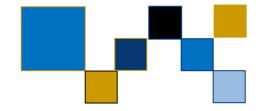


verticale

La différenciation La différenciation horizontale



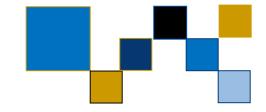




Les décisions structurées

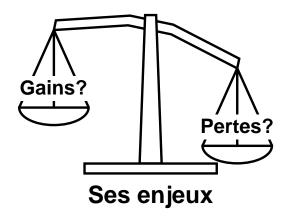
Les décisions non structurées



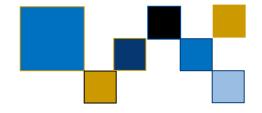


2) Développer des alliances.



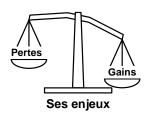


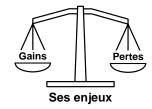


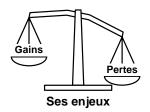


2) Développer des alliances.

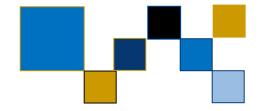












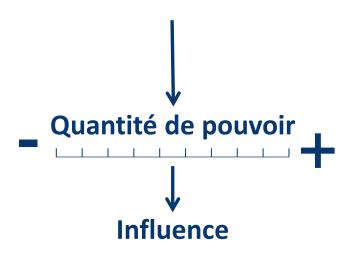
3) Accroître son pouvoir.



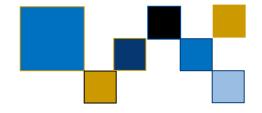
Le sens politique, c'est savoir comment utiliser son **pouvoir** efficacement.



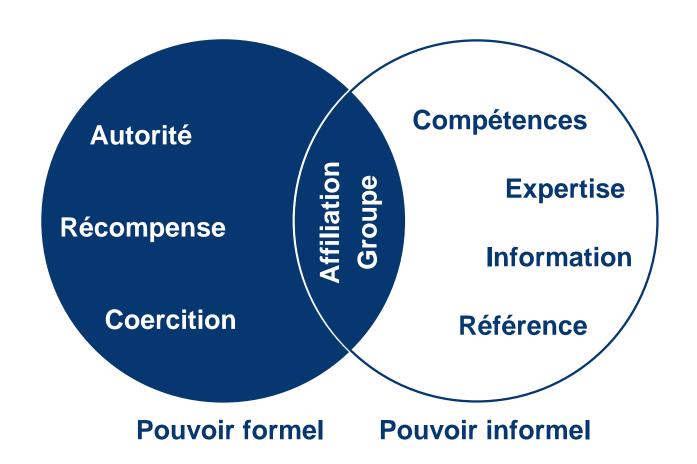
Le pouvoir, c'est la **capacité** de faire faire aux autres, ce que l'on souhaite qu'ils fassent.



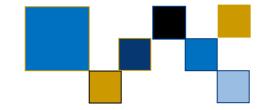




3) Accroître son pouvoir.



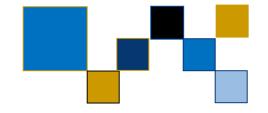




4) Être stratégique.

	Comportement	Bon	Mauvais
1	A un sens aiguisé des motivations humaines	√	
2	Prévoit les conséquences de ses actes	1	
3	Ignore ceux qui veulent protéger leur territoire		/
4	Comprend le fonctionnement des organisations	1	
5	Évite d'entrer dans les luttes d'influence		/
6	Ne sait pas convaincre la haute direction		1
7	Considère la politique essentielle dans l'organisation	√	·
8	Ne tient pas compte des procédures établies		/
9	Préfère dire aux autres ce qu'ils veulent entendre		/





4) Être stratégique.

Le joueur aux comportements machiavéliques (plus de 76)

- Possède une grande soif de pouvoir.
- La plupart de ses comportements sont politiquement motivés.
- La fin justifie les moyens.





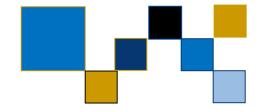
Le stratège (56-75)

- Est habile à utiliser les tactiques politiques.
- Possède un sens affirmé de l'éthique.
- Cherchera à faire bénéficier son équipe et son organisation des retombées de ses comportements politiques.

Le survivant (36-55)

- Saisit quelquefois les opportunités qui s'offrent pour jouer.
- Évite de faire des erreurs politiques majeures.
- Cherche à entretenir de bonnes relations avec tout le monde.





4) Être stratégique.



Le bon soldat (16-35)

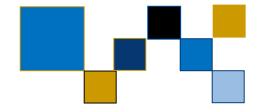
- Fait confiance facilement aux autres.
- Évite à jouer le jeu politique : il observe, mais ne joue pas.
- Fait avancer sa carrière sur la base de ses compétences.

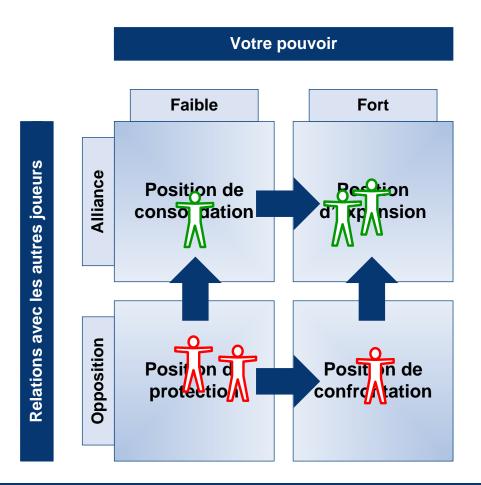
L'agneau sacrificiel (en dessous de 16)

- Est persuadé que le mérite suffit pour avancer dans l'organisation.
- Peut être la victime du jeu politique car n'aura pas su le décoder.
- A souvent une opinion très négative des jeux politiques.

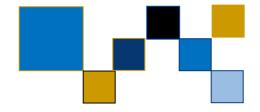


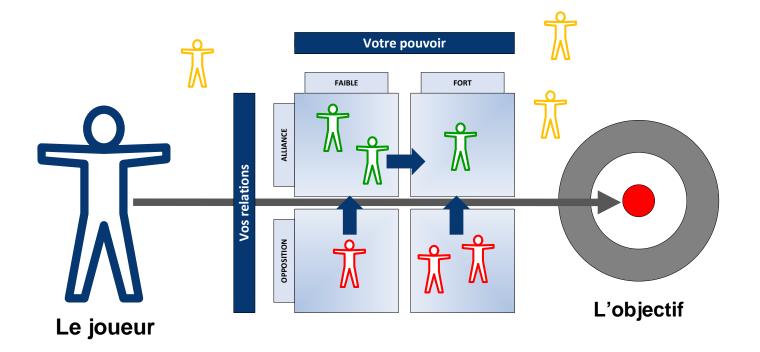




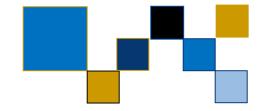




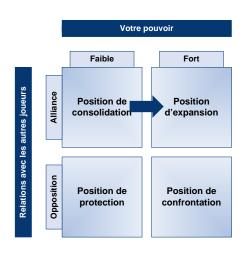




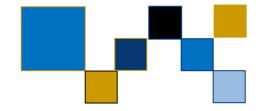




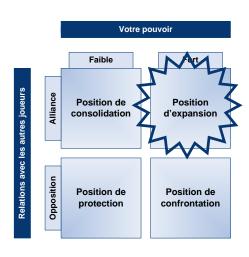
- Identifiez des alliés influents, consultezles, côtoyez-les, et insistez sur la compatibilité de vos enjeux respectifs.
- Demandez-leur de partager leurs leviers de pouvoir avec vous.
- Sollicitez l'aide de vos alliés : précisez leur contribution attendue.
- Faites preuve d'objectivité et montrez un solide jugement dans ce que vous demandez à vos alliés.
- Demandez à vos alliés d'intervenir en votre faveur.



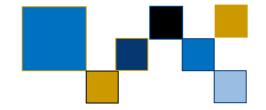




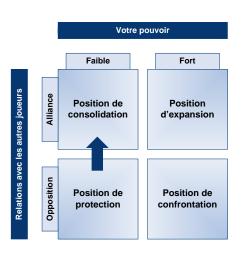
- Aidez vos alliés à gérer leurs enjeux (à faire des gains et à éviter des pertes).
- Partagez vos leviers de pouvoir avec vos alliés.
- Tenez toujours vos alliés informés.
- Soyez accessible pour vos alliés, répondez rapidement à leurs requêtes.
- Consultez vos alliés, partagez vos responsabilités avec eux, faites-les participer aux décisions.
- Soyez visible auprès de vos alliés.



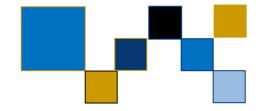




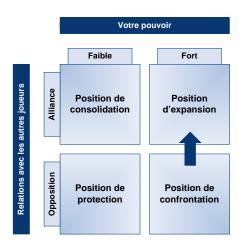
- Argumentez pour démontrer la faisabilité ou la pertinence de l'objectif qui suscite de l'opposition.
- Liez l'objectif aux besoins et aux valeurs des opposants.
- Écoutez les expressions d'opposition face à vos requêtes et exprimez de l'empathie.
- Expliquez en quoi l'objectif poursuivi aidera les opposants à maximiser leurs gains et à minimiser leurs pertes.



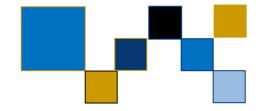




- Posez vos conditions et montrez en quoi elles permettent aux opposants de faire des gains et d'éviter des pertes.
- Imposez, exigez, mais sans agressivité.
- Inspirez confiance aux opposants, autant quant à votre image qu'à la qualité du projet ou de l'objectif poursuivi.
- Tentez de convaincre les opposants les plus récalcitrants un à un en privé et valorisez publiquement leur contribution.







Pour jouer habilement : 4 règles

İ

Règle nº 1 : Faites l'inventaire de vos bases de pouvoir dans votre contexte : êtes-vous en position de force ou de faiblesse?



Règle nº 2 : Si vous êtes en position de force, il faut le rester. Sinon, il faut accroître le nombre de bases de pouvoir que vous détenez et auxquelles vous avez accès.

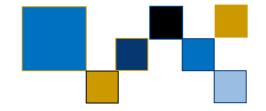


Règle nº 3 : Déchiffrez les enjeux des autres joueurs afin d'identifier les alliés et les opposants.

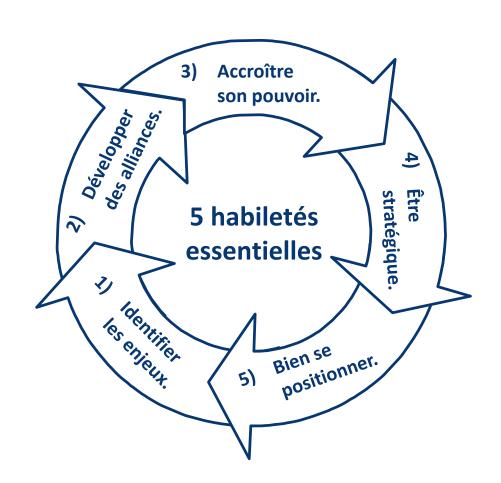


Règle nº 4 : Consolidez vos relations avec vos alliés. Quant à vos opposants, ils sont des alliés potentiels... faites les premiers pas et convertissez-les en alliés.

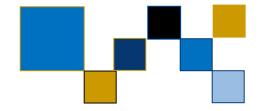




Pour jouer habilement : 5 habiletés



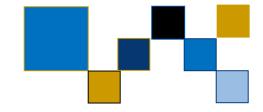




Bibliographie

- Crozier, M. et Friedberg, E., L'acteur et le système, Paris : Seuil, 1977.
- DuBrin, A., Winning Office Politics, Upper Saddle River:
 Prentice Hall, 1990.
- Harel-Giasson, F., «Les habiletés politiques : sans elles, point de salut!», Montréal : Revue Gestion, novembre 1993.
- Lainey, P., Pouvoir, influence et habiletés politiques dans les organisations, 3^e édition, Éditions JFD, 2017.







Jouez... et gagnez!

