



## Chronique de [Cathia Birac](#)

Directrice associée, Axel Performance

### Influencer un supérieur, oui c'est possible...

**Nombre d'entre nous cherchent à influencer notre hiérarchie pour avancer dans nos projets, atteindre nos objectifs, ou tout simplement faire notre travail. Voilà quelques idées pour vous construire votre propre stratégie d'influence et faire avancer les choses dans le bon sens !**

N'avez-vous jamais pensé ou entendu dire : « Le problème c'est mon chef, c'est le patron du service, ou c'est ce manager qui se dit être le sponsor de ce projet et qui pourtant ne joue pas le rôle attendu » ? Vous avez peut-être même déjà essayé d'aborder le point avec lui, vous lui avez dit ce que vous pensez mais cela n'a pas marché, rien n'a changé, il ne vous a pas écouté, a fait semblant de ne pas comprendre, ou s'est mis sur la défensive. Vous avez alors cherché des explications à ces comportements qui vous dérangent : « Il n'est pas courageux, il est politique, il ne pense qu'à sa carrière, il tient un double discours ... ».

Résultat : démunis, désabusés, démotivés, vous parlez du problème entre collègues, vous dites que vous ne pourrez rien y faire et laissez la situation se détériorer...

### Mission impossible ?

Pourrait-il en être autrement ? Pourrions-nous être en mesure d'influencer ce chef, ce patron, ce manager, afin de l'amener de façon subtile à monter au créneau, à nous apporter le soutien que nous attendons de lui, à ce qu'il soit finalement exemplaire ?

A cette idée, la plupart d'entre nous pensons tout de suite qu'il s'agit d'une mission impossible : « Je n'en serais jamais capable, de toute façon il ne changera jamais, ce n'est pas mon rôle... » Et vous avez en partie raison : avant de vouloir changer les autres, prenons un miroir et regardons-les choses en face : Serait-il possible que nous contribuions au problème ? Que nous nous racontions des histoires ? Que notre façon de faire actuelle ne reflète pas ce que nous voulons vraiment ? Que nous nous cherchions des excuses car nous avons baissé les bras ?

### Créer votre stratégie d'influence

Si tel est le cas, il est temps de reprendre les choses en main et de décider comment vous y prendre. Nous allons vous aider à **définir votre « stratégie d'influence »**, une stratégie qui mettra toutes les chances de votre côté pour réussir, le type de stratégie que mettent en place les vrais « Influenceurs », ceux qui arrivent à changer l'impossible !

- **Donnez envie** à l'autre de faire ce que vous attendez de lui. Pour cela il vous faudra le toucher, trouver ce qui le fait vibrer, ce qui compte vraiment pour lui, quelles sont ses vraies valeurs... et utiliser cette corde sensible pour le motiver au plus profond de lui-même. De manière à éveiller sa conscience, pensez par exemple à lui faire vivre la réalité du terrain ou à utiliser des témoignages poignants en guise d'exemples de ce qui pourrait arriver si rien ne change.
- **Rendez capable.** Assurez-vous que l'autre soit capable de faire ce que vous attendez de lui : A-t-il une connaissance suffisante du domaine ou du projet ? Est-il réellement capable d'en défendre les intérêts en face de sceptiques ou de détracteurs ? Est-il lui-même capable d'influence ? Si tel n'est pas le cas, trouvez des solutions pour lui apprendre à le faire. Peut-être pourriez-vous suggérer des points réguliers d'information, des formations, voire obtenir une session de « team building » pour une montée en compétence conjointe ?
- **Montrez vous-même l'exemple.** Soyez un modèle de comportement sur les choses que vous reprochez à l'autre. Par exemple, si vous attendez de lui qu'il respecte un engagement, assurez-vous de toujours respecter les vôtres et confrontez-le (sans le mettre en porte-à-faux) lorsqu'il ne tient pas un engagement. Faites aussi jouer l'effet de groupe et impliquez les personnes susceptibles de l'influencer dans le sens

escompté (direction, représentants du personnel, associations professionnelles, actionnaires ou tout autre leaders d'opinion formels ou informels).

- **Donnez l'aide nécessaire** pour faciliter la tâche. Devenez une sorte de « coach », voyez comment vous pouvez de votre côté contribuer à ce que les choses soient le plus facile possible de façon à obtenir son soutien.
- **Trouvez une « carotte »**, quelle qu'elle soit. Il s'agit de penser à des récompenses, des choses qui motiveront l'autre à faire ce que vous attendez de lui. L'idéal serait que ce que vous voulez fasse partie de ses objectifs annuels afin que cela impacte sa rétribution. Si cela semble difficile à faire, alors utilisez les formes de reconnaissance dont vous disposez à votre niveau. Dire « merci », « c'était bien », « j'ai apprécié ton .... », « bravo pour... » sont autant de marques de reconnaissances qui motivent, si toutefois sincères !
- **Adaptez l'environnement** : Restez proche, cherchez le contact, réduisez la distance qui vous sépare, revoyez vos modes de fonctionnement, votre façon de communiquer et trouvez des moyens pour rappeler à l'autre ce que vous attendez, à l'aide de post-its par exemple ou tout autres rappels visuels.

**Pour réussir à influencer, les recherches auprès des plus grands influenceurs ont montré qu'il est nécessaire de combiner les sources d'influence : c'est ce que nous avons commencé à partager avec la stratégie décrite ci-dessus.**