



# 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 features a header with the ICF Business Solutions Provider logo on the left, a world map in the center, and the Alievo logo with tagline on the right. Below the header is a circular profile picture of Mylène Beauchamp. To the right of the photo are her contact details: email (mylene.beauchamp@alievo.com) and phone number (+1 877.495.1757). The main text area includes her name and title, a description of her role, location (Gatineau, Québec, Canada), and follower/relationship counts. On the right side of the card are links to the Alievo company page and its website.

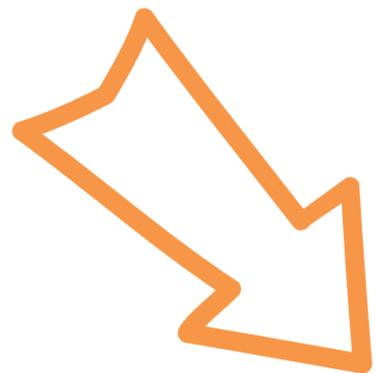
 @mylenebeauchamp

# 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

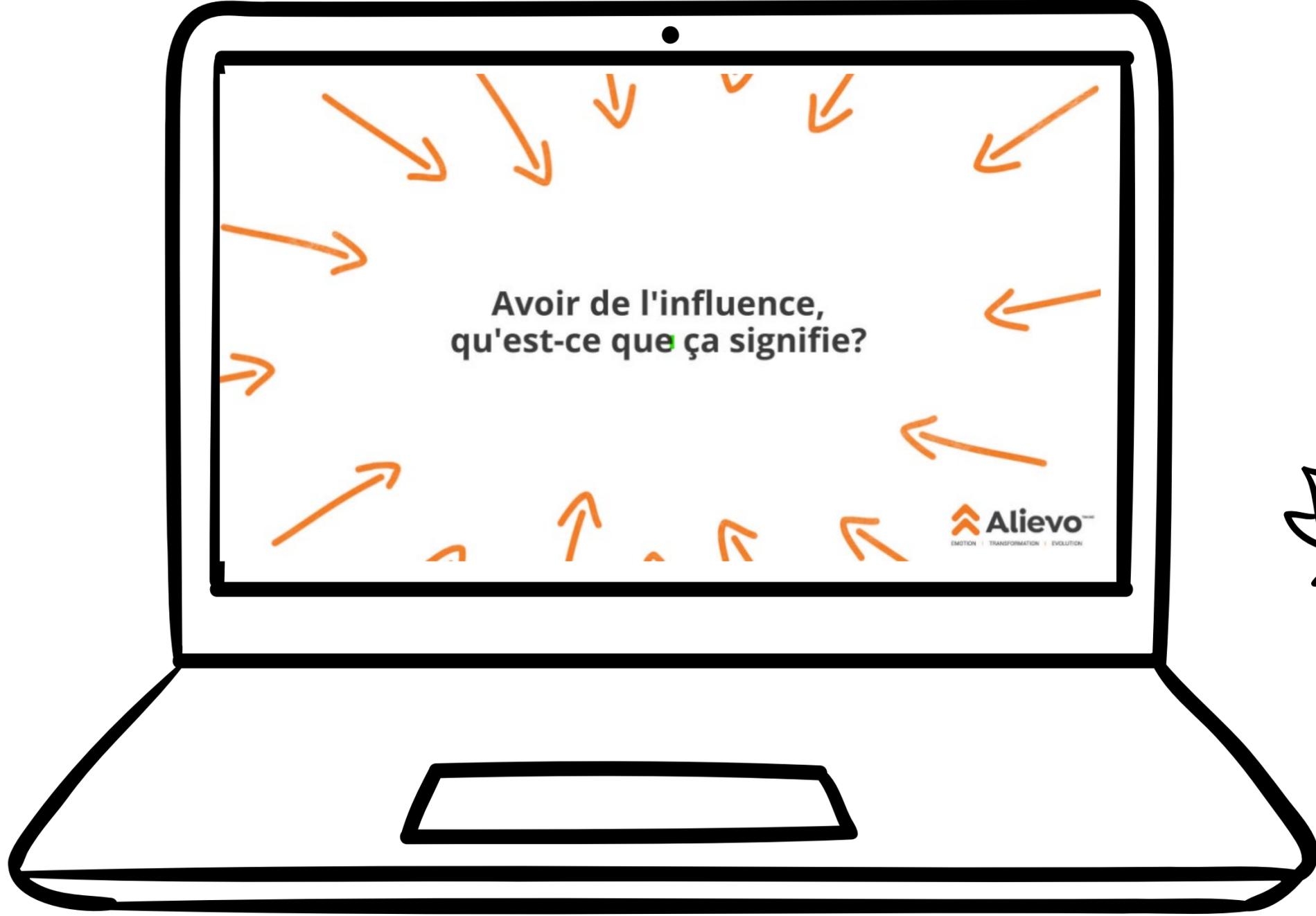
Faire valoir mon point  
de vue, ma position

Amener une  
synergie dans  
l'équipe

Avoir de l'impact

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?

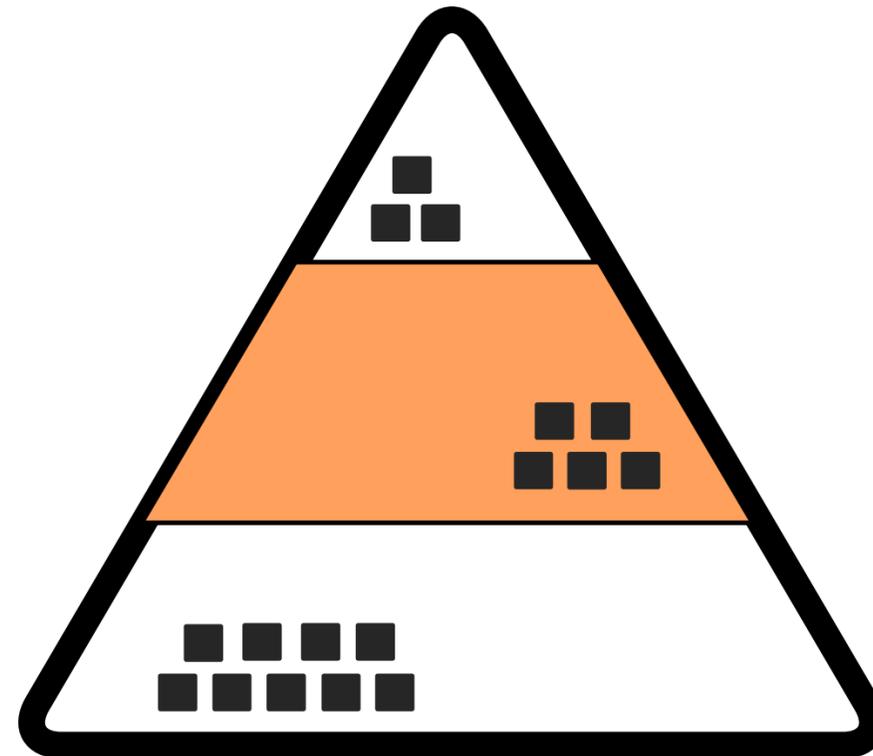
Utilisez la section clavardage pour partager vos réponses.

# Influencer, peu importe les liens hiérarchiques

## Pouvoir positionnel

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

Efficace = respect  
Inefficace = peur

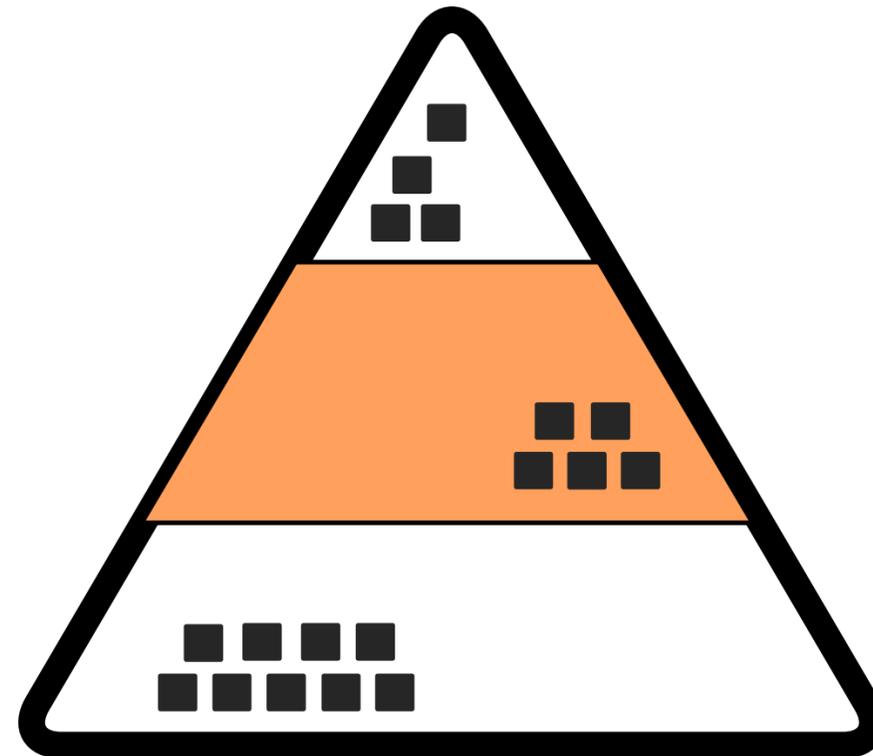


## Pouvoir personnel

- » 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. »

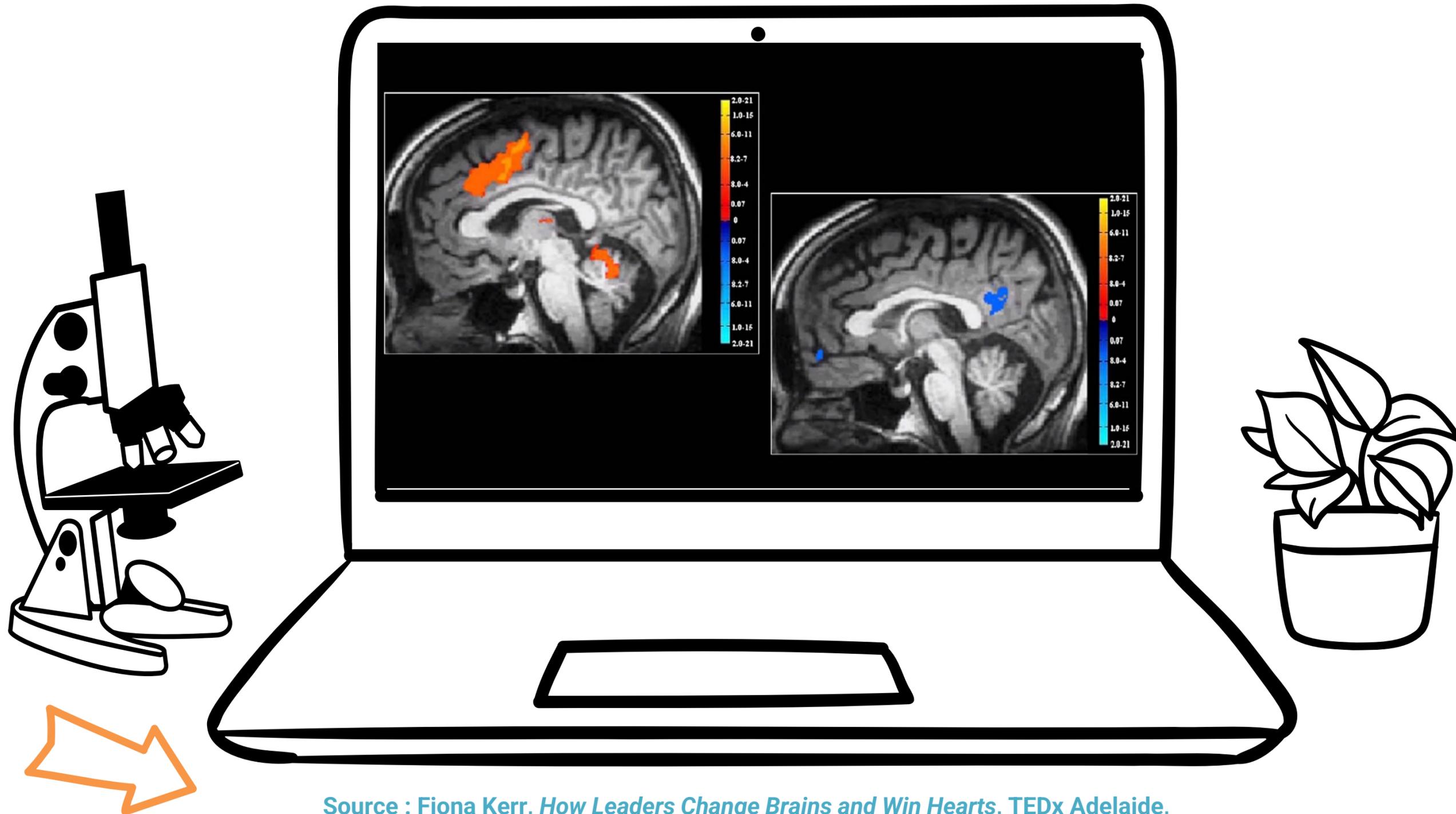


**Qui a déjà eu l'expérience de travailler avec une ou un leader qui a su avoir une influence positive et efficace?**



**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](https://www.menti.com) | Code : 7959 9147



Allez sur [www.menti.com](https://www.menti.com) et utilisez le code 7959 9147

 Mentimeter



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



# 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**

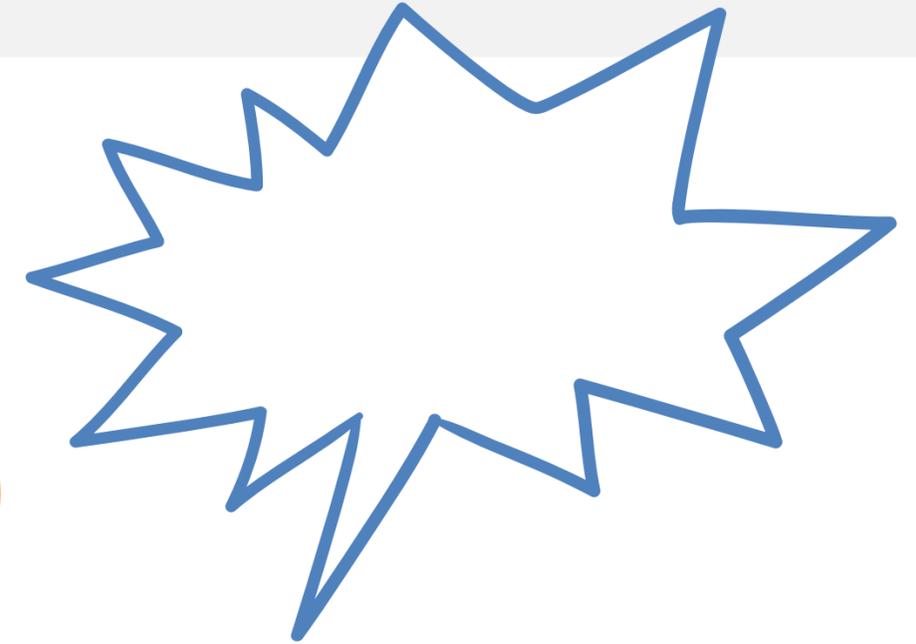
**S'exprimait avec confiance, prenait des décisions difficiles.**

**Utilisait l'humour pour détendre l'atmosphère**

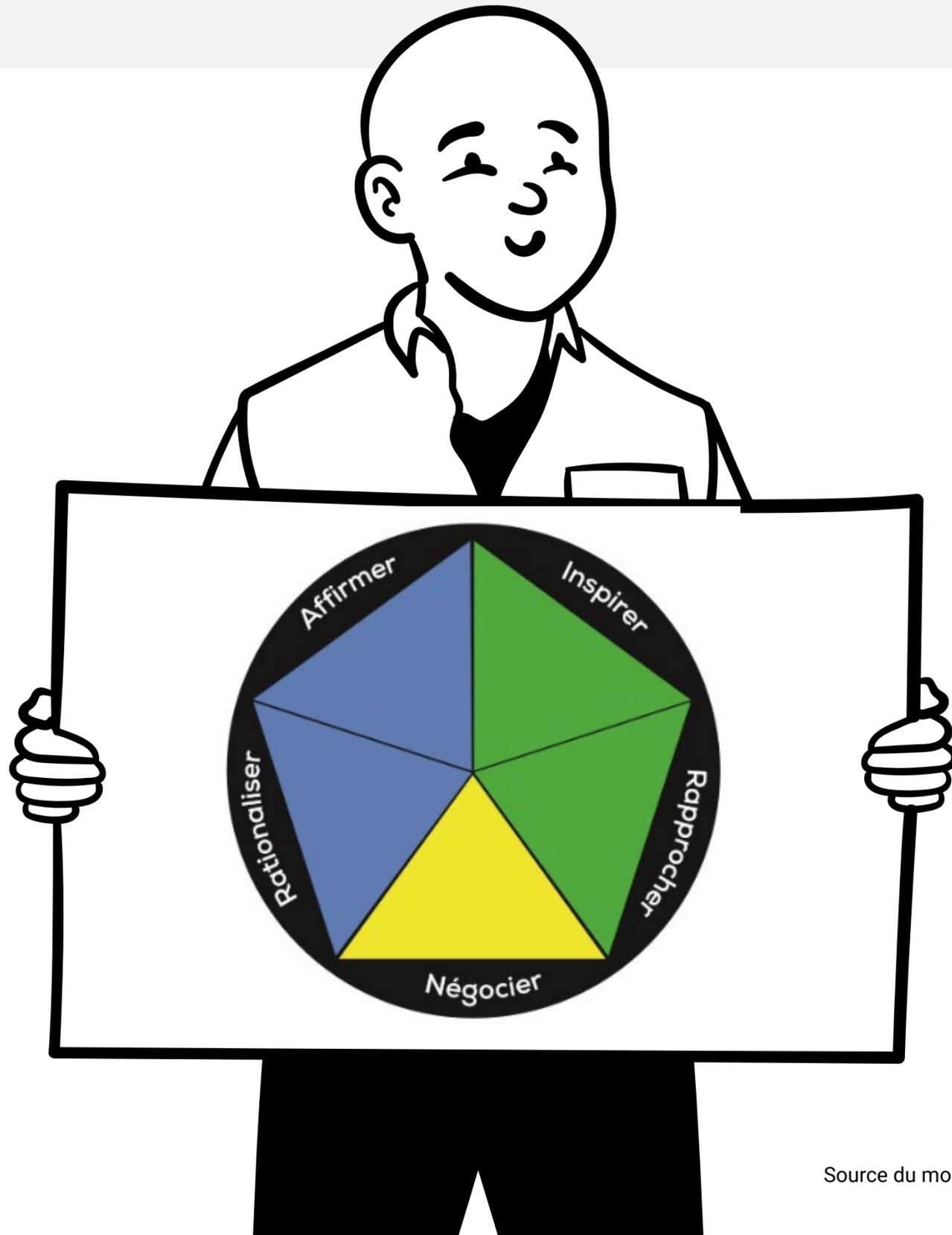
**Conservait une attitude positive, même dans l'adversité**

**Offrait son soutien**

# Les impacts de l'influence sur vous



# Les cinq styles d'influence

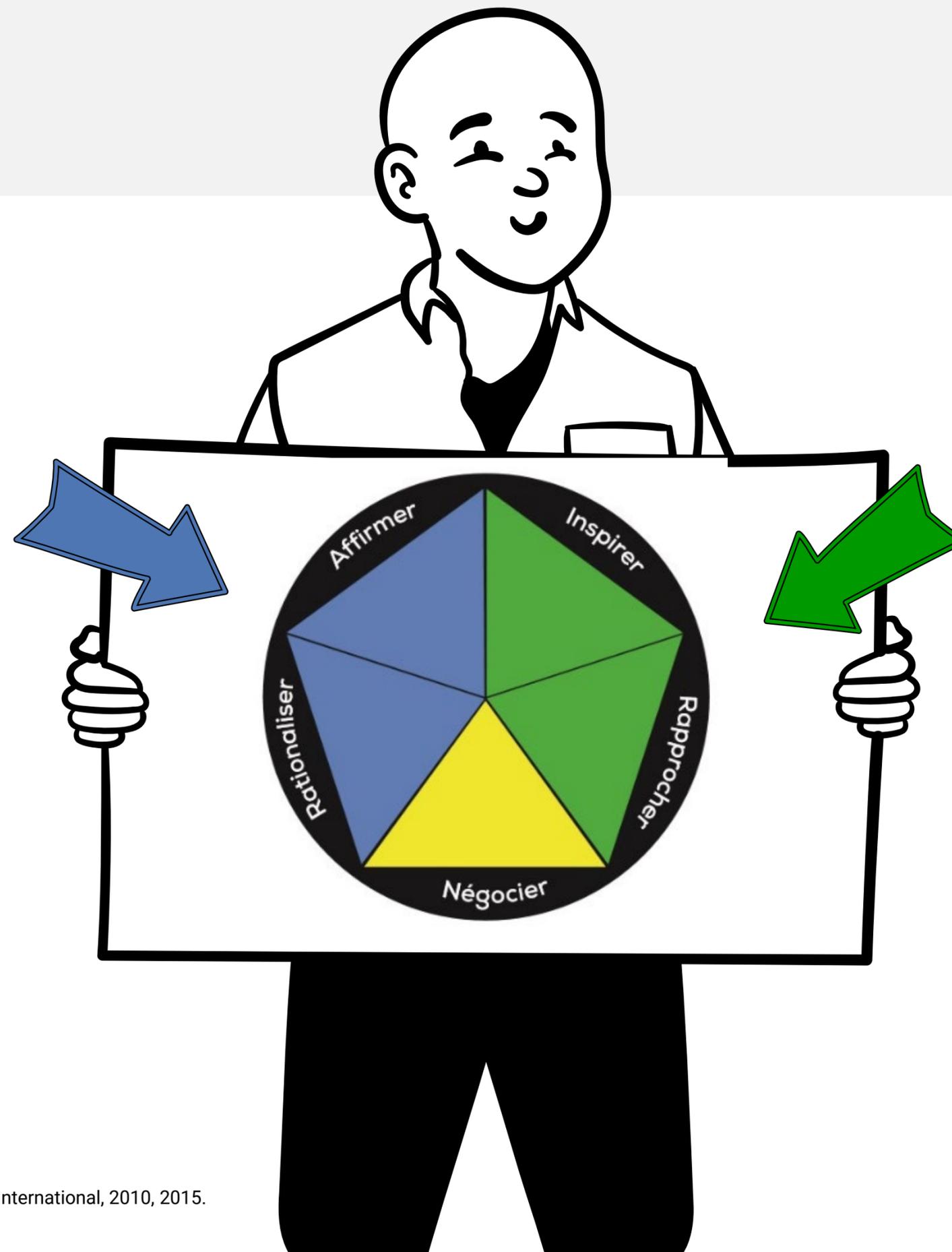


Les recherches des sociétés *Discovery Learning* et *Innovative Pathways* ont permis d'établir avec certitude cinq types d'influence.

Ces cinq différents styles d'influences sont :

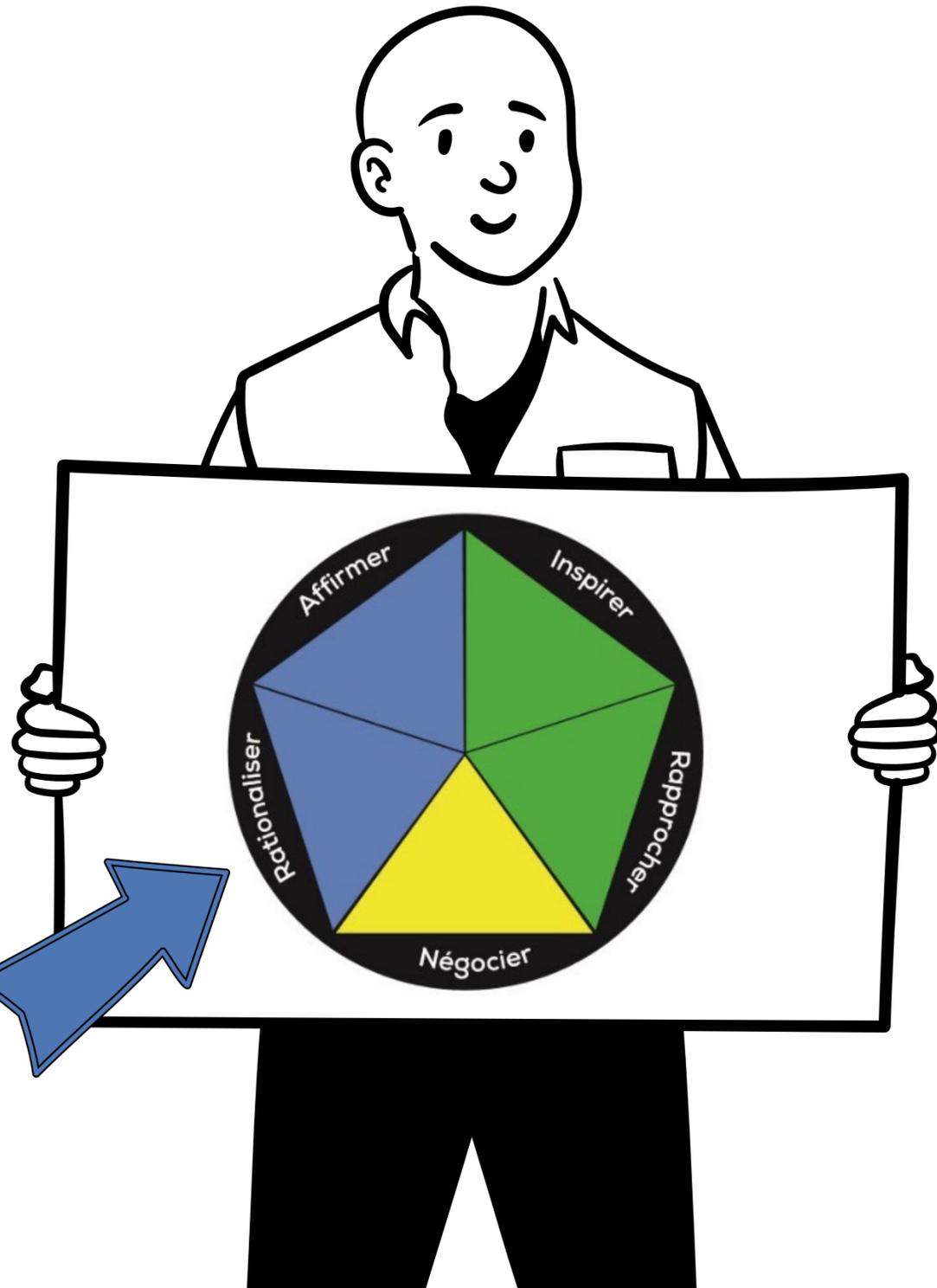
- » La rationalisation,
- » L'affirmation,
- » La négociation,
- » L'inspiration et
- » Le rapprochement.

Défendre  
ses idées



Unifier

# Le style **rationaliser**



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

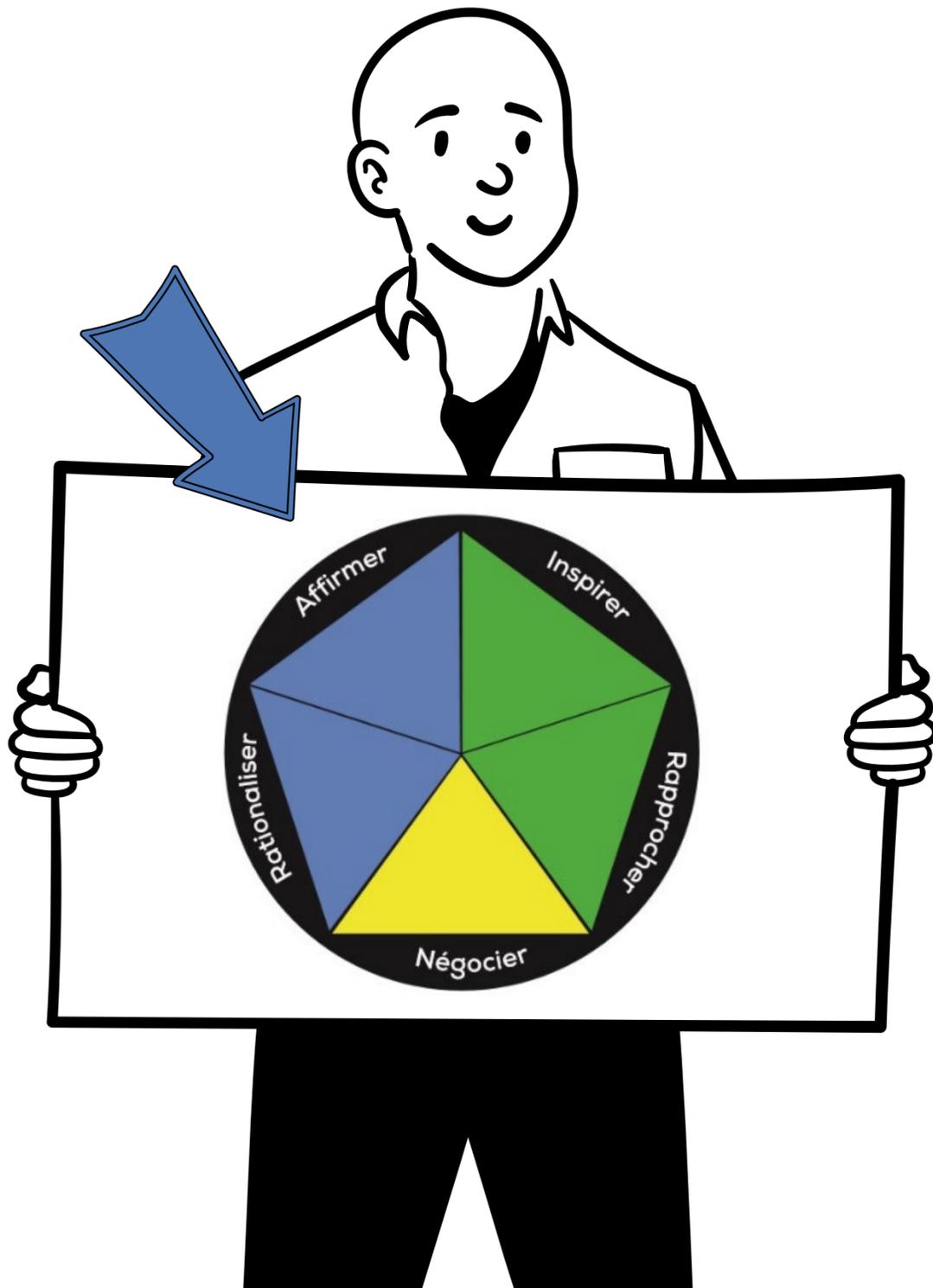
Ce style ressemble à :

» **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.**

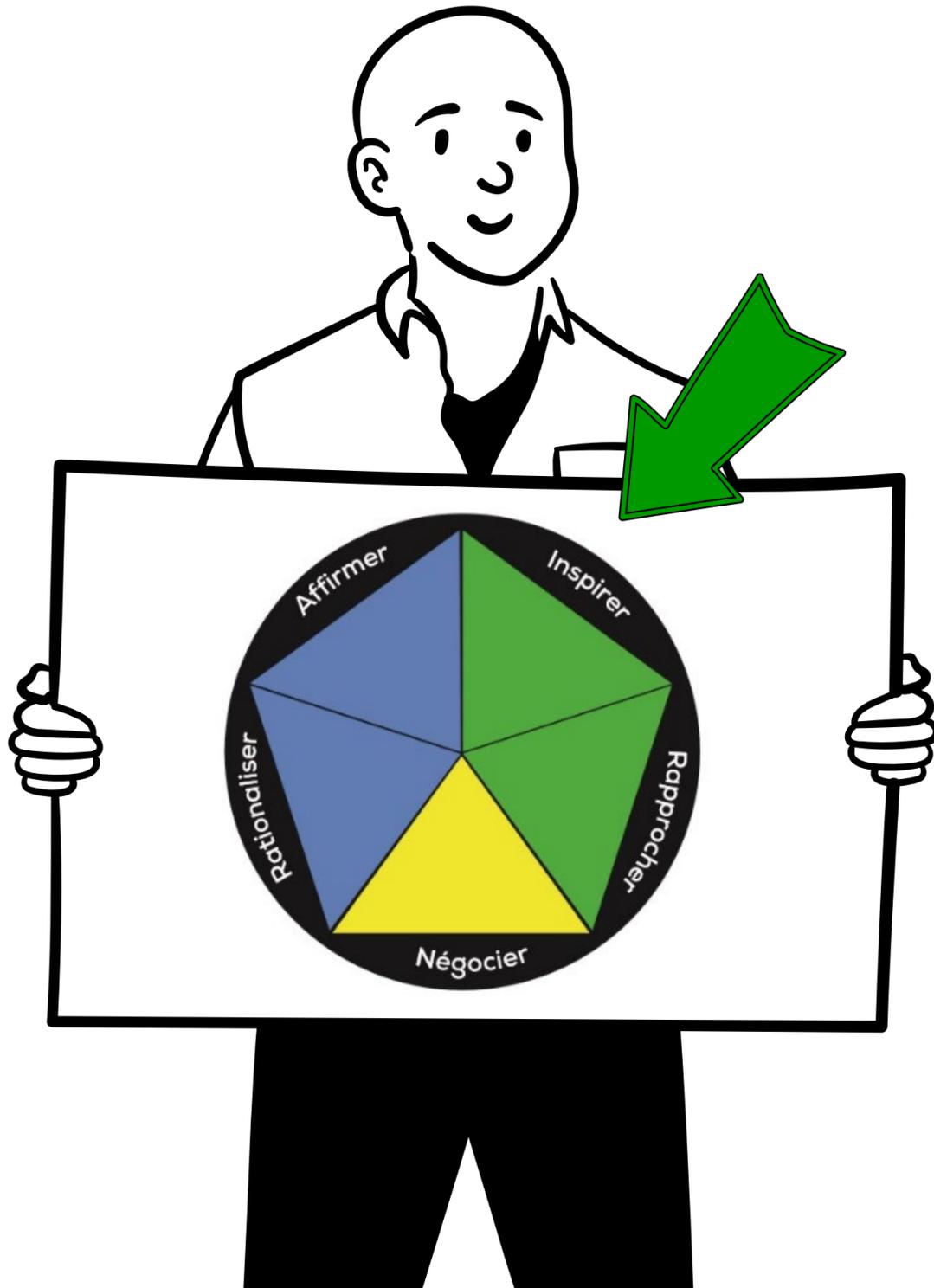
Ce style ressemble à :

» 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.**

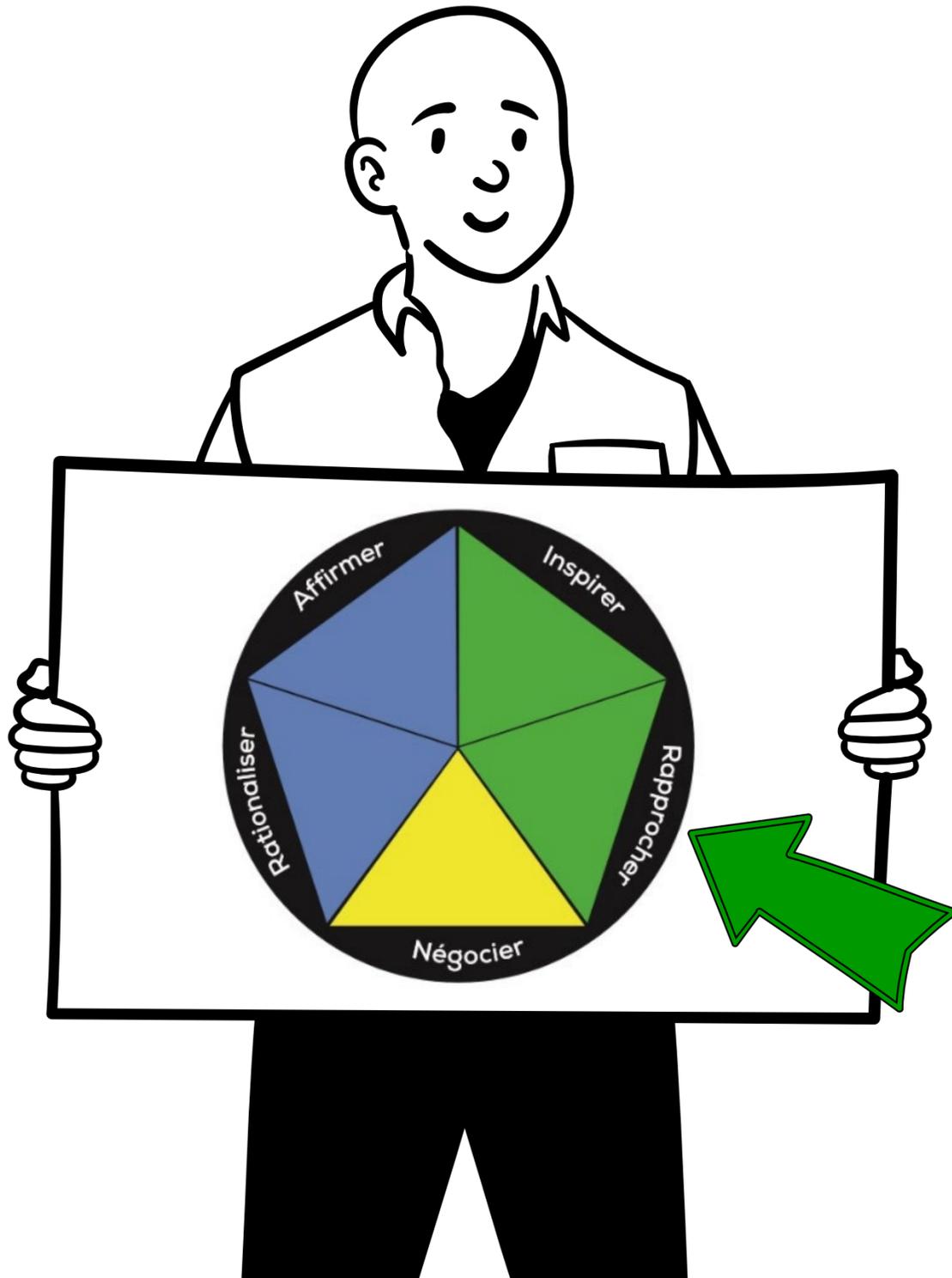
Ce style ressemble à :

» 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.**

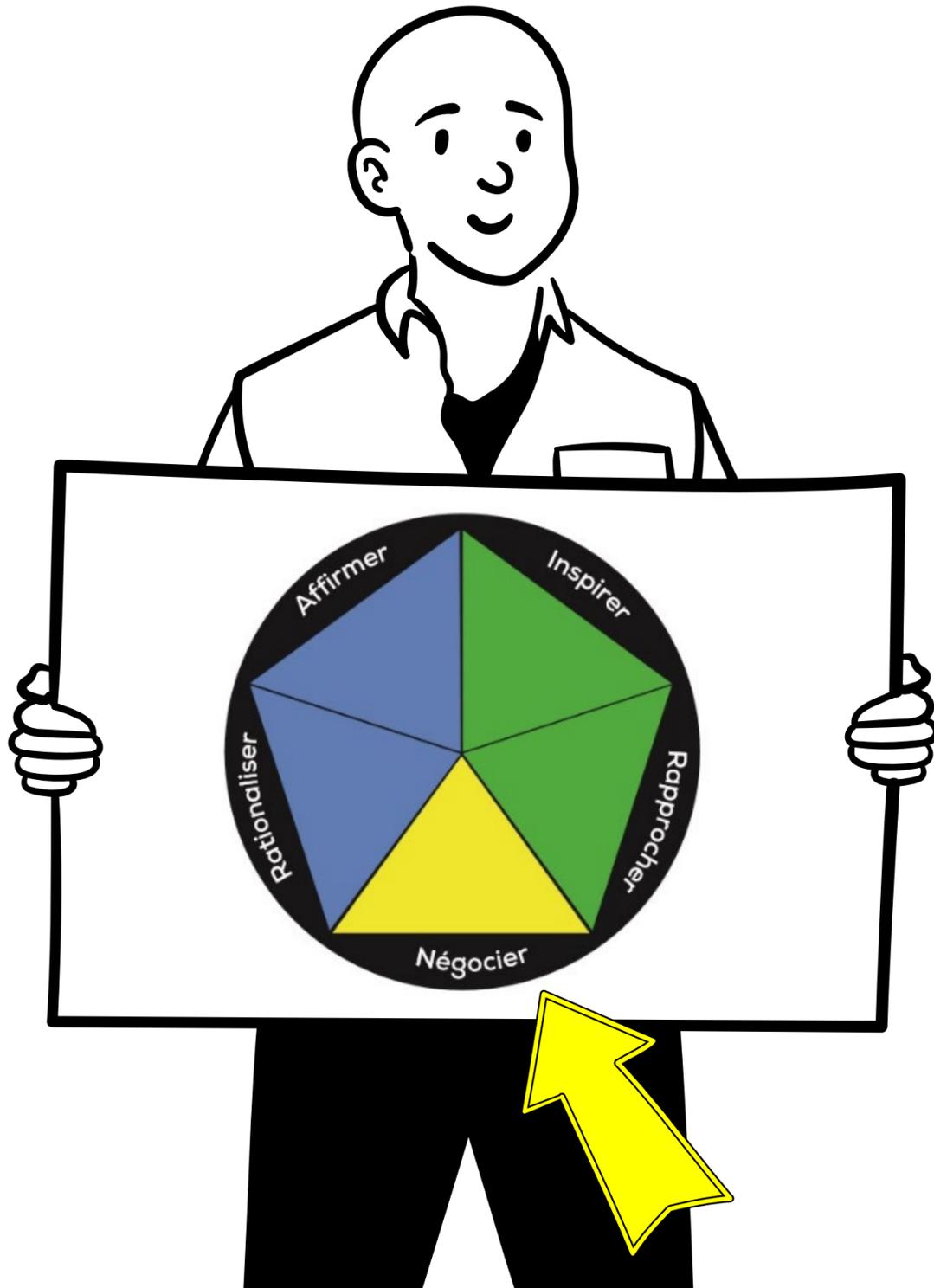
Ce style ressemble à :

» 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](http://www.menti.com) | Code : 39 70 41 9

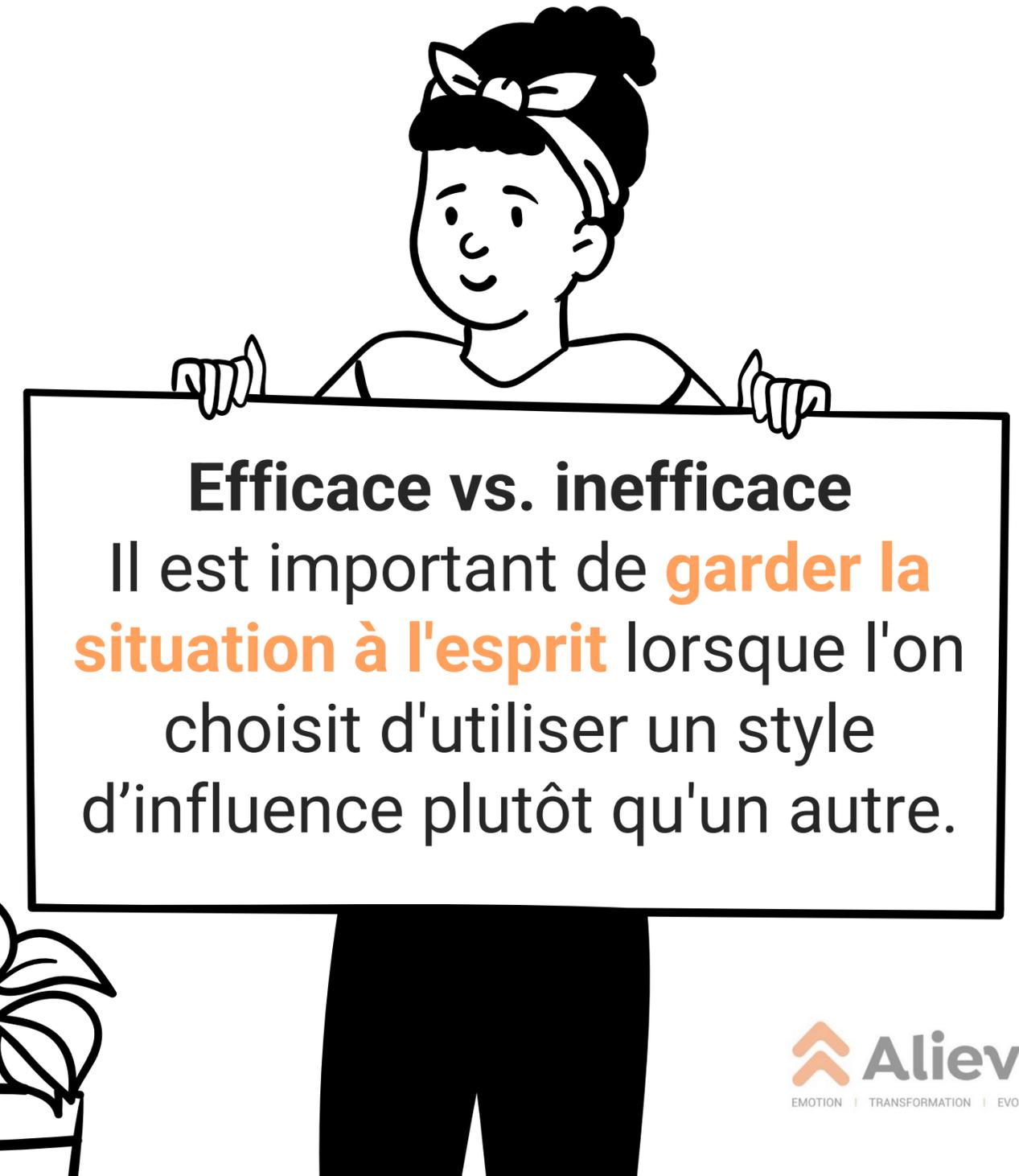


Allez sur [www.menti.com](http://www.menti.com) et utilisez le code 39 70 41 9

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

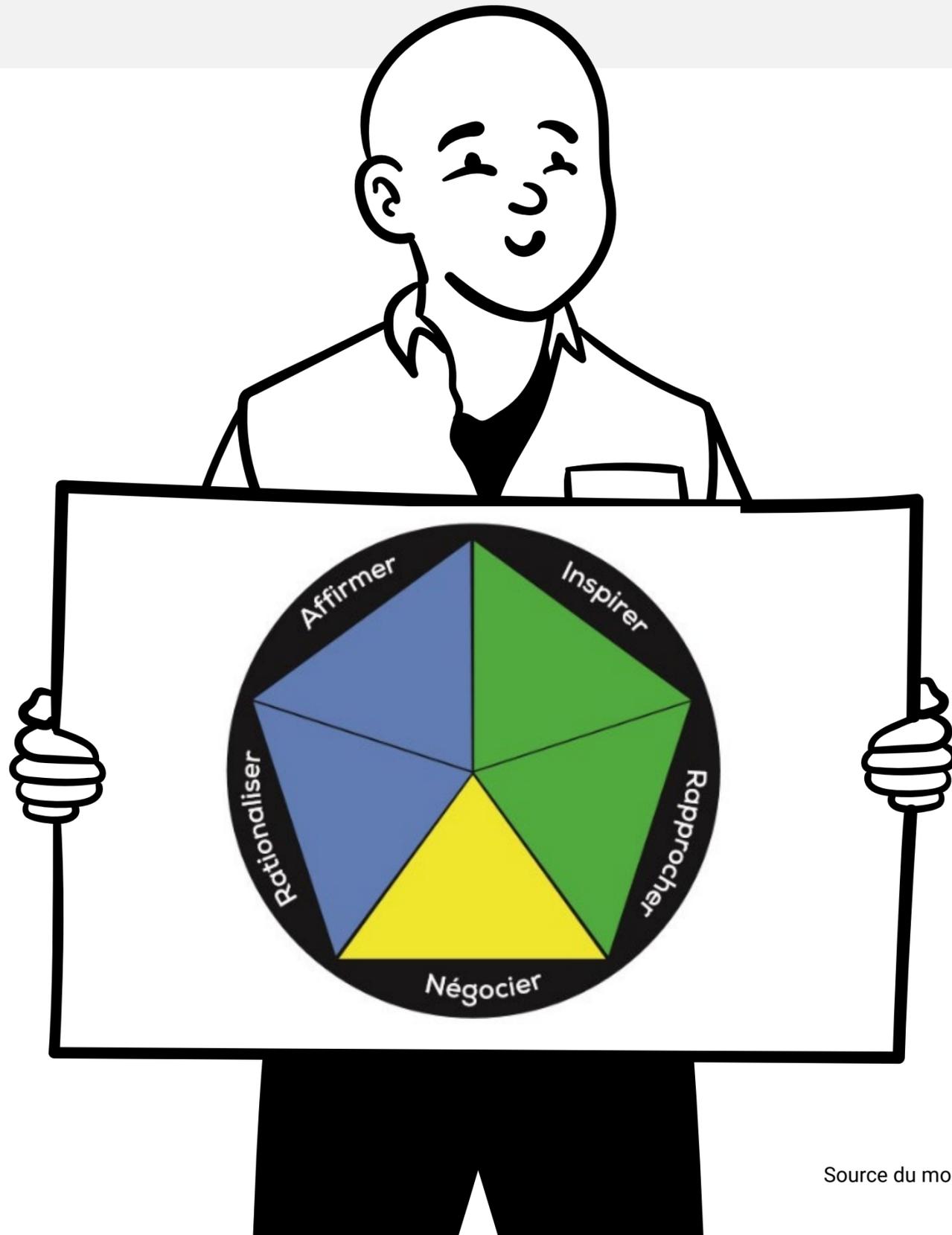


# Implications situationnelles



**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**

# Naviguer d'une style d'influence à un autre

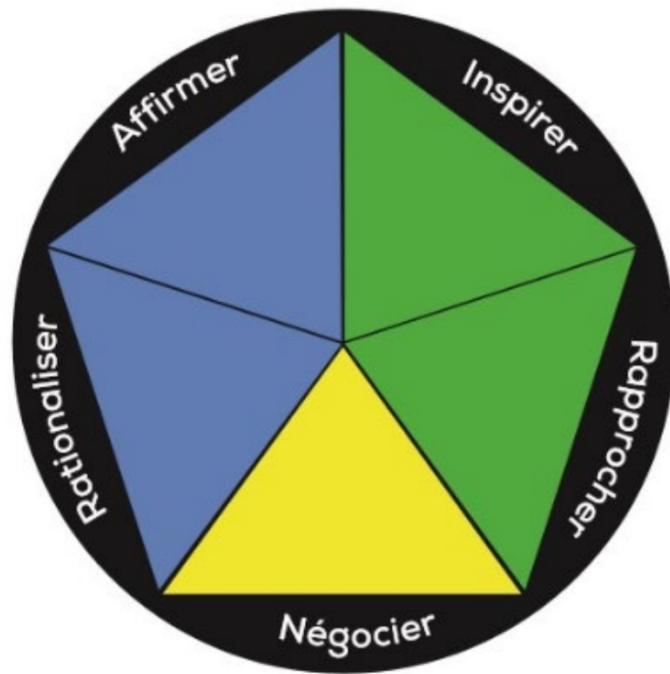
Vous pouvez améliorer l'efficacité de votre leadership d'influence :

- » 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 :

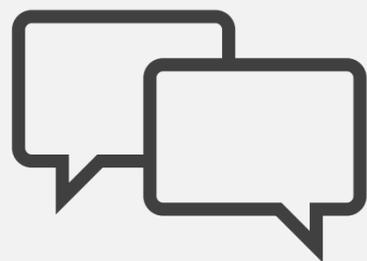
Un parcours d'apprentissage unique, immersif et interactif conçu juste pour vous pour booster votre influence!



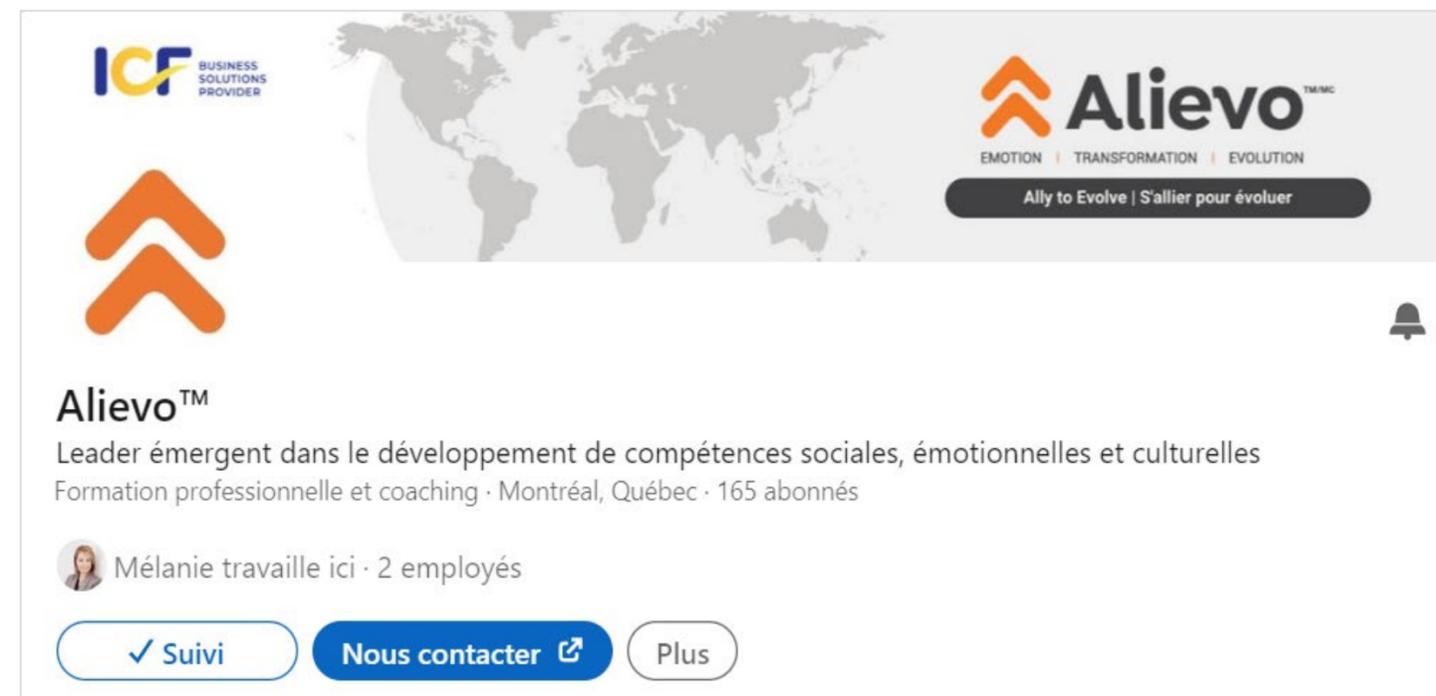
### Sommet sur le leadership de l'APEX

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

