

Table des matières

Introduction – Le devoir d’influence	1
Des managers parlent	2
Du devoir d’influence	4
Comment développer votre influence ?	4
Mais alors, vous nous apprenez à manipuler ?	5
Quelle démarche pour développer votre influence ?	7

PARTIE 1

Comment développer toutes vos possibilités d’influencer ?

Chapitre 1 – Inspirez-vous des comportements de personnes d’influence	11
Êtes-vous une personne d’influence ?	12
Comment se comportent les personnes d’influence ?	17
Chapitre 2 – Utilisez les sources naturelles d’influence	33
Disposez-vous de sources naturelles d’influence ?	33
Être doté d’un grade et d’un statut hiérarchique	36
Disposer de moyens suffisants	38
Être responsable des règles qui régissent la vie collective	40
Être chargé d’évaluer ses collaborateurs	41
L’entretien d’évaluation	42
Être bien placé pour répondre aux problèmes socio-économiques	43

Être en situation de proximité	45
Avoir des possibilités d'informer.....	47
Posséder les compétences professionnelles de ses collaborateurs	48
Avoir des résultats visibles	50
Chapitre 3 – Faites jouer les systèmes d'influence existant dans votre milieu professionnel	53
Quels sont les systèmes d'influence de votre milieu professionnel ?	54
Tout est bien organisé et prévu (type A).....	59
Une communauté humaine informelle et solidaire (type B) ...	61
Toute l'organisation est tournée vers les résultats (type C).....	63
Le triomphe du pragmatisme (type D).....	66
Des méthodes de management très élaborées (type E).....	68
De nombreuses stratégies individuelles sont possibles (type F)	70
PARTIE II	
Comment utiliser efficacement toutes vos possibilités d'influence ?	
Chapitre 4 – Les trois façons d'utiliser efficacement son influence : l'autorité, l'entente, la négociation	77
Le cas de la compagnie d'assurances Protector	77
Vous avez davantage de pouvoir que l'autre : exercez votre autorité.....	80
Vous avez autant de pouvoir que l'autre : pratiquez l'entente...	87
Vous êtes en situation de pouvoir flottant : négociez !	93
Dosez l'autorité, l'entente et la négociation	95
Solutions du cas : analyse critique des dosages.....	97
Chapitre 5 – Déjouez les pièges de la pseudo-négociation	103
Êtes-vous un pseudo-négociateur ou un vrai négociateur ?	104
Les quatre erreurs des débutants	107

TABLE DES MATIÈRES

Par-delà la morale, la logique et l'objectivité.....	112
Arrêtez de rêver !	115
Libérez-vous de la peur de l'autre	118
Soyez des stratèges honnêtes.....	121
Chapitre 6 – Jouez la négociation sous toutes ses formes	123
Quels styles de négociation utilisez-vous ?	123
Cinq styles de négociateur.....	134
L'approche persuasive	135
L'approche coopérative	138
L'approche réputée idéale	140
L'approche par la conciliation	143
L'approche par les procédures.....	145
Tenir compte des styles de négociation de son interlocuteur ...	147
Chapitre 7 – Information et changement : des occasions stratégiques d'influence	151
Vos possibilités d'influence en cas de rumeurs.....	151
Vos possibilités d'influence en cas de rétention d'information...	159
Vos possibilités d'influence en cas de changement	166
Conclusion – Et maintenant, comment progresser ?	179
Pratiquez l'auto-influence	179
Osez réfléchir à votre stratégie d'influence	179
Ruminez efficace !	180
Soyez lucide sur la situation	180
Décidez des actions pratiques.....	180
Mettez-vous en condition de réussite de ces actions pratiques par auto-influence.....	181
Testez la validité de vos projets de changement	182
Continuez d'agir comme avant.....	182
Veillez à la manipulation inconsciente.....	183
Osez le premier « petit pas d'amélioration »	183
Bibliographie	185