

S'approprier son pouvoir par les habiletés politiques pour influencer de façon positive et authentique !



HABILETÉS POLITIQUES /NÉGOCIATION ET RELATIONNELLES ?



OBJECTIFS DE L'ATELIER

- ✓ Démystifier et démocratiser les habiletés politiques ;
- ✓ Développer les habiletés politiques;

MISE EN CONTEXTE (1/3)

**Pourquoi choisit-on
aujourd'hui développer les
habiletés politiques ?**



MISE EN CONTEXTE (2/3)

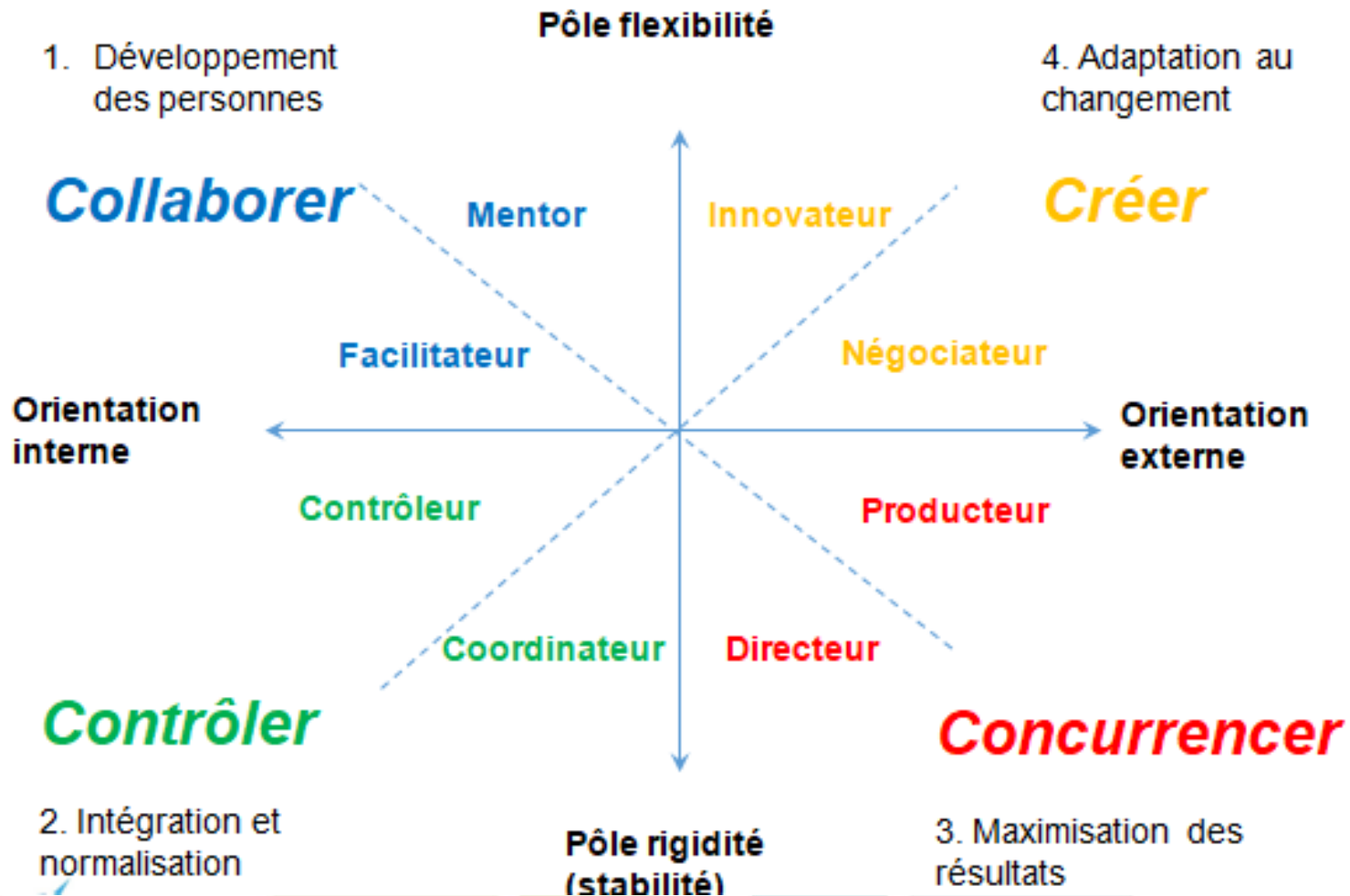
!!! CHANGEMENT ... !!!!

Changement amène lutte de pouvoir et la présence de jeux d'influence ...

Exemples de changement (P-NP, D/ND)

1. Compression de personnel
2. Changement de gestionnaire, processus, méthode de travail, etc.
3. Fusion d'entreprises

MISE EN CONTEXTE (3/3)



Source : Quin, « Becoming master manager »

DÉFINITION : HABILETÉS POLITIQUES

L'art de mobiliser les **sources de pouvoir** dont on dispose (Francine Harel Giasson, 2008)

L'art de composer avec les rivalités et les conflits inévitables que l'ambition personnelle, le désir ou le besoin de pouvoir peut susciter chez les gestionnaires. (Laurent Lapierre et Francine Harel Giasson, 2008)

Habilité de **comprendre efficacement les autres** au travail et d'utiliser ces connaissances pour les **influencer à agir** dans une voie qui favorise l'atteinte des objectifs personnels et surtout organisationnels (Ferris et al., 2005, p. 127).



Enjeu : Avoir de l'impact !

BÉNÉFICES (IMPACTS)

- ❑ Influencer les autres **positivement**;
- ❑ **Résoudre efficacement** les problèmes;
- ❑ Avoir une **meilleure compréhension** des autres et de notre organisation;
- ❑ **S'adapter plus facilement aux gens** et aux situations de façon à en tirer le meilleur parti possible;
- ❑ **Maximiser nos relations interpersonnelles** : profiter des forces des autres et faire profiter aux autres nos propres forces.

4 DIMENSIONS DES HABILETÉS POLITIQUES (Ferris et al., 2012)

1. **L'astuce sociale:** Conscience sociale permettant d'interpréter et d'identifier les comportements d'autrui (motivation d'autrui)
2. **L'influence interpersonnelle:** influencer subtilement les gens par l'entremise de la communication et de leur style interpersonnel. Flexibilité nécessaire permettant aux individus de s'ajuster aux besoins des gens et de l'environnement (capacité d'adaptation et d'agir dans le sens désiré)
3. **Habileté à créer et maintenir un bon réseau social:** gérer les conflits et habileté à négocier de façon à renforcer ses relations avec autrui. Ce réseau de contacts permet d'être bien positionné et de prendre avantage des opportunités.
4. **Sincérité :** haut niveau d'intégrité, d'honnêteté et d'ouverture. Composante essentielle pour influencer les autres. (authenticité)

L'art des relations
interpersonnelles
commence avec
l'authenticité : agir
conformément à ce que
l'on éprouve réellement.

Source: Daniel Goleman & Al.



HDO
HAÏSE DÉVELOPPEMENT
ORGANISATIONNEL

6 MOYENS POUR DÉVELOPPER LES HABILETÉS POLITIQUES

1. Analyser son environnement et les gens
2. Faire de l'intelligence de l'action
3. Nourrir son réseau de contacts
4. Être conscient de soi et s'autoréguler
5. Faire preuve de morale et d'éthique
6. Savoir vendre ses idées



1-ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT/GENS

- ✓ Quelles sont les valeurs de l'organisation?
- ✓ Quelles sont les règles formelles et informelles?
- ✓ Qui prend les décisions? Quelle est sa position ?
- ✓ Qui a l'information?
- ✓ Qui a recruté qui? Qui est ami avec qui ?
- ✓ Qui travaille sur les dossiers les plus critiques, complexes?
- ✓ Qui est parent avec qui?
- ✓ Qui fait des activités avec qui?

2- FAIRE DE L'INTELLIGENCE DE L'ACTION

- ✓ Observer ceux qui réussissent et ceux qui ont moins de succès dans l'organisation et identifier ce qui les distingue;
- ✓ Aller chercher de la rétroaction sur son comportement (FEED);
- ✓ Avoir un mentor ou un coach à l'interne ou à l'externe;
- ✓ Être attentif à votre instinct;
- ✓ Être tactique (i.e. prévoir le déroulement, voir venir les menaces, les opportunités).

3-NOURRIR SON RÉSEAU DE CONTACTS

- ✓ Se faire connaître sous son vrai SOI afin que ses compétences soient visibles et reconnues, soit à l'interne et à l'externe (i.e., comité de travail, implication/bénévolat, etc.).
- ✓ Entretenir de bonnes relations et des liens de confiance;
- ✓ S'entourer de gens complémentaires pour évoluer (i.e., alliés).

4-ÊTRE CONSCIENT ET S'AUTORÉGULER

- ✓ Être conscient de qui on est, nos forces et nos limites (et les assumer/nommer !);
- ✓ Reconnaître et accepter son ambition ou son désir d'influencer;
- ✓ Être capable de se laisser influencer ;
- ✓ Avoir confiance en soi, en son jugement et aux autres;
- ✓ Avoir une bonne gestion de ses émotions (ex. prendre du recul → CNV).

(intelligence émotionnelle, maturité psychologique)

5-FAIRE PREUVE DE MORALE/ÉTHIQUE

- ✓ Être intègre, vrai et cohérent ;
- ✓ Influencer + et non manipuler ;
- ✓ Dire les vraies affaires correctement ;
 - ✓ Avoir le courage de son opinion ! (oser !)
- ✓ Énoncer des opinions divergentes de façon à susciter une réflexion, favoriser une prise de conscience et faire évoluer une idée (i.e, poser des questions au lieu de remettre en question pour mieux comprendre et expliquer);
- ✓ Être ouvert aux opinions des autres et savoir se rallier ;
- ✓ Ne pas dire oui à tout (peur de déplaire);
- ✓ Être fidèle à ses valeurs.

6-SAVOIR VENDRE SES IDÉES ! (1/2)

Concis et clair : soyez **bref**, exprimez clairement votre idée à votre public.

✓ **Ciblé** : **Personnaliser votre pitch** pour prendre en compte les intérêts et préoccupations de votre public.

✓ **Attrayant** : expliquez votre idée. Par exemple, s'il agit d'une **solution**, **expliquer le problème** auquel vous apportez une solution.

✓ **Crédible** : Croire en la valeur de votre idée ou de la solution proposée. Il s'agit de convaincre votre public que vous savez de quoi vous parlez et que vous possédez **l'expertise et les ressources** nécessaires pour mener développer votre idée.

6-SAVOIR VENDRE SES IDÉES ! (2/2)

Conceptuel : Évitez les **détails inutiles**. Il s'agit d'expliquer quelle est votre idée ou solution?, qui achètera votre idée et pourquoi?

✓ **Concret** : Soyez **spécifique**. Il s'agit de démontrer que votre idée ou solution n'est pas simplement juste une idée.

✓ **Consistant** : Transmettre le même message si vous possédez plusieurs versions de votre pitch.

✓ **Sur le ton d'une conversation** : **Garder à l'esprit l'objectif de votre pitch**. Votre objectif est de parler de votre idée.

NÉGOCIER PAR LA NÉGOCIATION RAISONNÉE !



OBJECTIFS DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

- ✓ **Sens partagé** : un problème à résoudre ensemble plutôt qu'une opposition sur les positions.
- ✓ **Gains mutuels visés**
- ✓ **Respect mutuel** : influencer et se laisser influencer

TABLEAU DE NÉGOCIATION RAISONNÉE

SUJETS	RÉPONSES
MES INTÉRÊTS SONT ...	
SES INTÉRÊTS SONT ...	
CRITÈRES OBJECTIFS POUR UNE OPTION JUSTE ET COMMUNE	
NOS OPTIONS POUR UN GAIN COMMUN SONT ...	
MON PLAN B EST ...	
SON PLAN B EST ...	

OBSTACLES À LA NÉGOCIATION

Obstacles	Contournement de l'obstacle
Vos émotions	Prendre un temps de réflexion (Je ne perds jamais, soit je gagne ou soit j'apprends, N.M)
Émotions de l'interlocuteur	Passer dans son camp temporairement : qu'il exprime ses émotions : écoute active, compréhension, reconnaître ses sentiments, dire oui...et plutôt que Oui...mais.
Ses positions	Ne pas rejeter...recadrer par rapport au problème commun à résoudre. Questions ouvertes, pourquoi, pourquoi pas. Et Si....
Son insatisfaction	Offrir un maximum d'options, aider l'autre à sauver la face
Son pouvoir	Si pas d'accord, parler de sa MESORE et de la possibilité d'un non accord avec les conséquences pour chacun

CONCLUSION



QUESTIONS



RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Treadway et al. (2014). Leader political skill and team effectiveness.

<http://pmi-france.org/index.php/ressources/chroniques/141-elevator-pitch>

Adapté de Ury (2008) : Comment négocier avec les gens difficiles?

Quinn et al., (2011). Becoming a Master Manager: A Competing Values Approach, 5th edition Module 4: Promoting Change and Encouraging Adaptability

(Ferris et al., 2012)

<https://www.mp-plus.com/habiletes-politiques-leadership-vont-de-pair/>

<https://ordrecrha.org/ressources/developpement-competences-releve/2018/03/la-vie-professionnelle-est-une-negociation-comment-peaufiner-ses-habiletes-politiques>