

FICHE PRATIQUE

MANAGER DE MANAGERS ► COMPÉTENCES SOCIALES ► COMMUNICATION

Gestion de l'influence : Faculté de convaincre et mobiliser divers acteurs, en interne comme en externe, sans recourir à l'autorité directe

Ce document est régulièrement mis à jour.

Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Déblique-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur [Déblique-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

*Le contenu de cette fiche pratique a été généré
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine*

Comportements recommandés :

1. Établir une relation de confiance avec les interlocuteurs

→ La crédibilité et l'influence reposent sur la confiance mutuelle.

Exemple : « Avant de proposer une collaboration, je prends le temps de comprendre les attentes et besoins de mon interlocuteur. »

2. Communiquer avec clarté et impact

→ Un message bien structuré facilite l'adhésion.

Exemple : « J'explique mon idée en trois points clés pour qu'elle soit facile à comprendre et retenir. »

3. S'appuyer sur des faits, des données et des preuves tangibles

→ Une argumentation étayée est plus convaincante.

Exemple : « Nos ventes ont augmenté de 15 % après l'adoption de cette nouvelle stratégie, voici les chiffres détaillés. »

4. Écouter activement et comprendre les motivations des autres

→ L'influence passe par une compréhension des besoins et attentes.

Exemple : « Je reformule ce que dit mon interlocuteur pour montrer que j'ai bien compris ses préoccupations avant de proposer une solution. »

5. Utiliser le storytelling pour donner du sens et inspirer

→ Une histoire marquante capte mieux l'attention et l'adhésion.

Exemple : « Cette solution a permis à notre filiale de doubler sa productivité, imaginez ce que nous pourrions accomplir ici ! »

6. S'adapter à son audience et personnaliser son discours

→ Une approche sur mesure augmente l'impact.

Exemple : « Avec un directeur financier, je parle en termes de rentabilité, avec un commercial, je mets en avant l'impact sur les ventes. »

7. Faire preuve d'empathie et reconnaître les besoins de chacun

→ Montrer que l'on comprend l'autre facilite la persuasion.

Exemple : « Je sais que ce changement implique des efforts pour vous, c'est pourquoi nous avons prévu un accompagnement adapté. »

8. Créer un réseau solide et entretenir des relations de qualité

→ Une bonne influence repose sur des connexions durables.

Exemple : « J'entretiens des relations régulières avec mes contacts clés, même quand je n'ai pas de demande immédiate. »

9. Proposer des solutions gagnant-gagnant

→ L'influence durable repose sur des bénéfices mutuels.

Exemple : « Ce partenariat nous apporte de nouveaux clients et vous offre une meilleure visibilité, tout le monde y gagne. »

10. Faire preuve de patience et de persévérance

→ L'influence ne fonctionne pas toujours immédiatement.

Exemple : « Mon interlocuteur est sceptique aujourd'hui, je vais revenir avec des arguments supplémentaires la semaine prochaine. »

Comportements à éviter :

1. Imposer son point de vue sans tenir compte des avis des autres

→ L'influence repose sur la persuasion, pas sur l'imposition.

Exemple : « Vous devez accepter cette proposition, peu importe votre avis. »

2. Utiliser des arguments vagues ou non étayés

→ Une argumentation faible ne convainc pas.

Exemple : « Ce projet est une bonne idée parce que je le pense, faites-moi confiance. »

3. Ignorer les préoccupations ou objections des interlocuteurs

→ Ne pas répondre aux freins empêche l'adhésion.

Exemple : « Peu importe si vous trouvez cela compliqué, vous devez le faire. »

4. Se montrer agressif ou insistant au point de braquer son audience

→ Une pression excessive nuit à l'influence.

Exemple : « Vous n'avez pas le choix, il faut accepter cette proposition ! »

5. Ne pas adapter son discours en fonction de son public

→ Un message générique peut ne pas toucher la bonne cible.

Exemple : « Je fais la même présentation à tout le monde, sans prendre en compte leurs attentes spécifiques. »

6. Parler uniquement de ses propres intérêts sans montrer de bénéfice pour l'autre

→ Une influence efficace doit créer de la valeur pour les deux parties.

Exemple : « Ce projet est bénéfique pour moi, donc vous devriez le soutenir. »

7. Ne pas soigner son réseau et demander uniquement quand on a besoin

→ L'influence se construit sur le long terme, pas sur des relations opportunistes.

Exemple : « Je contacte mes collègues seulement quand j'ai besoin de leur aide. »

8. Ne pas reconnaître les efforts ou contributions des autres

→ Valoriser les autres renforce l'influence.

Exemple : « Ce succès est le mien, même si mon équipe a fait tout le travail. »

9. Manquer de cohérence entre ses paroles et ses actes

→ Une crédibilité fragilisée réduit l'influence.

Exemple : « Je prône la flexibilité, mais je refuse d'écouter les propositions des autres. »

10. Abandonner au premier refus sans chercher à comprendre pourquoi

→ La persuasion nécessite parfois plusieurs tentatives.



Exemple : « Il a dit non, donc je laisse tomber sans chercher d'alternative. »

Gérer son influence, c'est convaincre avec intelligence, en s'appuyant sur la compréhension des autres et sur des relations de confiance. En appliquant ces bonnes pratiques, on mobilise efficacement ses interlocuteurs et on maximise son impact !

