



Leadership d'influence :

Miser sur les cinq styles d'influence pour favoriser la confiance et mobiliser les équipes

Association professionnelle des cadres supérieurs de la fonction publique du Canada (APEX)



S'allier + Évoluer = Alievo™

Alievo™ est un leader émergent dans le développement de compétences **sociales, émotionnelles et culturelles.**

Des compétences humaines critiques pour le monde du travail d'aujourd'hui.



Mylène Beauchamp, B.A., ACC

Cofondatrice et vice-présidente d'Alievo™

The LinkedIn profile card for Mylène Beauchamp features a circular profile picture of her wearing glasses and a black top. The background of the card includes the ICF Business Solutions Provider logo, a world map, and the Alievo logo with the tagline 'EMOTION | TRANSFORMATION | EVOLUTION' and the slogan 'Allié to Evolve | S'allier pour évoluer'. Contact information is listed as mylene.beauchamp@alievo.com and +1 877.495.1757. The name 'Mylène Beauchamp B.A., ACC (elle)' is displayed in bold, followed by her title 'Vice-présidente et cofondatrice d'Alievo™ | Leader émergent dans le développement de compétences sociales, émotionnelles et culturelles' and her location 'Gatineau, Québec, Canada'. It also shows '692 abonnés · + de 500 relations'. On the right side, there are links for 'Alievo™' and 'Site web de l'entreprise'.

 @mylenebeauchamp

Votre participation à ce micro-atelier vous permettra :

- ➔ D'acquérir une compréhension générale de l'influence.
- ➔ De reconnaître les comportements distinctifs des leaders d'influence.
- ➔ De vous familiariser avec les cinq styles d'influence.
- ➔ De réfléchir à votre propre style de préférence en matière d'influence.
- ➔ D'identifier des possibilités d'action pour influencer plus efficacement.

À vous la parole

**Avoir de l'influence,
qu'est-ce que ça signifie pour vous?**



Déposez vos réponses dans la section clavardage



Avoir de l'influence, qu'est-ce que ça signifie pour vous?

Rallier,
motivier

Être consulté.e, mon
avis et mes idées sont
considérées

Faire bouger les choses
sans autorité

Orienter, faire
avancer des
projets

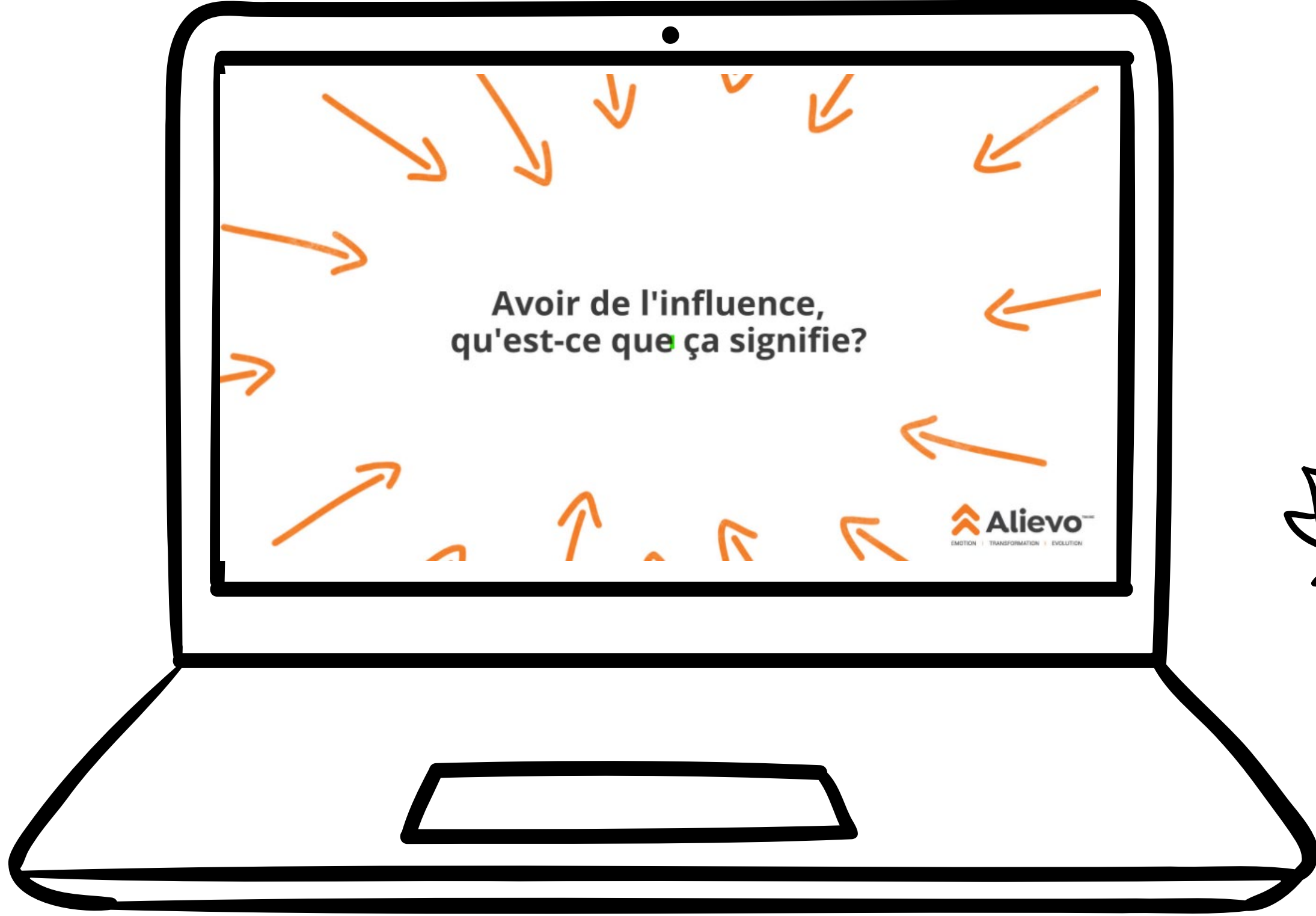
Faire valoir mon point
de vue, ma position

Avoir de l'impact

Amener une
synergie dans
l'équipe

Amener l'équipe
vers le but

Convaincre les
autres que mes
idées sont
valables



Influence efficace et inefficace



Définition de l'influence :
Les **comportements**
interpersonnels que nous
utilisons pour avoir un **impact**
sur les choix d'une autre partie.

Influence efficace » La confiance s'installe et le soutien ainsi que l'adhésion à vos priorités est possible.

Influence inefficace » La méfiance s'installe et l'intimidation ainsi que le ressentiment s'accroissent.

Selon vous, dans quelle mesure
votre influence est-elle efficace?

1 étant peu efficace, voire même inefficace, et 10 très efficace.



Influence efficace et inefficace



Définition de l'influence :
Les **comportements interpersonnels** que nous utilisons pour avoir un **impact** sur les choix d'une autre partie.

Influence efficace » La confiance s'installe et le soutien ainsi que l'adhésion à vos priorités est possible.

Influence inefficace » La méfiance s'installe et l'intimidation ainsi que le ressentiment s'accroissent.

Quel est le plus grand défi que vous rencontrez en situation d'influence?

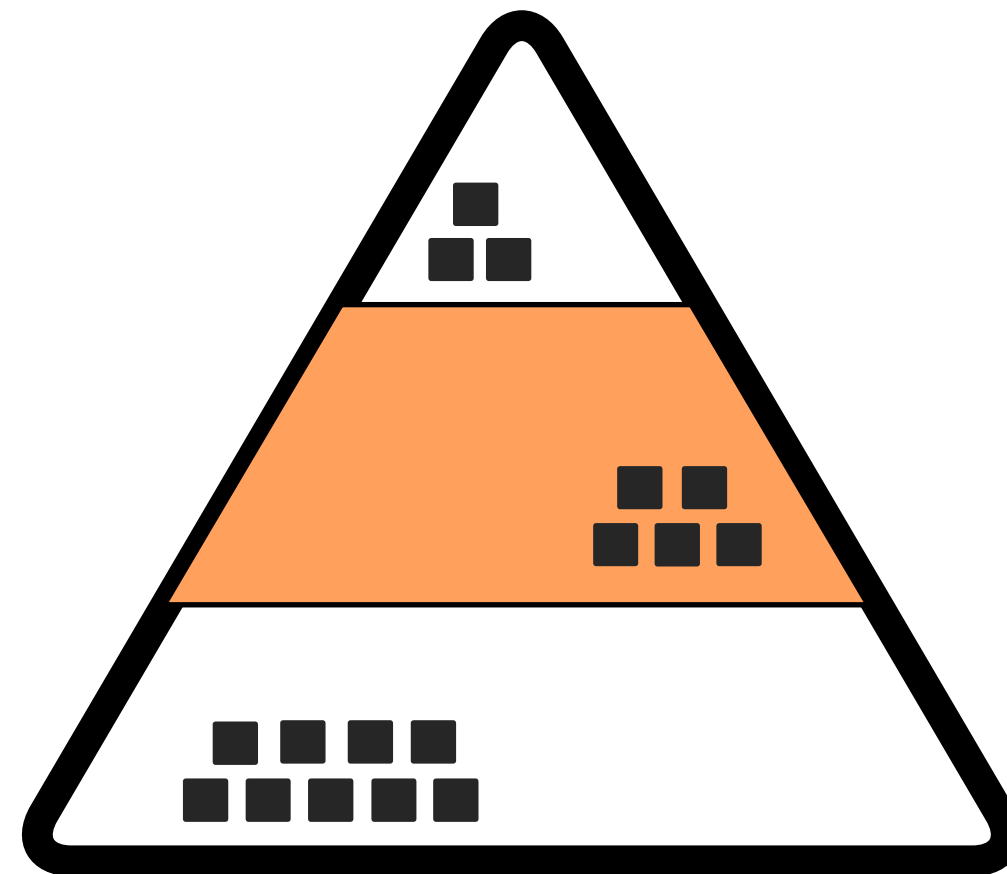
Utilisez la section clavardage pour partager vos réponses.

Influencer, peu importe les liens hiérarchiques

Pouvoir positionnel

- » Hiérarchie traditionnelle
- » Pouvoir basé sur le statut formel, l'autorité, le contrôle

Efficace = respect
Inefficace = peur

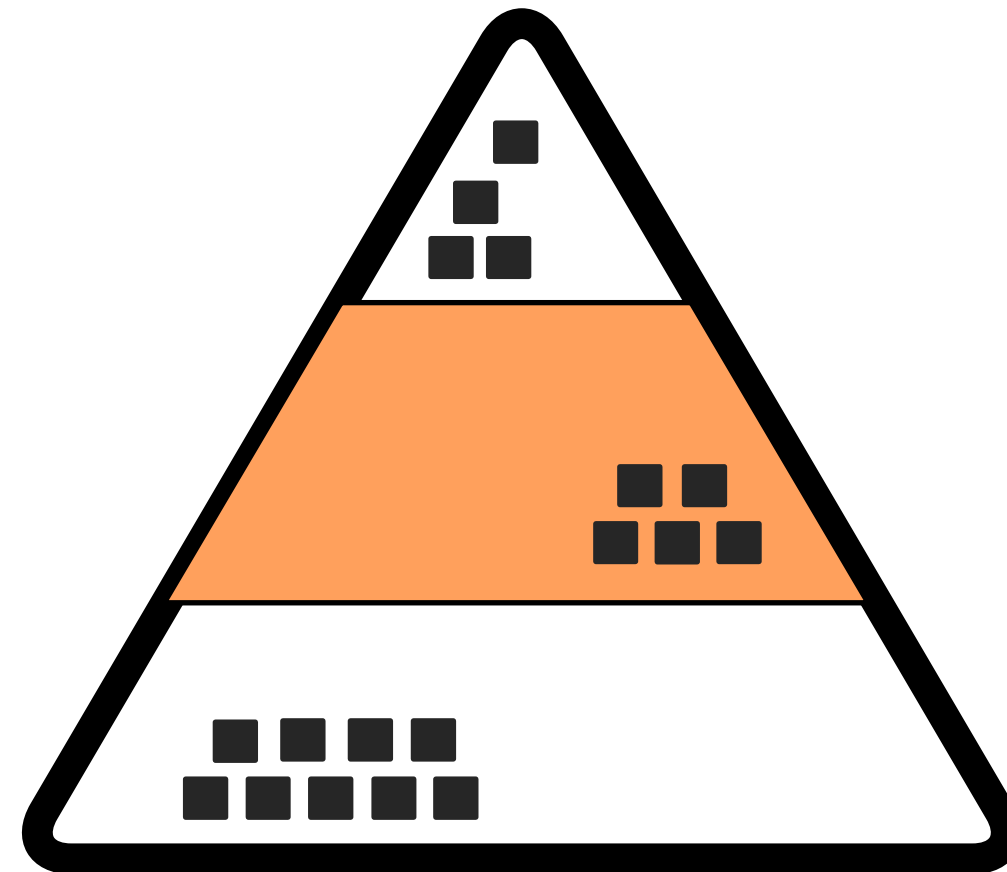


Pouvoir personnel

- » Équipe matricielle, dispersée
- » Pouvoir basé sur l'expertise, le charisme, la crédibilité

Efficace = confiance
Inefficace = concurrence

Un mythe entourant l'influence



« Si j'étais au sommet, les gens me suivraient. »

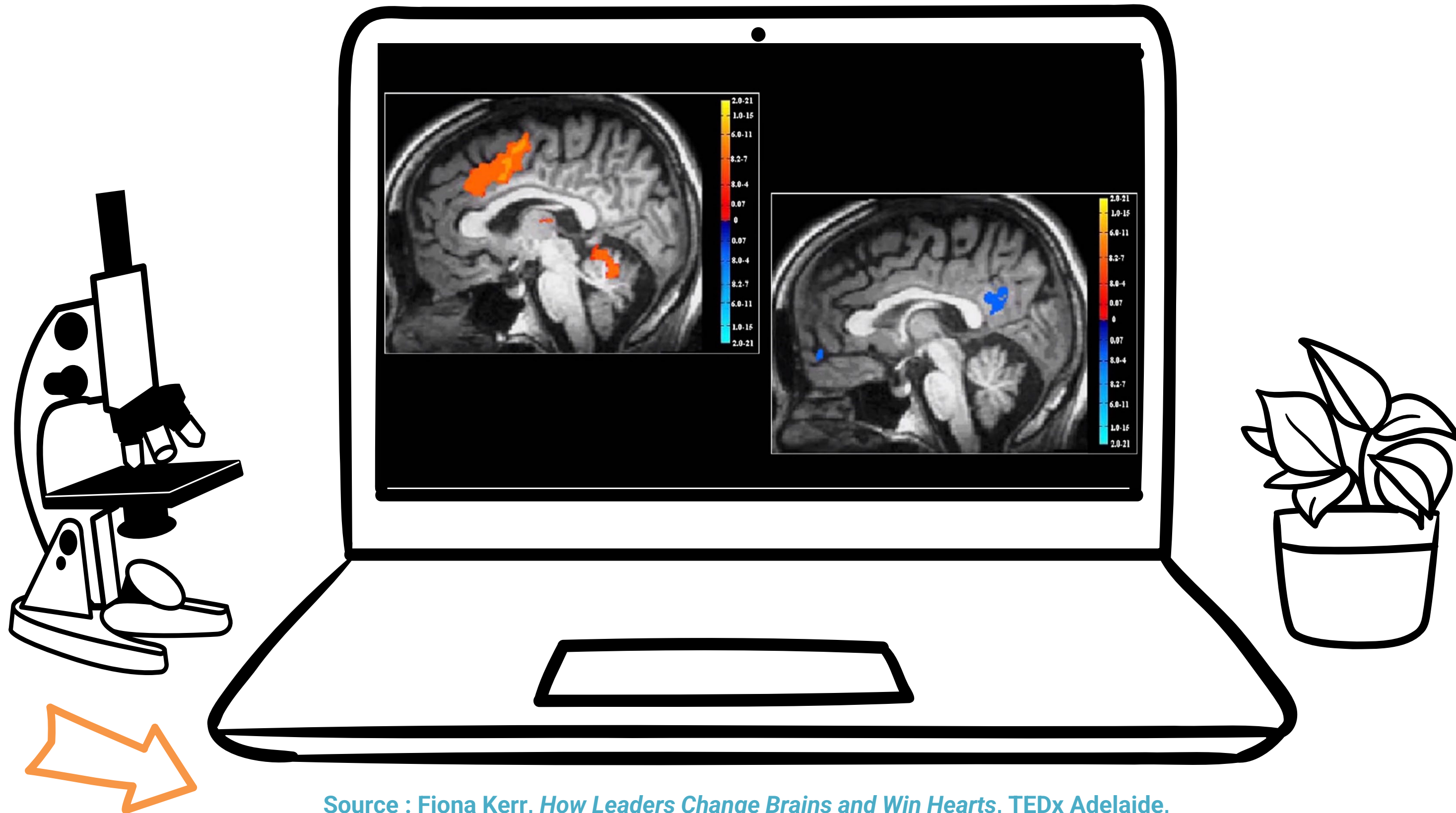


Qui a déjà eu l'expérience de travailler avec une ou un leader qui a su avoir une influence positive et efficace?



Qui a déjà vécu le contraire?

Les impacts de l'influence sur le cerveau



Source : [Fiona Kerr, How Leaders Change Brains and Win Hearts, TEDx Adelaide, 2016.](#)

Repensez à vos leaders d'influence

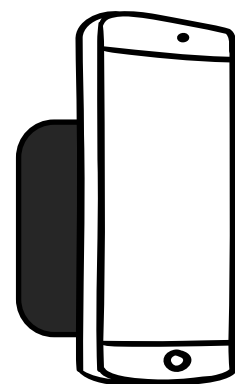


Quels sont les comportements que vous avez observés chez cette personne qui a su vous influencer positivement et efficacement?

Comment cette personne agissait-elle avec vous et l'équipe? Comment communiquait-elle? Etc.

À vous la parole

Quels sont les comportements que vous avez observés chez cette/ces personnes qui ont su vous influencer de manière efficace et positive?



www.menti.com | Code : 7959 9147



Allez sur www.menti.com et utilisez le code 7959 9147

Quels sont les comportements que vous avez observés chez cette/ces personnes qui ont su vous influencer de manière efficace et positive?

 Mentimeter



Avoir de l'influence, ça s'observe en action

Donnait des objectifs précis

Me faisait confiance

Était à l'écoute

Nous impliquait dans la prise de décisions

Faisait preuve d'empathie

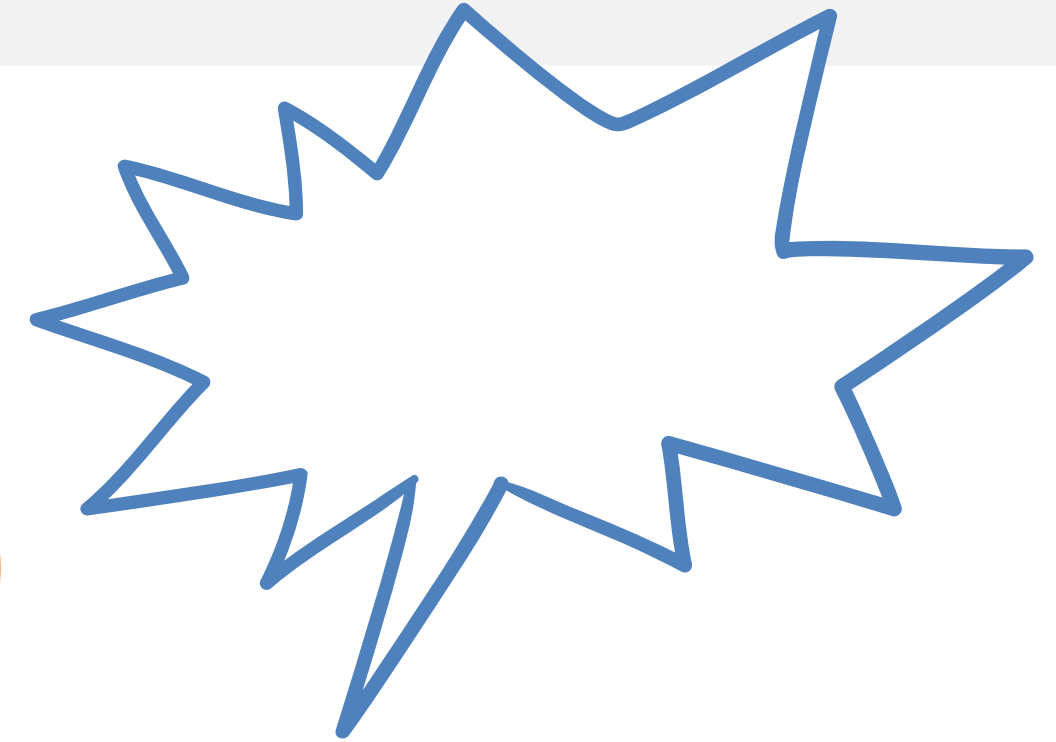
S'exprimait avec confiance, prenait des décisions difficiles.

Utilisait l'humour pour détendre l'atmosphère

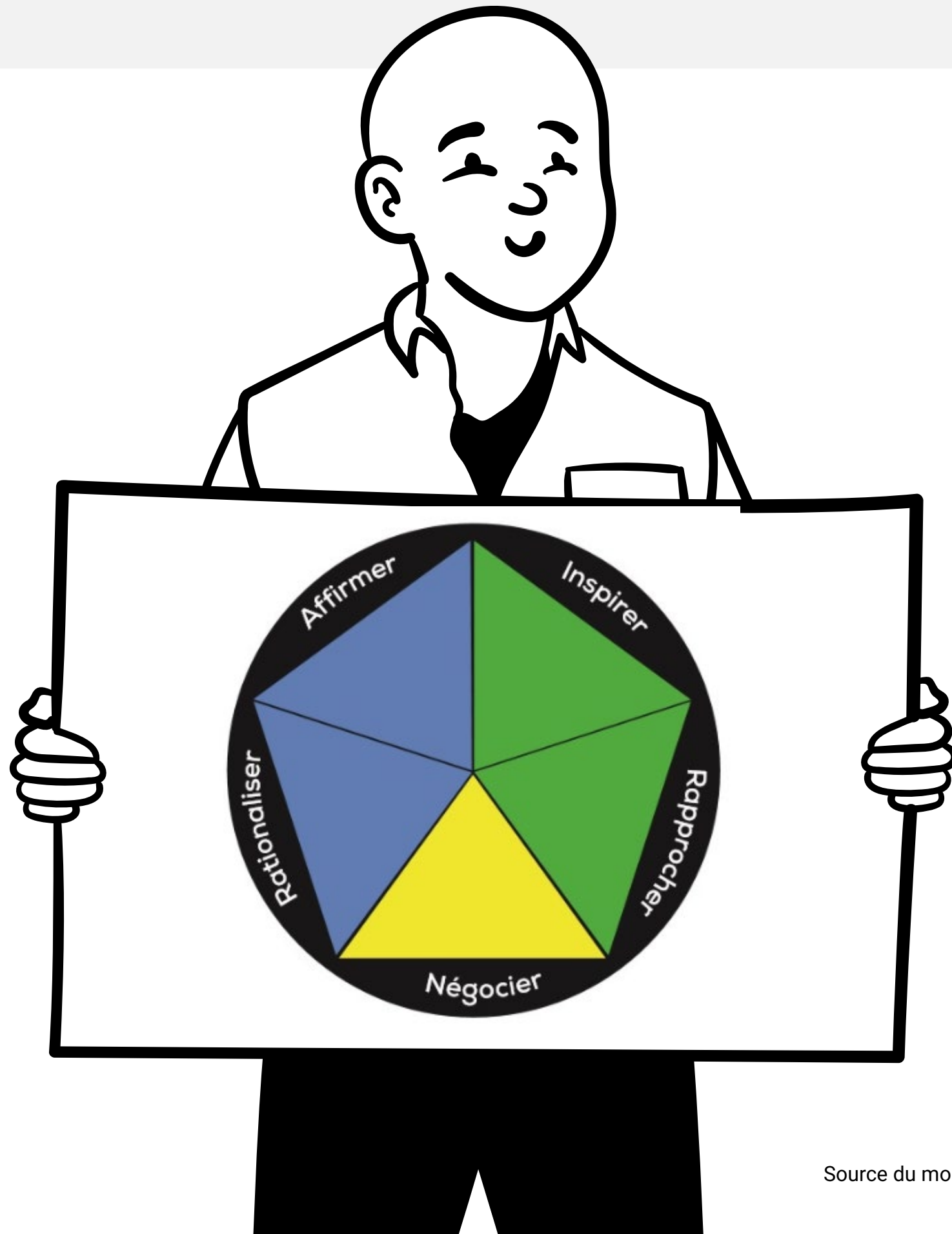
Conservait une attitude positive, même dans l'adversité

Offrait son soutien

Les impacts de l'influence sur vous



Les cinq styles d'influence

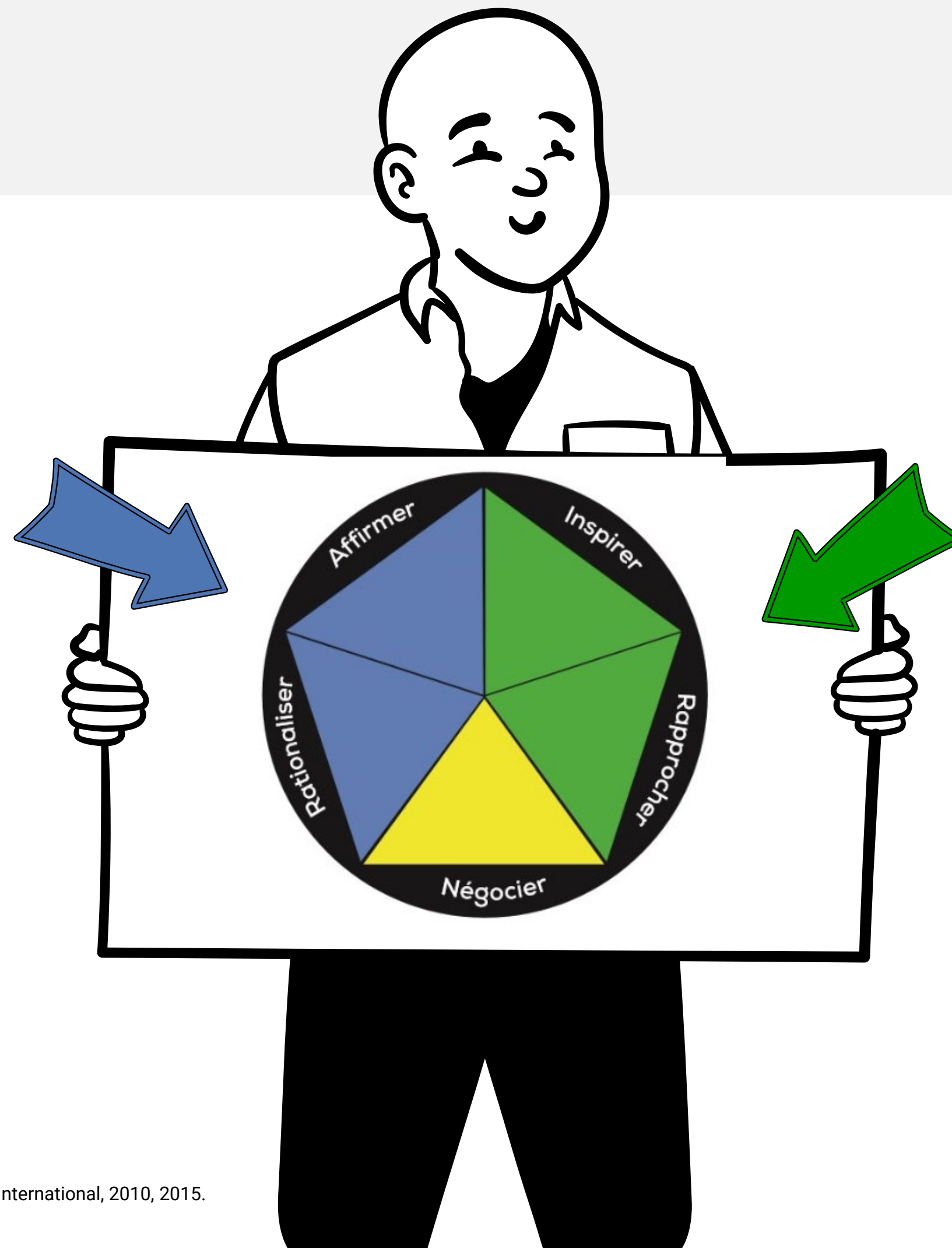


Les recherches des sociétés *Discovery Learning* et *Innovative Pathways* ont permis d'établir avec certitude cinq types d'influence.

Ces cinq différents styles d'influences sont :

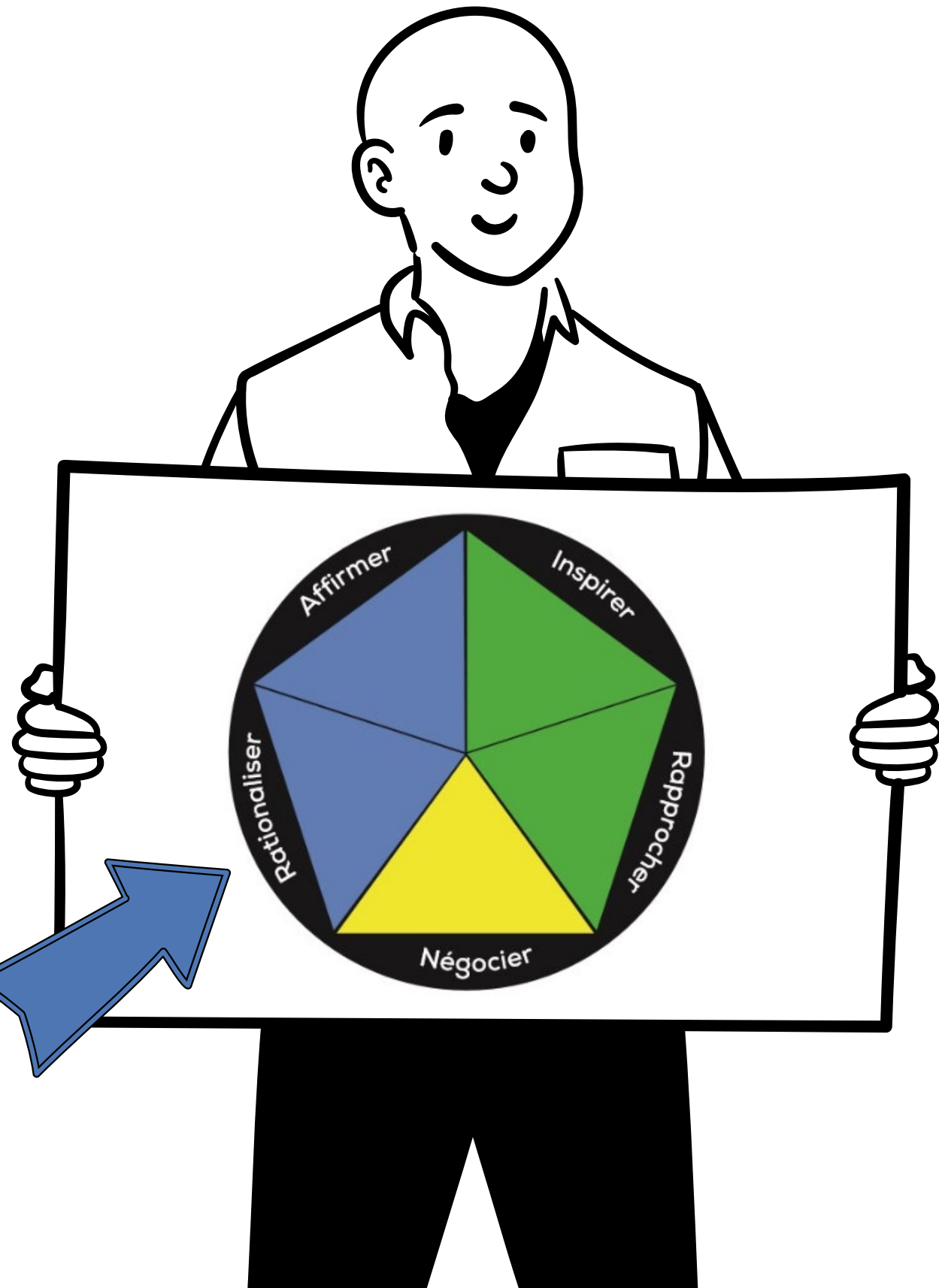
- » La rationalisation,
- » L'affirmation,
- » La négociation,
- » L'inspiration et
- » Le rapprochement.

Défendre
ses idées



Unifier

Le style **rationaliser**



Vous utilisez la logique et le raisonnement pour présenter vos idées.

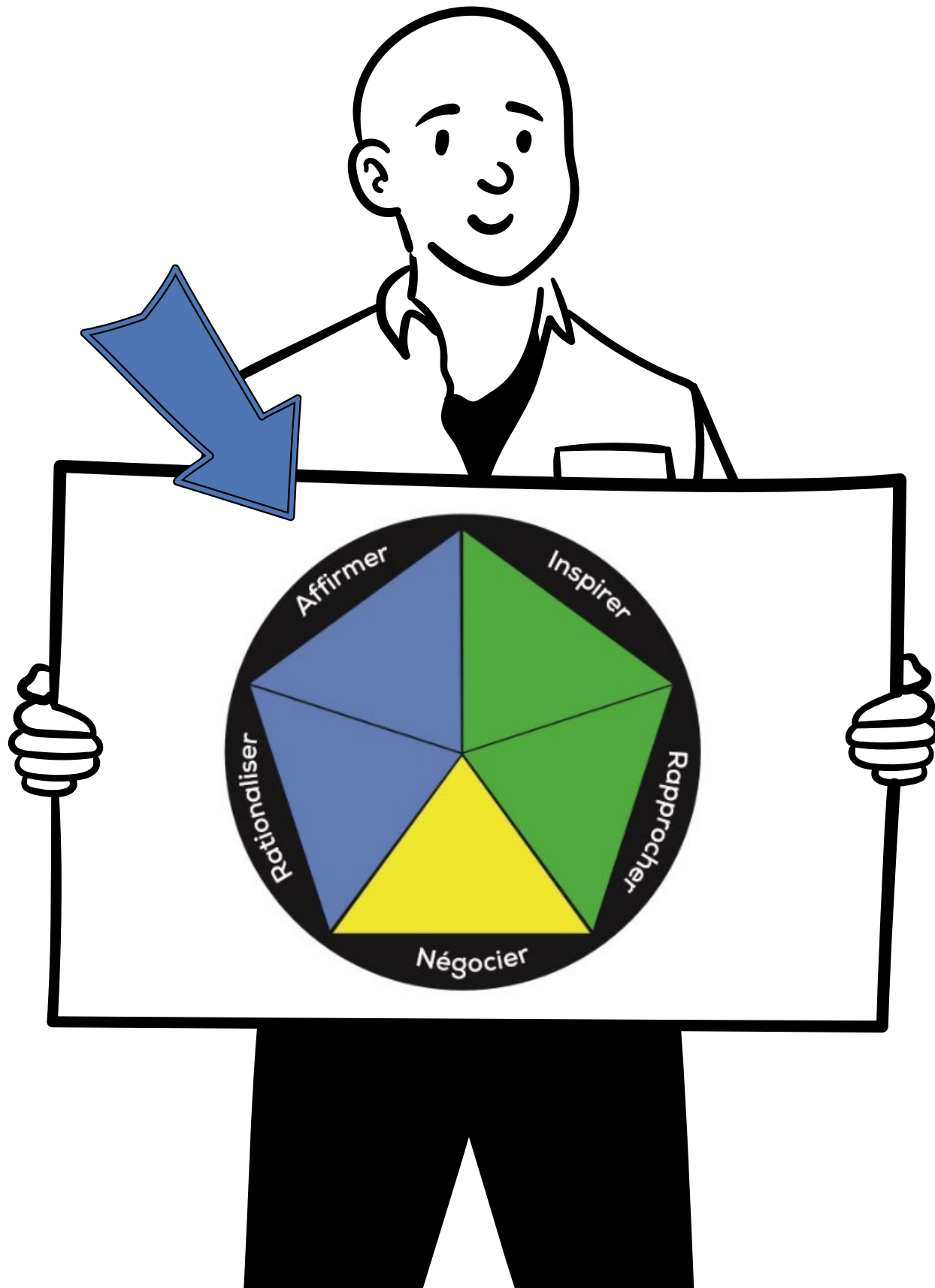
Ce style ressemble à :

» **Utiliser des points de vue d'experts, des données et des faits et/ou des données historiques pour établir une position convaincante.**

↑ = Ouverture à une discussion logique

↓ = Manque de données, émotions fortes

Le style affirmer



Vous énoncez clairement vos préférences – ou vos désaccords - et exercez des pressions.

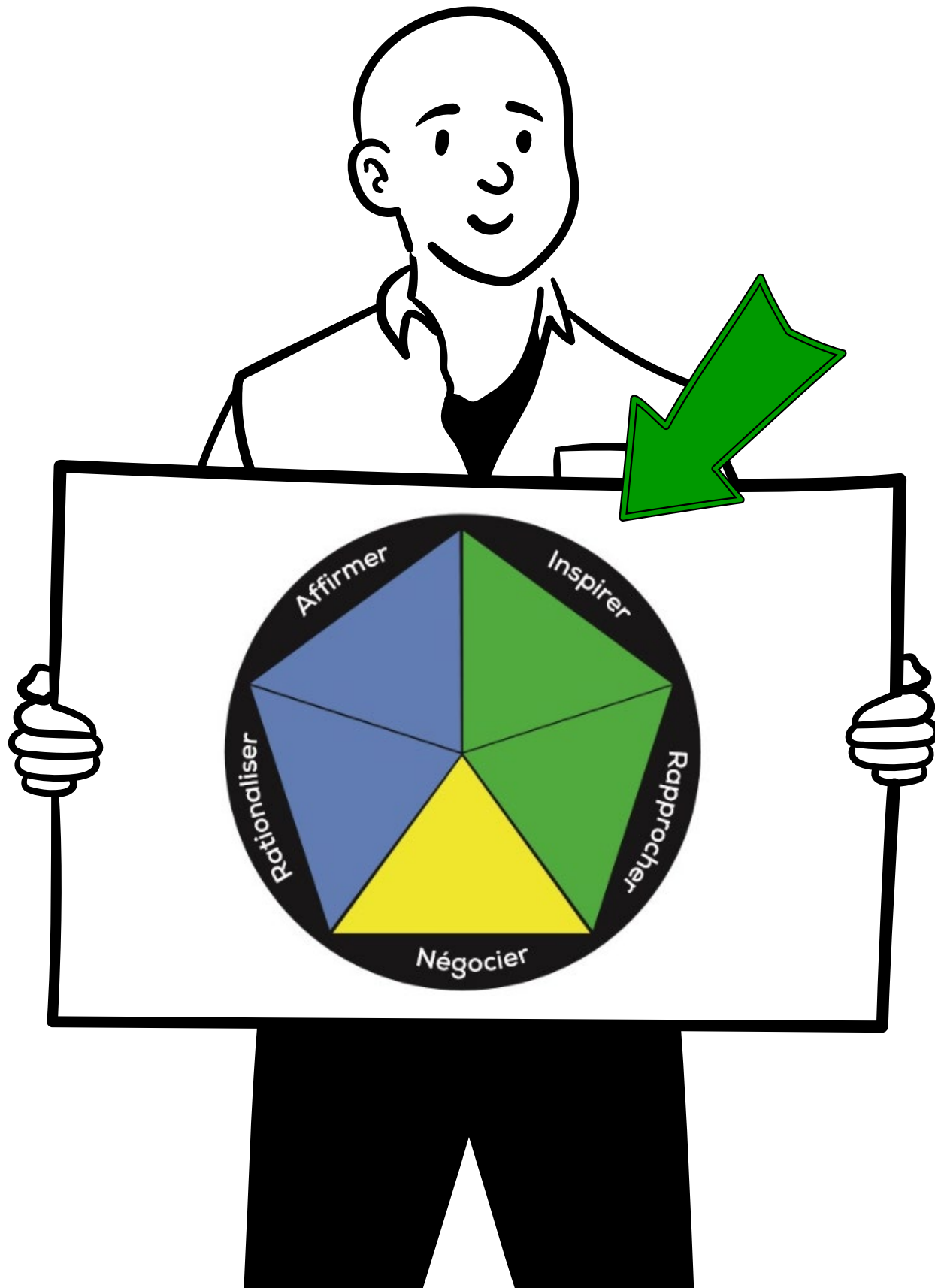
Ce style ressemble à :

» Utiliser une **structure formelle** (position hiérarchique, règles, lois, politiques) pour renforcer la légitimité de vos positions, mettre en place des **conséquences**.

↑ = Pouvoir positionnel, crise/temps limité

↓ = Nécessité d'une collaboration

Le style **inspirer**



Vous influencez les autres par le biais de buts communs et de possibilités stimulantes.

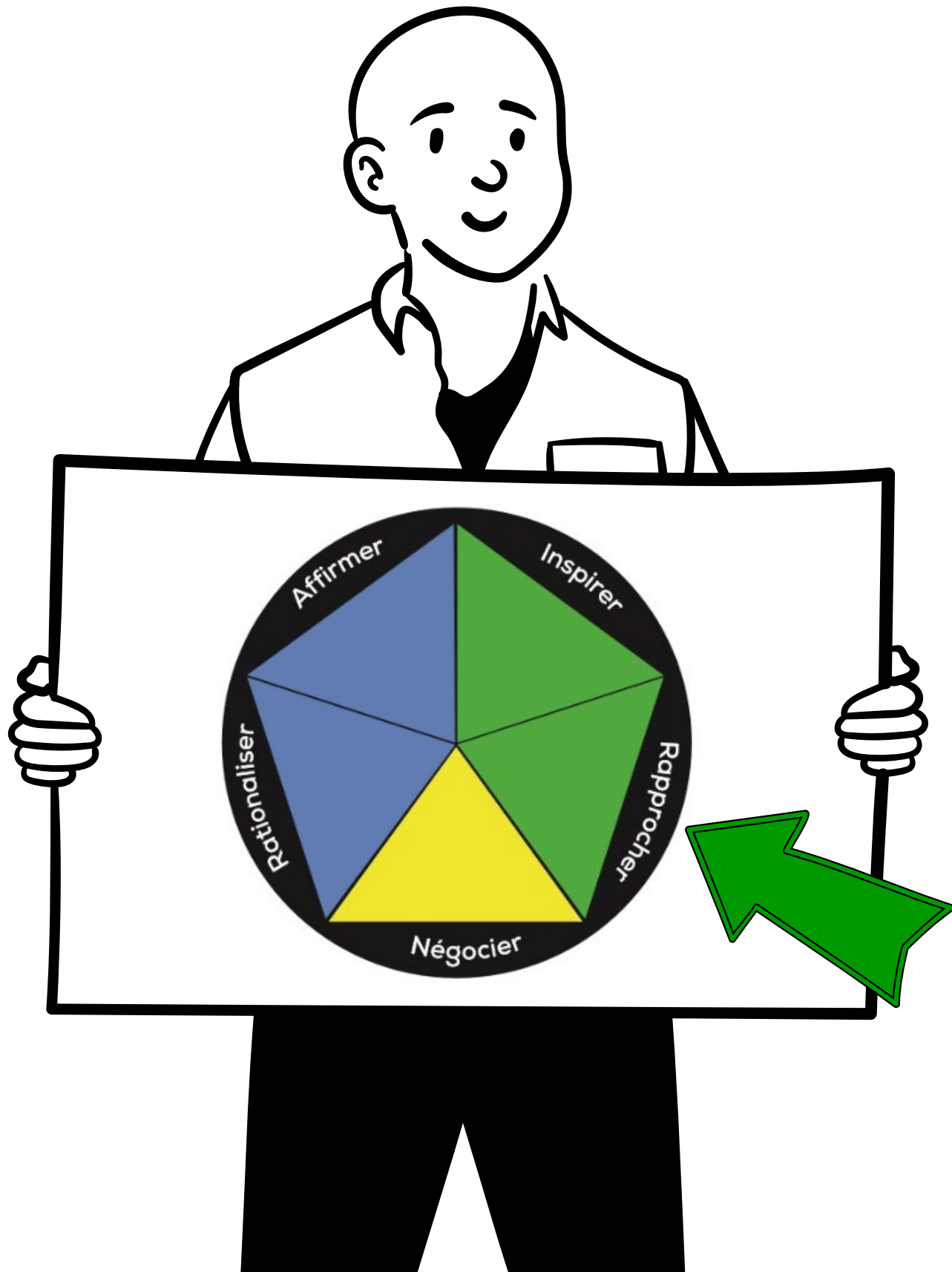
Ce style ressemble à :

» Présenter vos idées avec **enthousiasme**, faire appel aux **espoirs** des gens, utiliser des **histoires/métaphores** pour faire appel aux **émotions**.

↑ = Présence d'intérêts communs

↓ = Faible confiance, relations adverses

Le style **rapprocher**



Vous vous engagez personnellement et vous créez des liens avec les autres.

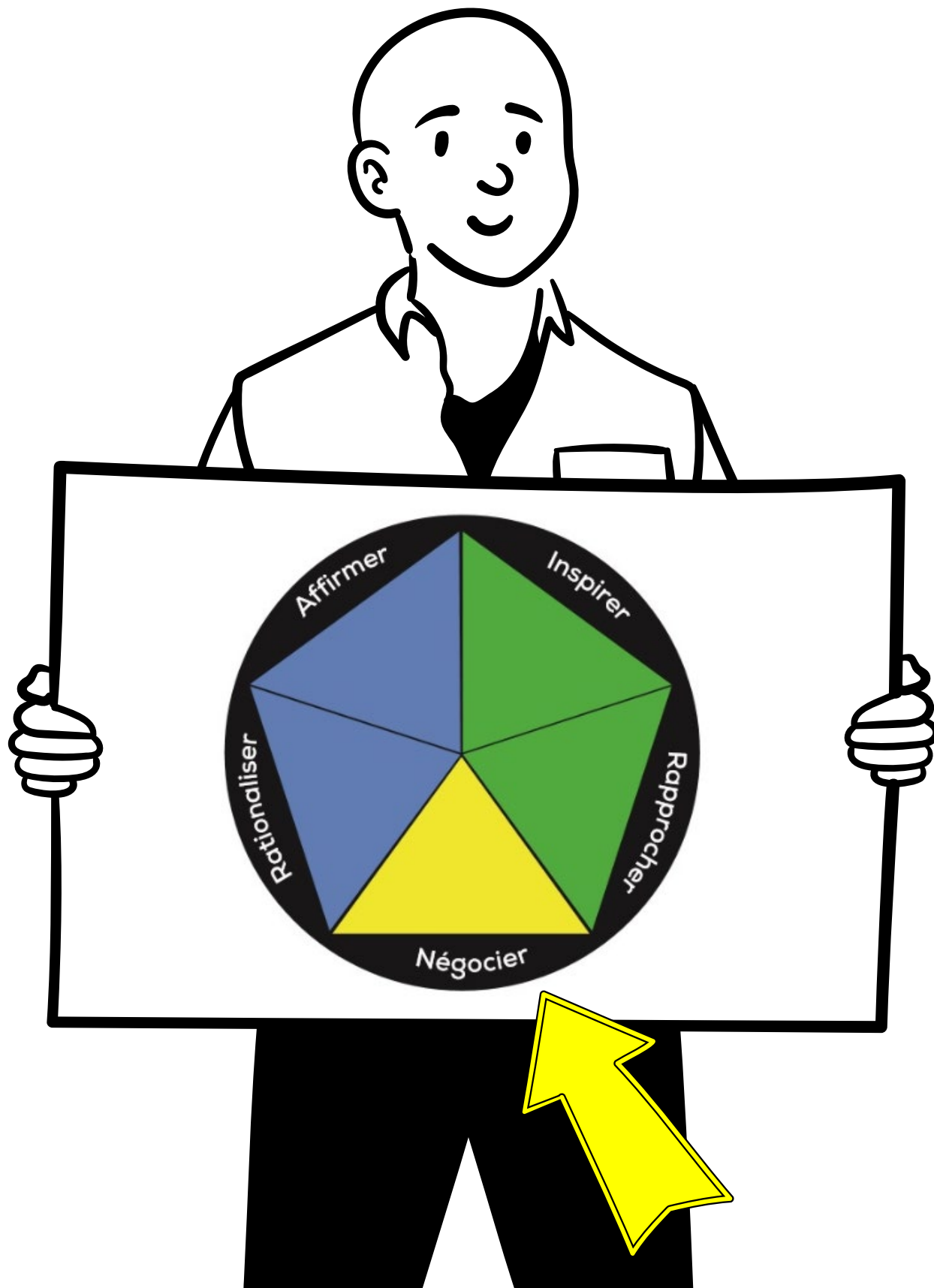
Ce style ressemble à :

» Établir des **relations** et des **coalitions**, faire preuve d'**écoute**, **poser des questions** pour chercher à comprendre le point de vue d'autrui.

↑ = Collaboration nécessaire, temps

↓ = Absence d'objectifs communs

Le style **négociier**



Vous faites des compromis et des concessions pour trouver un terrain d'entente.

Ce style ressemble à :

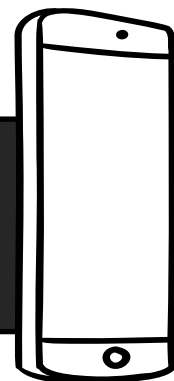
» Mettre en place des mesures de **conciliation** pour parvenir à un accord, optimiser les **points d'accord et de convergence**.

↑ = Présence d'intérêts divergents

↓ = Pouvoir non uniforme, rien à échanger

À vous la parole

Lequel des cinq (5) styles d'influence préférez-vous utiliser?



www.menti.com | Code : 39 70 41 9

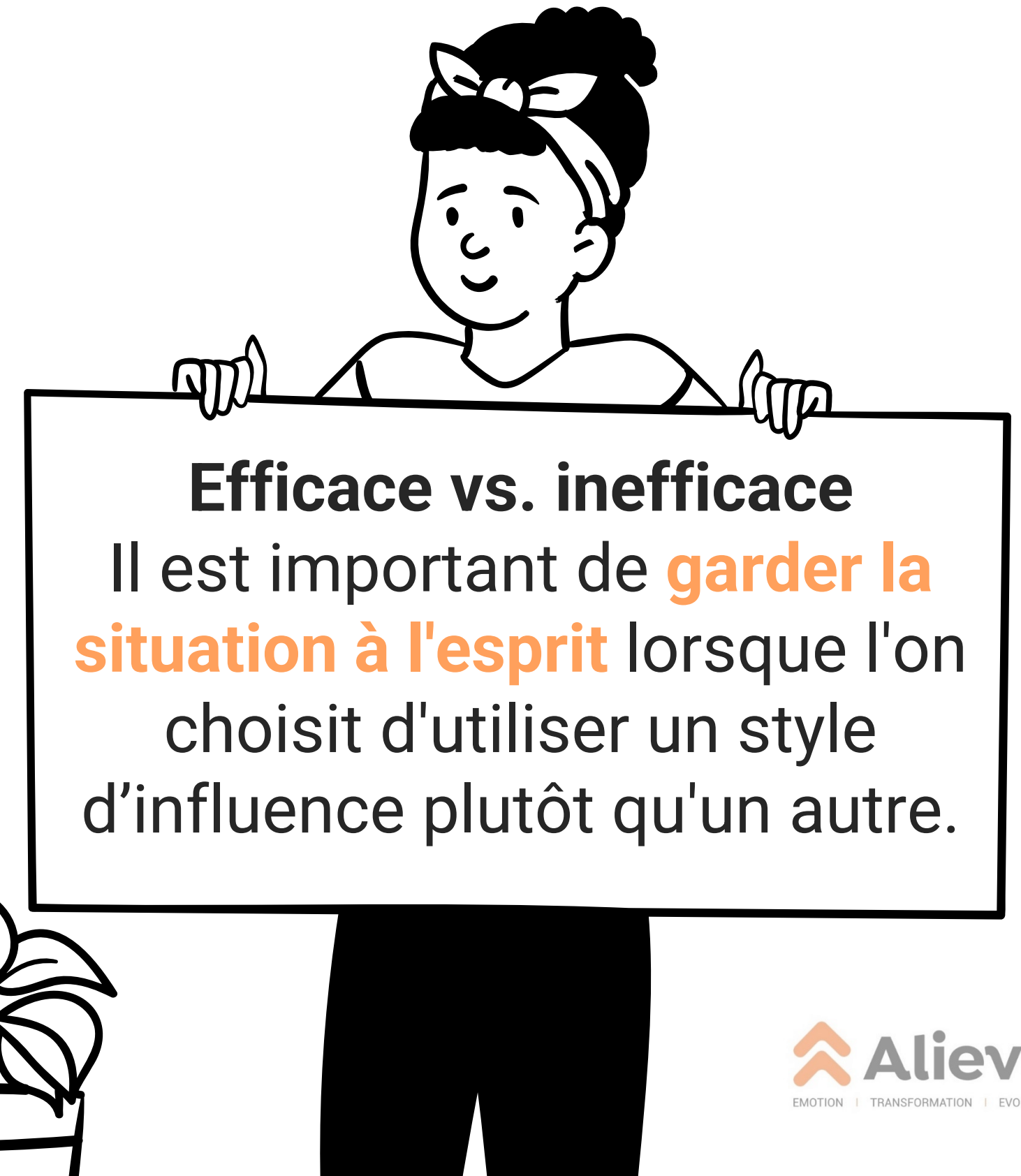


Allez sur www.menti.com et utilisez le code 39 70 41 9

Lequel des cinq (5) styles d'influence préférez-vous utiliser?

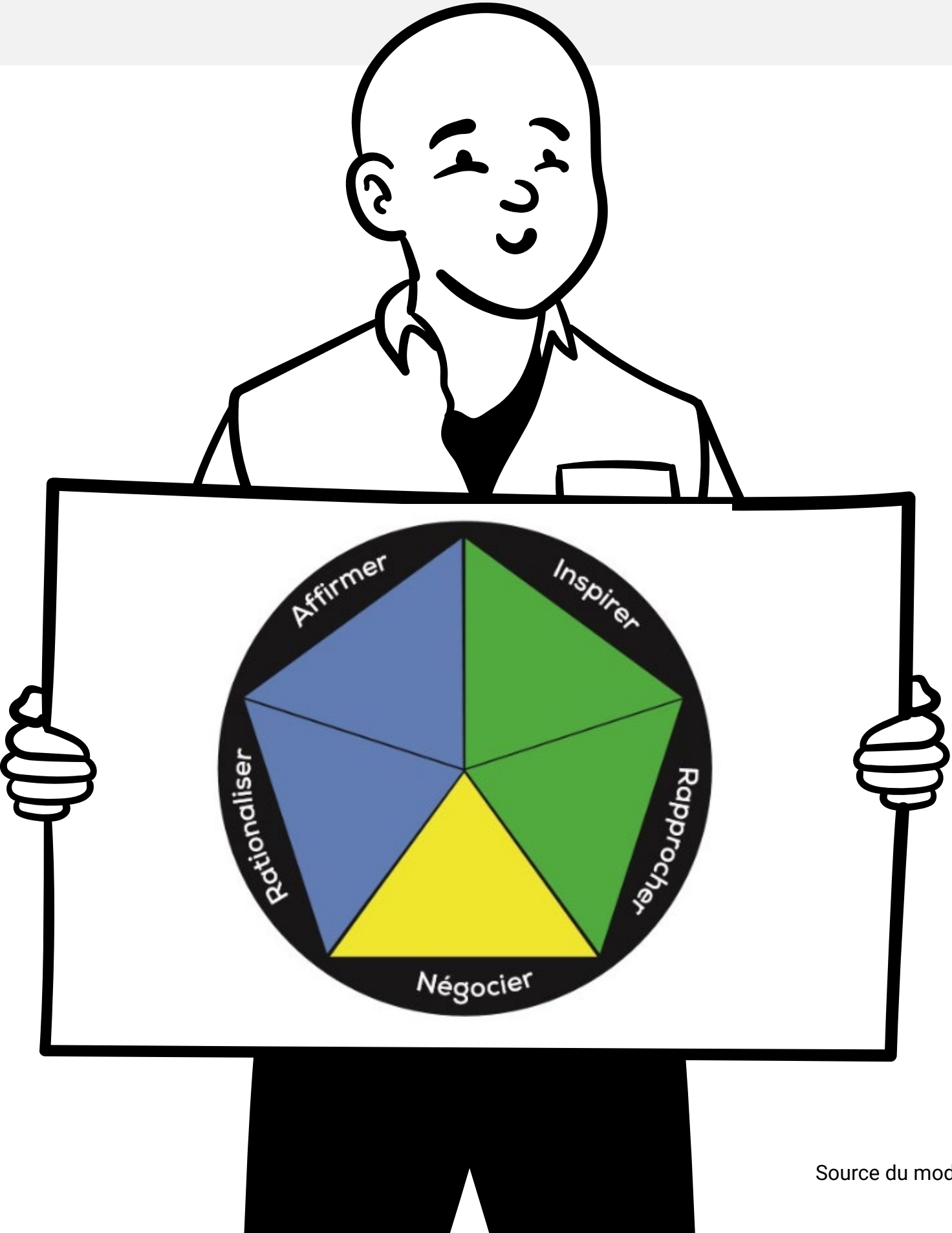


Implications situationnelles

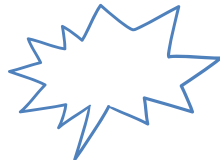


Efficace vs. inefficace
Il est important de **garder la situation à l'esprit** lorsque l'on choisit d'utiliser un style d'influence plutôt qu'un autre.

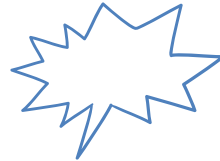
Le côté sombre de l'influence



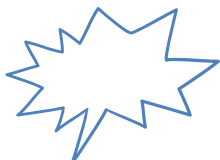
Rationaliser



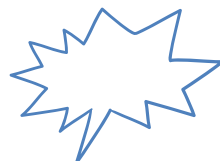
Affirmer



Négocier



Inspirer



Rapprocher



Rejeter

Intimider

Marchander

Rêvasser

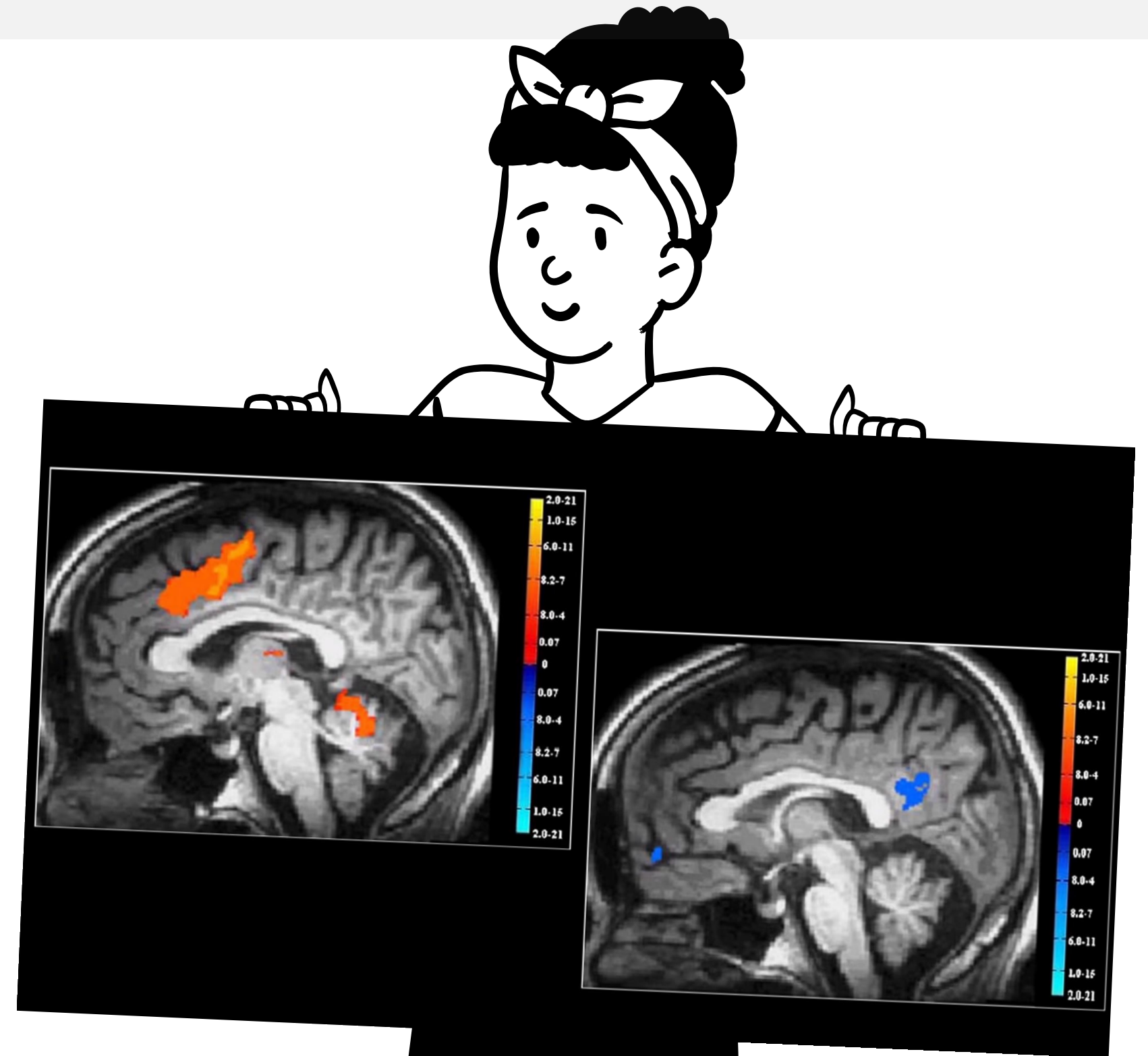
Manipuler

Source du modèle : Indicateur de style d'influence © Discovery Learning International, 2010, 2015. Tous droits réservés.

Naviguer d'une style d'influence à un autre

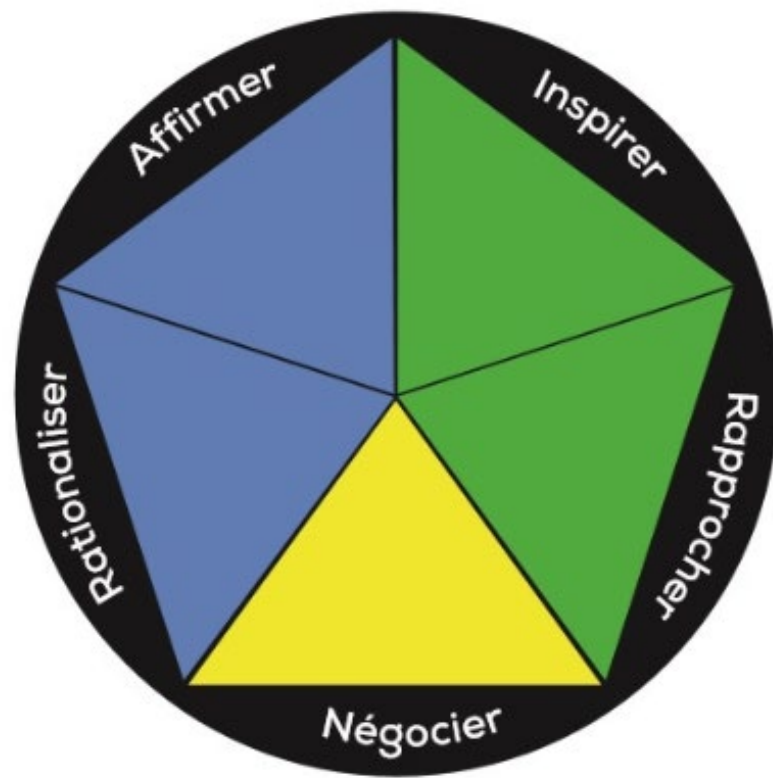
Vous pouvez améliorer l'efficacité de votre leadership d'influence :

- » En prenant conscience de votre style d'influence de préférence,
- » En comprenant les situations dans lesquelles votre style fonctionne le mieux,
- » En sachant à quels moments il pourrait s'avérer inefficace, et
- » En adaptant ou modifiant votre style d'influence selon le contexte et les situations.



Mise en action

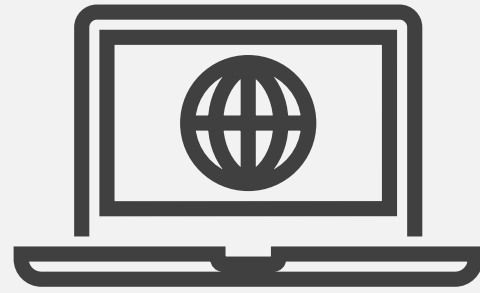
Dans votre contexte actuel, lequel/lesquels des cinq styles d'influence gagneriez-vous à développer?



Que pourriez-vous faire différemment afin d'influencer plus efficacement?



Identifiez une situation dans laquelle vous mettrez ceci en pratique au cours des prochains jours.



Ressources



Présentation PowerPoint et enregistrement :

Site web de l'APEX, via la page des activités passées (ressources additionnelles)



Leadership d'influence :

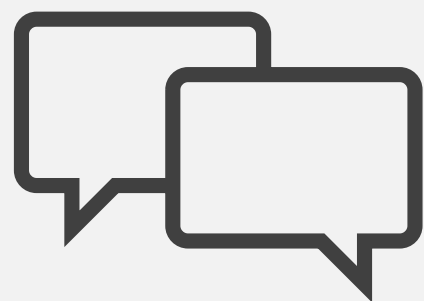
Un parcours d'apprentissage unique, immersif et interactif conçu juste pour vous pour booster votre influence!



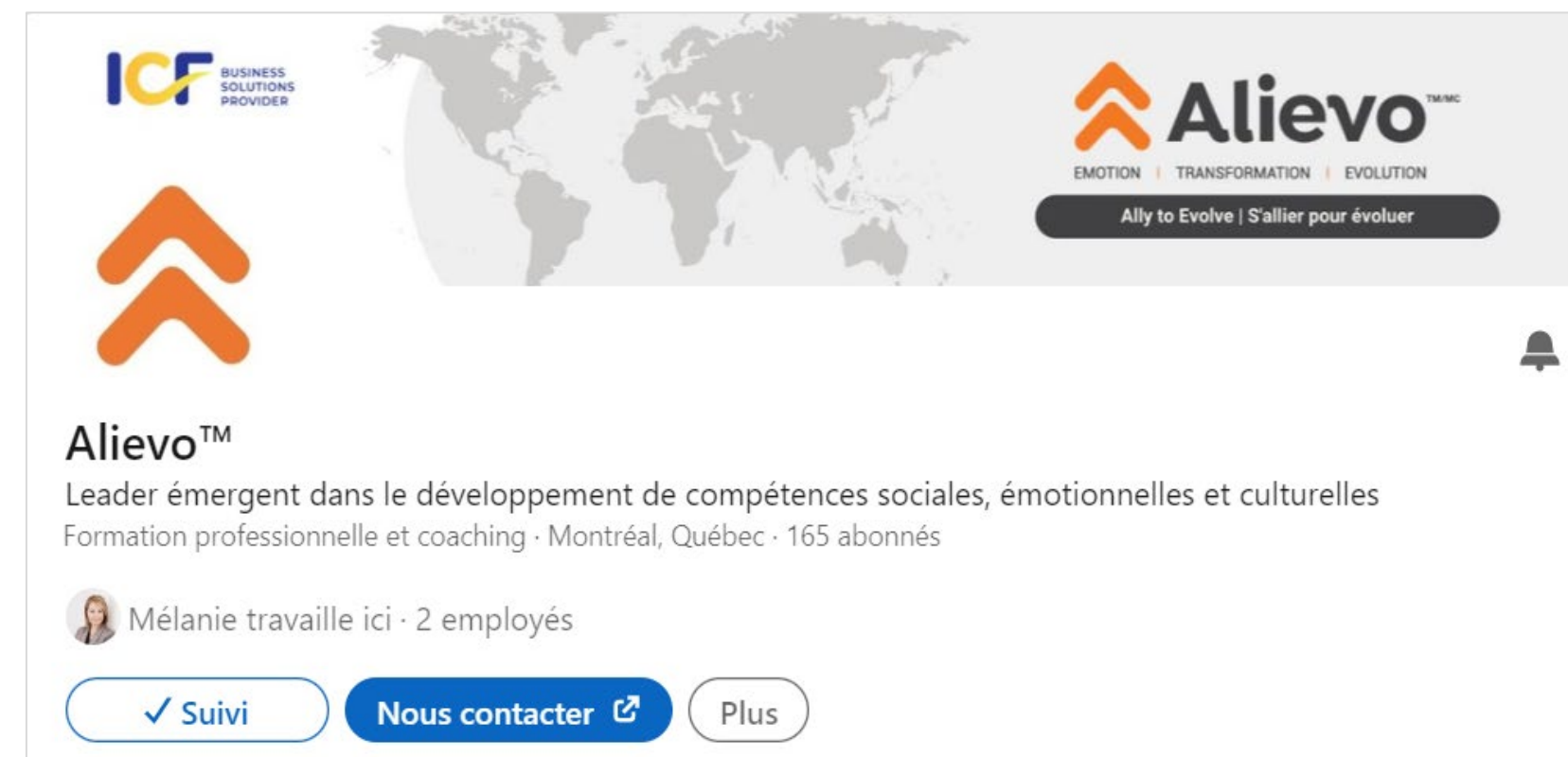
Sommet sur le leadership de l'APEX

Les 30 et 31 mai 2023

Passez nous voir à notre kiosque ou en ligne via l'application!



Questions



S'allier pour évoluer

Mylène Beauchamp
Mélanie Lacroix

