

JOURNÉE
[COVID-19]

Accroître son influence auprès de la direction : le rôle des habiletés politiques

Pierre Lainey, CRHA
Maître d'enseignement
HEC Montréal



JOURNÉE
[COVID-19]

TROISIÈME VOLET

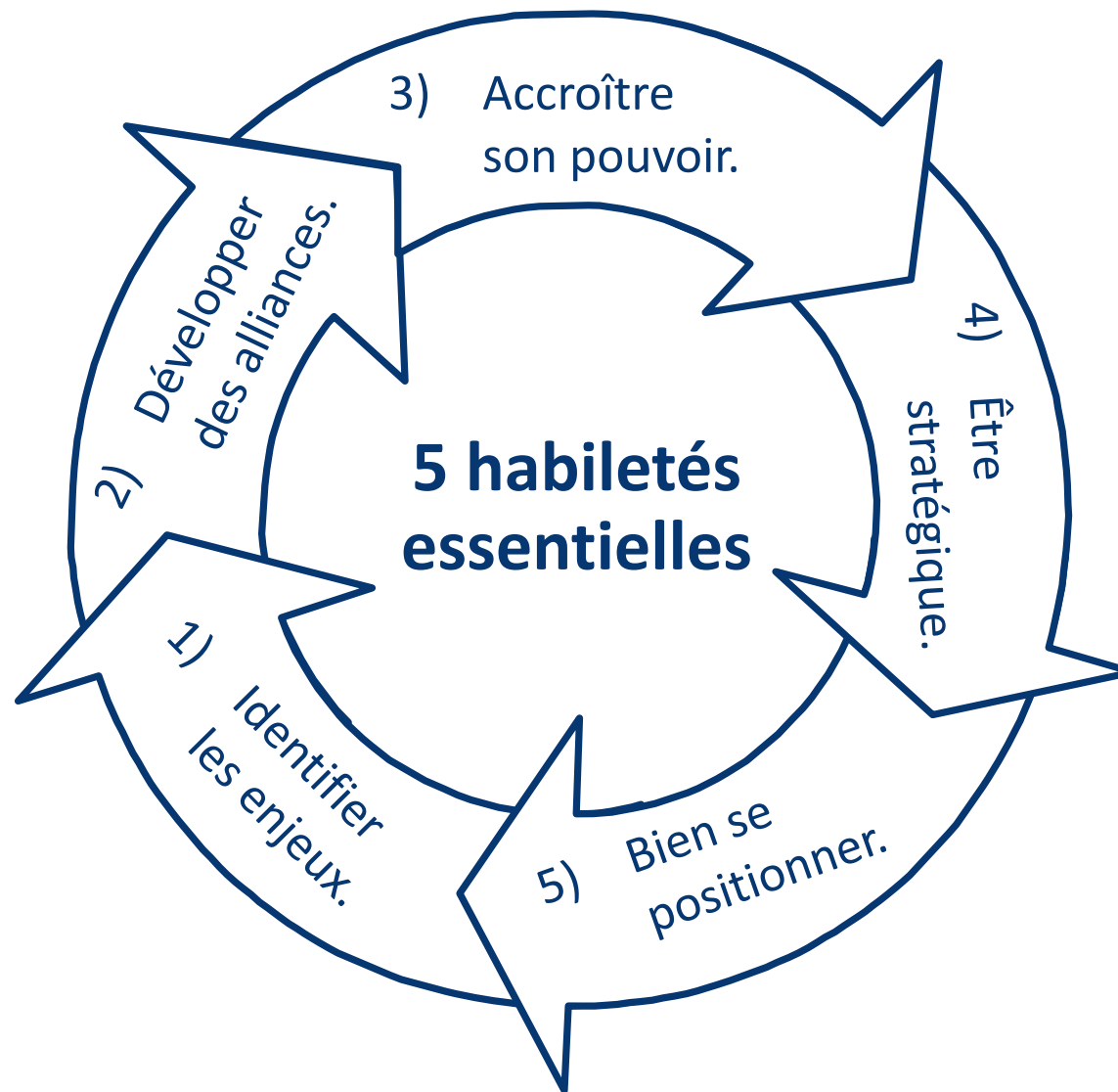
PRÉPARER UN RETOUR AU TRAVAIL DIFFÉRENT



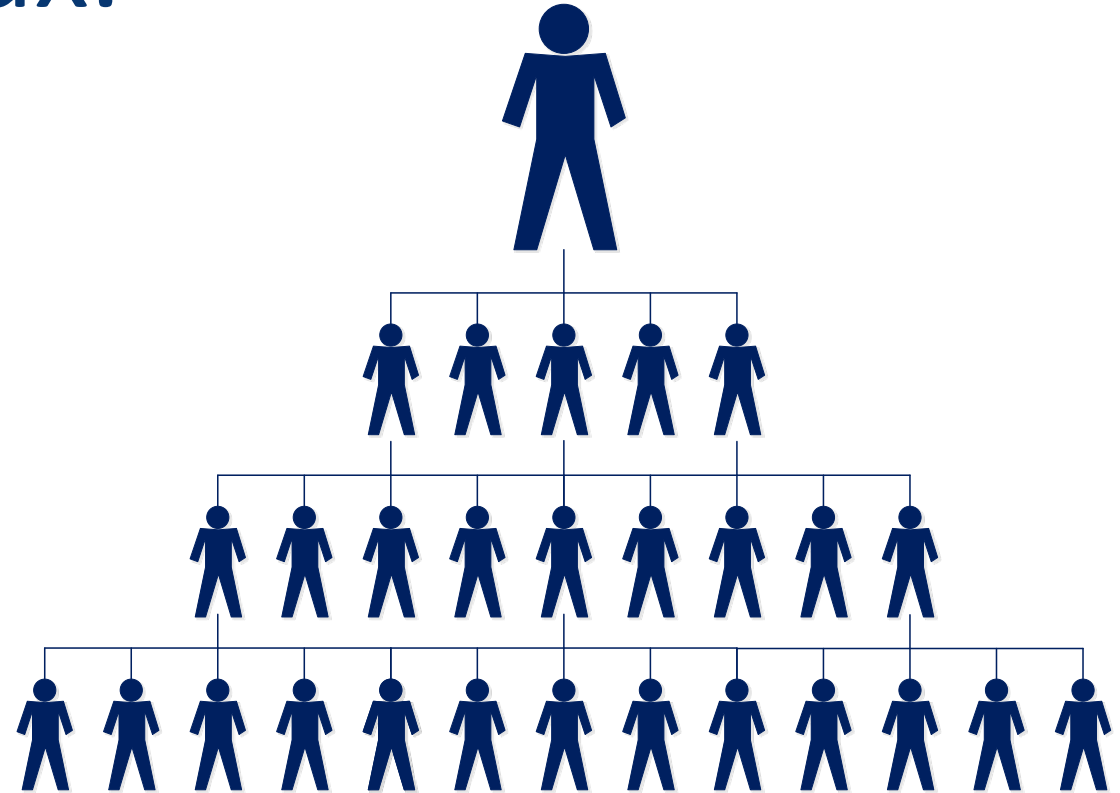
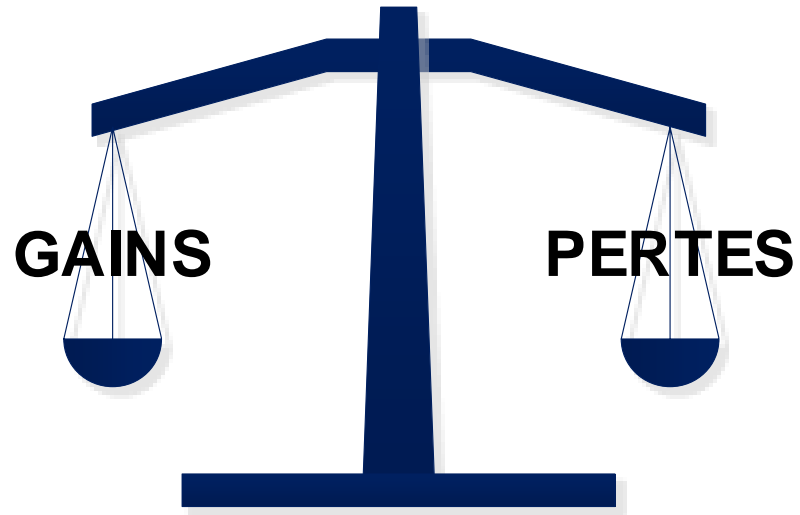
Le retour au travail...

- Maintenir le télétravail?
- Quelles méthodes et stratégies sont à revoir?
- Comment relever les défis organisationnels (pénurie de talents, rétention...) et humains (santé physique et psychologique) dans ce nouveau contexte?
- Comment aligner les visions quant à ce que sera le nouveau contexte de travail?

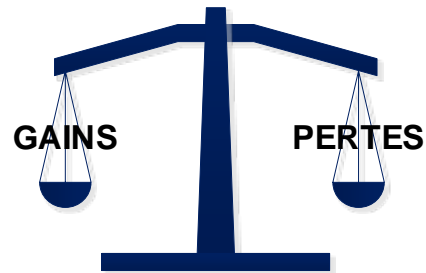
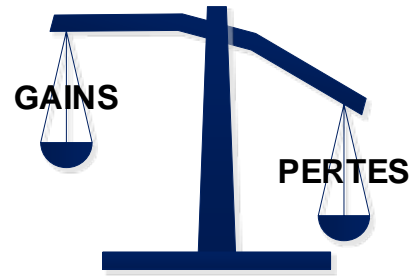
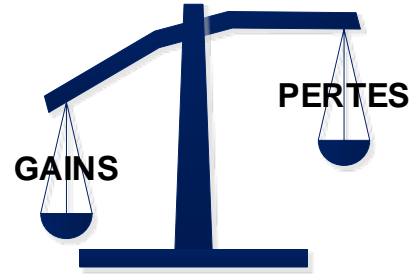




1) Identifier les enjeux.

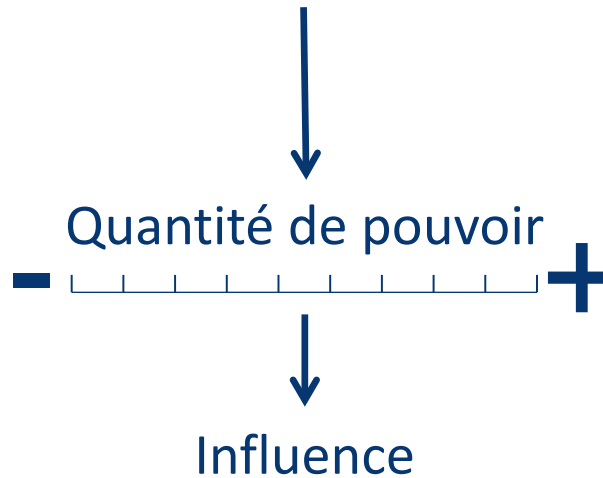


2) Développer des alliances.

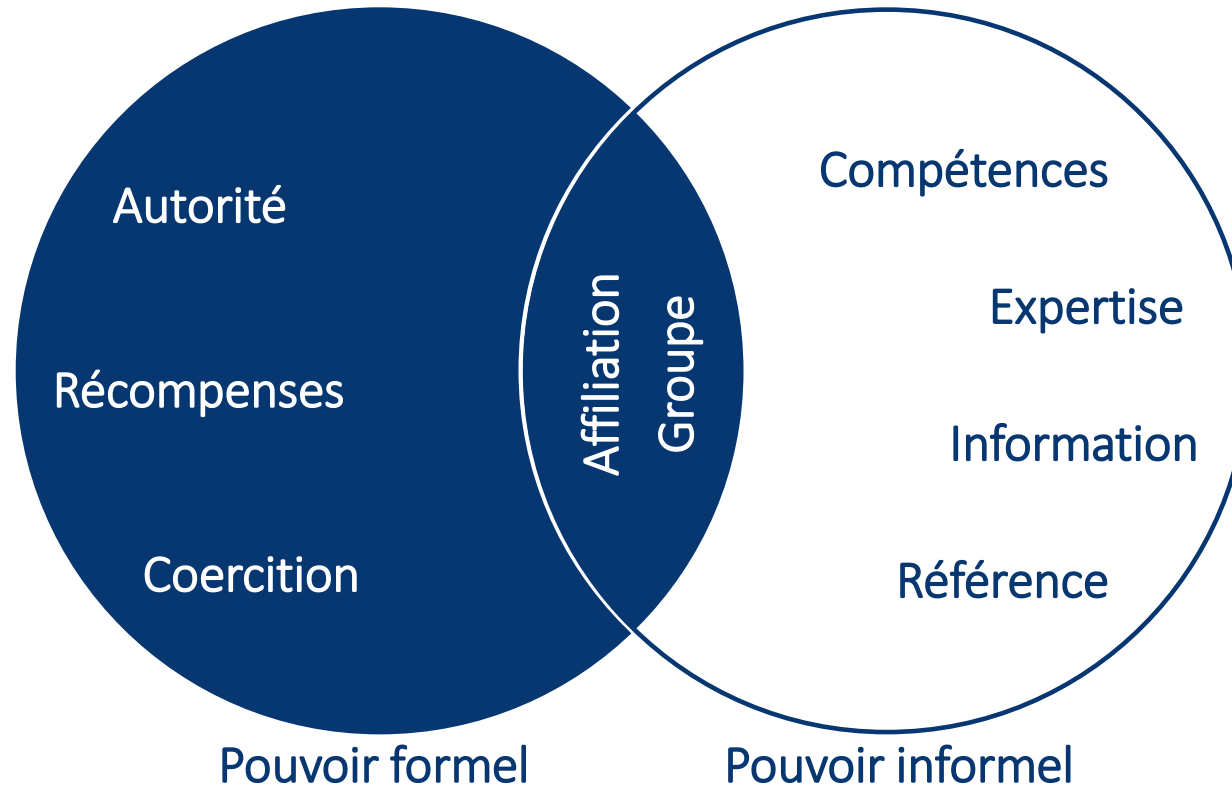


3) Accroître son pouvoir.

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



3) Accroître son pouvoir.



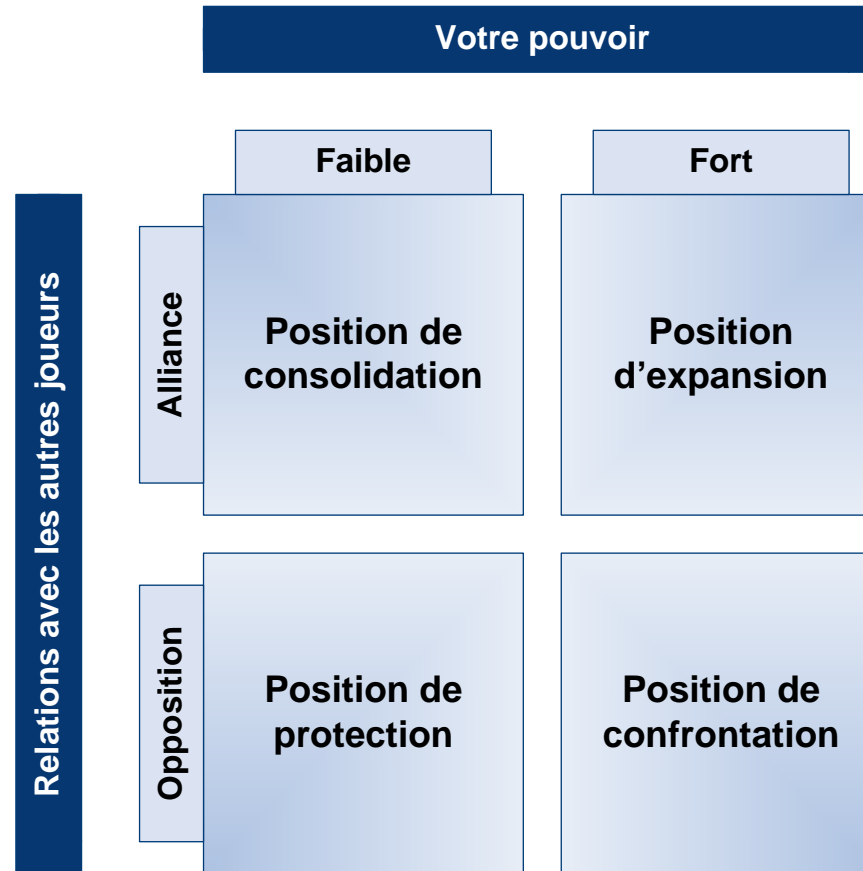
4) Être stratégique.



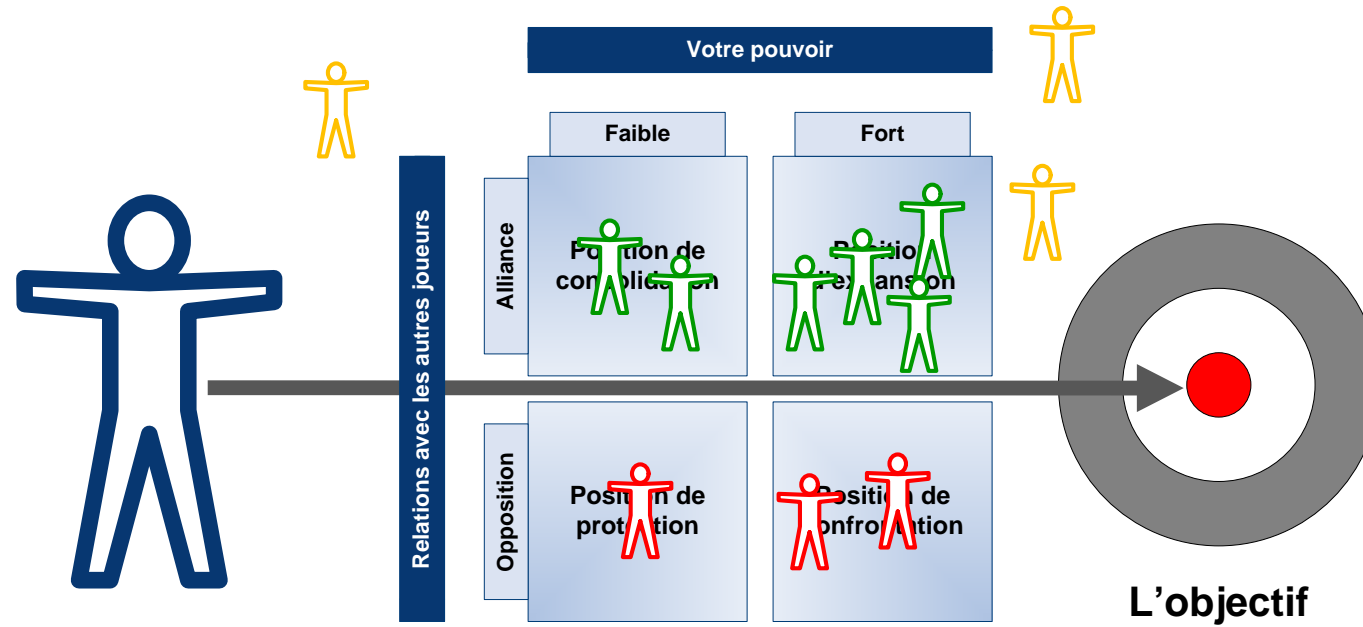
- Est habile à utiliser les tactiques politiques.
- Possède un sens affirmé de l'éthique.
- Cherchera à faire bénéficier son équipe et son organisation des retombées de ses comportements politiques.



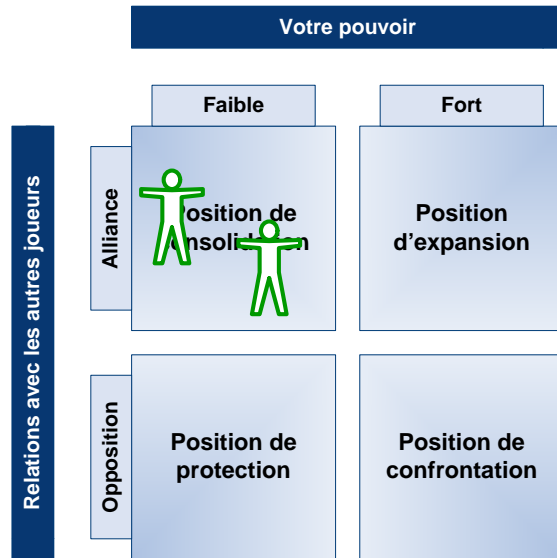
5) Bien se positionner.



5) Bien se positionner.

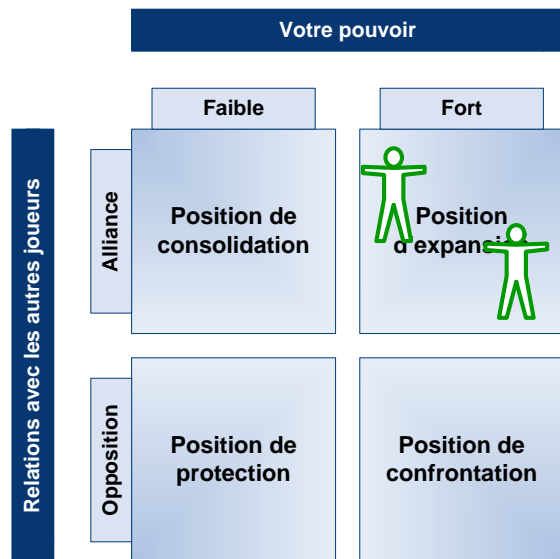


5) Bien se positionner.



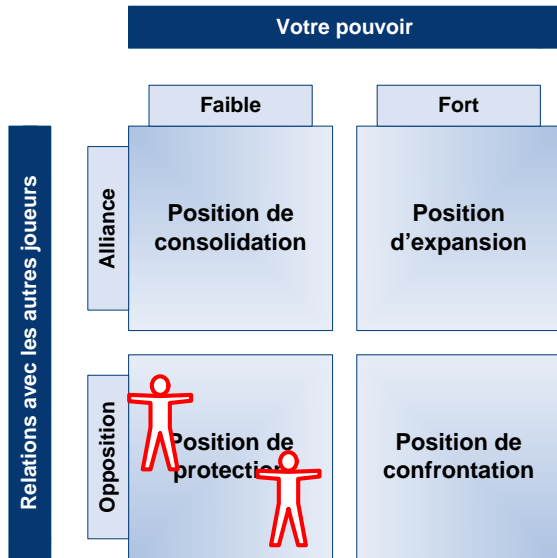
- Identifiez des alliés influents, consultez-les, côtoyez-les, et insistez sur la compatibilité de vos enjeux respectifs.
- Demandez-leur de partager leurs leviers de pouvoir avec vous.
- Sollicitez l'aide de vos alliés : précisez leur contribution attendue.
- Faites preuve d'objectivité et montrez un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

5) Bien se positionner.



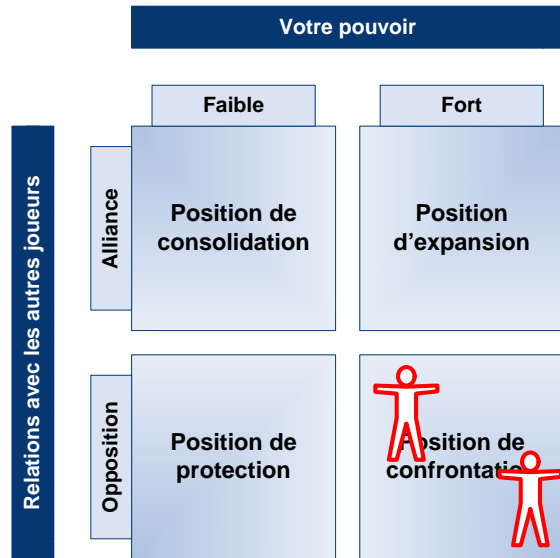
- Aidez vos alliés à gérer leurs enjeux (à faire des gains et à éviter des pertes).
- Partagez vos leviers de pouvoir avec vos alliés.
- Tenez toujours vos alliés informés.
- Soyez accessible pour vos alliés, répondez rapidement à leurs requêtes.
- Consultez vos alliés, partagez vos responsabilités avec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

5) Bien se positionner.



- 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.

5) Bien se positionner.



- 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.

Période de questions



JOURNÉE [COVID-19]



CRHA Ordre des conseillers
en ressources
humaines agréés