



Vous pouvez nous suivre sur:

: <https://www.facebook.com/coachingchristian>

: <https://christian-charlat.com>

: <https://www.youtube.com/channel/UC5T-IUJYWjCyYhKgsVMJkGg>

: https://www.instagram.com/coachingtips_by_christian/?hl=fr



Episode 60 Saison 2

Développez votre soft power

Et gagnez en influence !

Épisode 1 Le jeu de lois

Tout est communication dans le monde professionnel, votre attitude, votre façon de vous habiller, de marcher, d'interagir avec votre entourage, vos propos, comme vos silences...

Autant maîtriser cette communication verbale et non verbale au service de vos objectifs, vous ne trouvez pas ?

Les pyramides hiérarchiques si elles existent dans les organigrammes ne sont plus aujourd'hui synonymes de lieu de pouvoir. Elles définissent surtout les responsabilités, les périmètres d'interventions au sein d'une entreprise.

Le vrai pouvoir, le lieu où se prennent cette multitude de décisions petites ou grandes est plus diffus au sein de l'organisation.

C'est précisément dans ce « chaos ordonné » que votre influence doit s'exercer.

Développer son soft power au sein d'une organisation supposera de travailler sa communication et sa capacité à influencer les prises de décisions.

Dans un jeu subtil où l'intérêt de l'entreprise et le vôtre se retrouvent, en convergence.

Arriverez-vous dans ce jeu à capter l'oreille des décideurs, afin qu'ils deviennent les annonceurs de vos décisions ?

Arriverez-vous, si vous êtes managers ou en responsabilité, à développer votre crédibilité de telle manière que votre grade ne soit pas l'alpha et l'Omega de vos décisions mais que vous arriviez à obtenir l'adhésion de votre entourage ?

Contrairement au jeu de l'oie qui est considéré comme un jeu de hasard ; travailler son influence répond au contraire à ne rien laisser au hasard ; C'est la raison pour laquelle nous avons intitulé cet épisode le jeu de lois. A quelles lois ou règles l'influence répond-elle ?

La première règle est contre-intuitive on attend d'un professionnel ou un manager qu'il ait réponse à tout.

Et si la première règle que nous vous proposons était plutôt savoir poser les bonnes questions au bon moment.

1.

Cesser de donner votre avis Afin de poser les bonnes questions

Une opinion qui s'exprime c'est une porte qui se ferme.

Laissez-moi vous raconter l'histoire de Charles-Henri...

C'est un jeune homme de bonne famille.

Sa chambre au premier étage d'un château en Touraine a une superficie de 60 M2 richement ornée.

Ses parents afin de l'initier à l'art ont décidé de mettre sur le mur en face de son lit un tableau de Picasso d'une grande valeur.

Une nuit, malheureusement, des voleurs s'introduisirent dans sa chambre et emportèrent dans la nuit le tableau...

Le bruit qu'ils firent réveilla Charles-Henri qui ne bougea pas de son lit et ne porta pas plainte le lendemain...

Pourquoi ?

Cette histoire, mainte fois racontée en séminaire, a un objectif ; Obliger à découvrir la raison de l'attitude désinvolte de Charles-Henri face à ce larcin ? En ne posant que des questions ouvertes.

Quelles sont les questions les plus souvent entendues ?

Le tableau était-il assuré ? Charles-Henri connaissait-il les voleurs ? Ce tableau avait-il de la valeur pour lui ? Charles Henri s'intéressait-il à l'art ? Le tableau est-il un vrai ? etc...

A l'analyse ces questions n'en sont pas. Il s'agit de la tentative de valider une hypothèse ou une vision du sujet de l'auteur de la question ; pensée que l'on trace assez bien ; Soit Charles Henri est indifférent à l'art, complice, escroc en assurance ...

Peu de questions ouvertes et de vraie compréhension du contexte sont posées à vrai dire.

Combien de réunions auxquelles nous avons assisté où les participants argumentent, défendent leur point de vue, s'opposent. On entre dans le domaine des avis tranchés, opinions définitives...

On assiste à un match de votre sport préféré avec pour objectif de marquer le plus de points et emporter la victoire (éphémère) d'une décision favorable, d'un budget, d'une augmentation de périmètre...

Mais au prix d'équipes ou collègues qui préparent déjà la revanche...ou l'échec de cette victoire emportée de haute lutte.

2.

L'art de poser la bonne question au bon moment

Bien évidemment personne ne pense sérieusement que votre vie doit désormais se limiter à poser des questions sans jamais exprimer le moindre avis ou la moindre opinion !

En tout cas, quel que soit le sujet commencer par poser des questions ouvertes, permet l'expression des uns et la compréhension du contexte pour les autres.

Tout le monde, ou presque a suivi un stage de communication où étaient évoquées les questions ouvertes, semi ouvertes, fermées... (en annexe de cet article vous trouverez un petit rappel)

Généralement c'est le stage que l'on oublie le plus rapidement.

Vous savez pourquoi ?

Notre système éducatif dans sa partie contrôle de connaissances attend des réponses, les bonnes si possible.

Tout petit nous avons été formatés à répondre, vite et bien, c'est la réponse qui compte, pas la question.

C'est la raison pour laquelle nous avons pléthore de caïds d'estrades lors des grandes messes d'entreprises où défilent en rang d'oignons les thuriféraires de la stratégie de l'entreprise qui vous assènent des vérités et ont réponse à tout.

Pas de souci tout est prévu, planifié, voilà comment les choses vont se passer !

Sauf que, souvent, la vie est pleine de surprises et les choses ne se déroulent pratiquement jamais comme prévu.

Ce n'est pas grave ils poursuivent dans la même direction. Un jour ils auront raison ; je vous l'avais bien dit.

Vous souhaitez faire adhérer votre entourage à votre projet ? Obtenir un budget pour mettre en œuvre votre projet ?

Faites deux choses :

- Rencontrez de manière informelle tous les décideurs ou personnes qui auront une influence ou un rôle clé dans votre projet quel que soit le niveau.

Posez le problème à régler sans parler de solution ni vous mettre candidat et demandez leurs, sous forme de question ouverte, comment voyez-vous les choses ? Selon vous quelles solutions faudrait-il mettre en œuvre ?

S'agit-il pour vous d'un sujet qu'il faudrait régler ? Serais-tu disposé à participer à un groupe de travail ? A à un décideur budgétaire, pensez-vous que ce sujet mérite qu'on investisse dessus ? Qu'il pourrait rapporter plus à l'entreprise ?

- Le jour où vous présenterez formellement votre projet, attribuez à vos collègues interrogés la paternité de l'idée.
Selon vous quelle est l'idée à laquelle les gens adhèrent avec le plus de force ?
La leur bien sûr ?

Riche de tous ces supports, idées, vous pourrez présenter votre projet sous forme de questions et réponses entendues chez vos collègues.

Vous n'êtes plus dans ce schéma dans l'exposé de **votre** idée, étayée par **vos** chiffres, **votre** opinion, et **votre** avis, avec en fin **votre** conclusion.

Non vous avez partagé, suscité le constat, suggéré le projet, dévoilé ce que pourrait être la méthode pour mettre en place une solution ; pour toutes et tous vous apparaîtrait comme le leader naturel du sujet.

Simplement vous avez transité par un outil formidable et sous employé des questions ouvertes, posées à tous ceux qui ont un intérêt dans le sujet qui vous intéresse.

Conclusion épisode 1

J'ai une question pour vous.

Quand est-ce que vous vous y mettez ?

A poser des questions au lieu d'émettre des opinions ?



Consultez nos **formations digitales payantes**, **nos speed trainings gratuits**, et séminaires en lignes qui peuvent vous être utiles afin de progresser dans vos vies personnelles et professionnelles.

<https://christian-charlat.com>