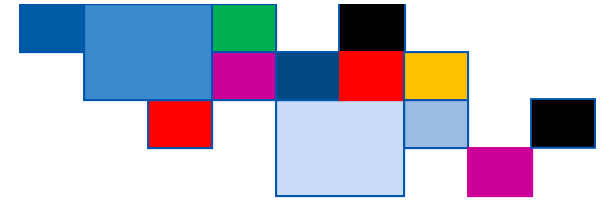
	Comportement	Bon	Mauvais
1	A un sens aigu des motivations humaines		
2	Prévoit les conséquences de ses actes		
3	Ignore ceux qui veulent protéger leur territoire		
4	Comprend le fonctionnement des organisations		
5	Évite d'entrer dans les luttes d'influence		
6	Ne sait pas convaincre la haute direction		
7	Considère la politique essentielle dans l'organisation		
8	Ne tient pas compte des procédures établies		
9	Préfère dire aux autres ce qu'ils veulent entendre		




Le joueur aux comportements machiavéliques

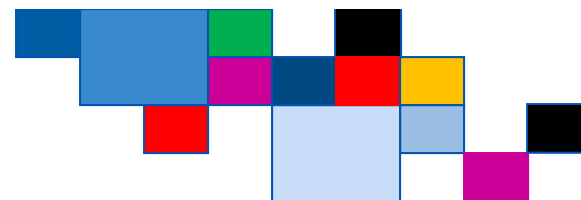
- Possède une grande soif de pouvoir.
- La plupart de ses comportements sont politiquement motivés.
- La fin justifie les moyens.





Le stratège

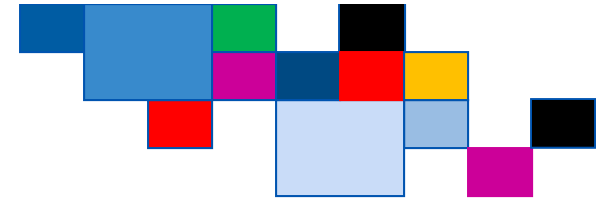
- 
- Est habile à utiliser les tactiques politiques.
 - Possède un sens affirmé de l'éthique.
 - Cherchera à faire bénéficier son équipe et son organisation des retombées de ses comportements politiques.



Le survivant

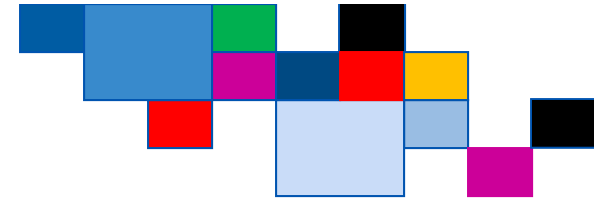
- Saisit quelquefois les opportunités qui s'offrent pour jouer.
- Évite de faire des erreurs politiques majeures.
- Cherche à entretenir de bonnes relations avec tout le monde.





Le bon soldat

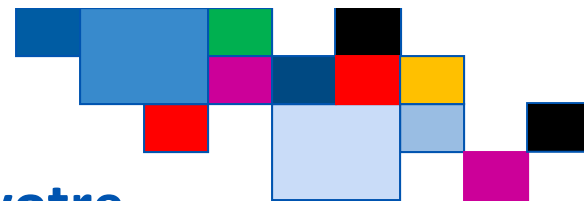
- Fait confiance facilement aux autres.
- Évite à jouer le jeu politique : il observe, mais ne joue pas.
- Fait avancer sa carrière sur la base de ses compétences.



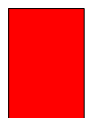
L'agneau sacrificiel

- Est persuadé que le mérite suffit pour avancer dans l'organisation.
- Peut être la victime du jeu politique car n'aura pas su le décoder.
- A souvent une opinion très négative des jeux politiques.

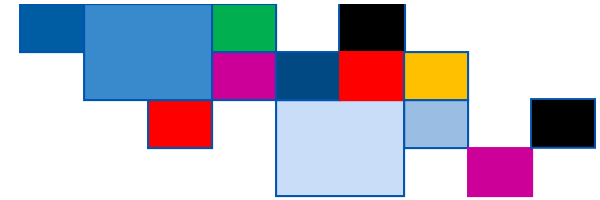




Reconnaissez-vous des stratégies dans votre milieu?

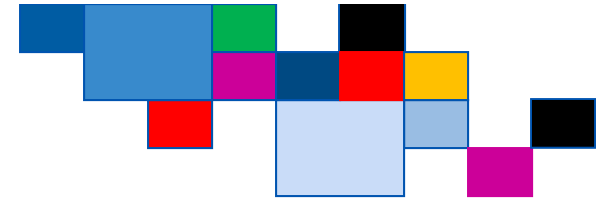
 Non ☹️

 Oui 😊



RÈGLE n° 5 :

Déployez les bonnes tactiques
d'influence.



AVEC VOS ALLIÉS, VOS OPPOSANTS ET LES INDIFFÉRENTS :

Utilisez votre pouvoir basé sur votre personnalité :

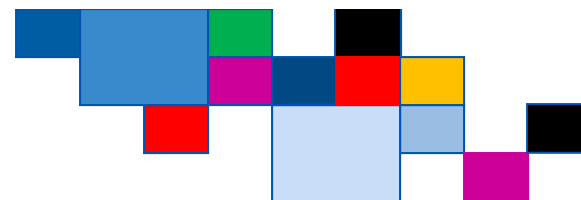
- Entretenez de bonnes relations avec tout le monde.

Utilisez votre pouvoir de compétence et d'expertise :

- Préparez bien vos dossiers, analysez, expliquez, démontrez, prouvez, argumentez rationnellement.
- Faites preuve d'objectivité et montrez un solide jugement.

Utilisez votre pouvoir d'affiliation :

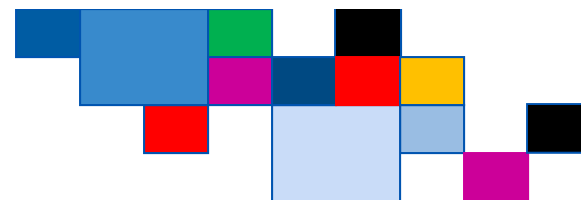
- Identifiez les gens influents, consultez-les et côtoyez-les.



AVEC VOS ALLIÉS :

Utilisez votre pouvoir de groupe et d'information :

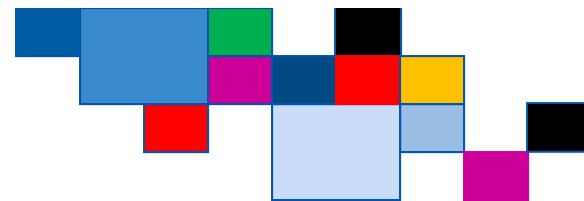
- Soyez accessible pour vos alliés, favorisez les rapprochements.
- Consultez vos alliés, partagez vos responsabilités avec eux, faites-les participer aux décisions.
- Obtenez l'appui de vos collègues pour soutenir vos requêtes.
- Soyez visible. Énoncez vos attentes dès le départ et posez des conditions raisonnables à vos alliés.
- Partagez votre pouvoir avec vos alliés.
- Tenez toujours vos alliés informés.



AVEC VOS OPPOSANTS :

Utilisez votre pouvoir basé sur votre personnalité :

- Écoutez les expressions d'opposition face à vos requêtes et exprimez de l'empathie.
- Inspirez confiance aux opposants, autant quant à votre image qu'à la qualité du projet ou de l'objectif poursuivi.
- Adoptez des comportements positifs visant à vous faire apprécier par la personne qui s'oppose.
- Tentez de convaincre les plus récalcitrants un à un en privé et valorisez publiquement leur contribution.



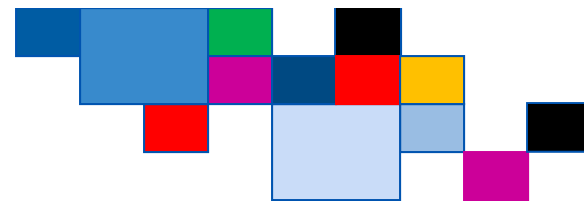
AVEC VOS OPPOSANTS :

Utilisez votre pouvoir de compétence et d'expertise :

- Argumentez pour démontrer la faisabilité ou la pertinence de l'objectif qui suscite de l'opposition.

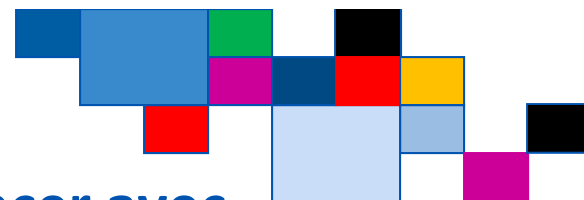
Utilisez votre pouvoir d'affiliation et d'autorité :

- Posez vos conditions.
- Imposez-vous, affirmez-vous.



5 RÈGLES :

- 1) Identifiez bien les enjeux institutionnels et individuels.
- 2) Développez vos alliances.
- 3) Identifiez bien les ressources que vous pouvez transiger avec l'autre.
- 4) Soyez stratégique!
- 5) Déployez les bonnes tactiques d'influence.



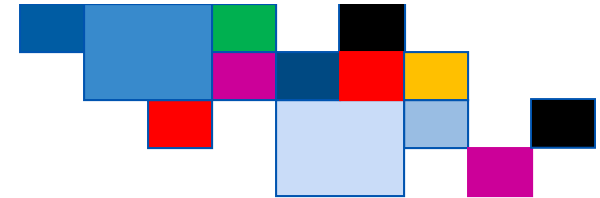
Avez-vous maintenant le goût d'influencer avec impact?

Oui!

Oui!

Oui!

Oui!



Merci!

