



Influencer autrement et plus efficacement

Par Dominique Morneau ©
dominique.morneau@gmail.com



Objectifs et horaire

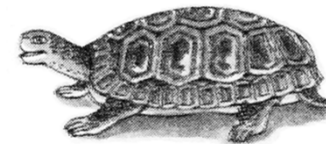
- *Objectifs* : au terme de la formation, les participants seront en mesure d'évaluer et de développer leurs habiletés à influencer les individus et les équipes de travail/d'évaluer et de développer leurs habiletés à composer avec la résistance des individus et des équipes de travail.
- *Plan* : introduction/relation/rétroaction/changement/conclusion.



Introduction



Relation





Relation

- Comment parviendrons-nous à influencer nos interlocuteurs de façon non-directionnelle et non-directive?

	Non-directive
Non-directionnelle	Comment?
Directionnelle	



Relation

- Les *pensées* qui nous habiteront et celles que nous ferons émerger chez nos interlocuteurs exerceront plus d'influence que les évènements qui les auront déclenchés.



Relation



- Les *pensées* qui nous habiteront et celles que nous ferons émerger chez nos interlocuteurs exerceront plus d'influence que les évènements qui les auront déclenchés.

Passé	Futur
Regrets	Anxiété
Portent encore la femme	Portent déjà la femme



Relation

- Les positions *Yin* et *Yang* se distribueront dans le tableau suivant afin de démontrer 3 postures favorables à l'influence.

Posture	Contenu	Processus
Suivre		
Diriger		
Guider		



Relation

- Étapes d'intervention de l'accompagnement traditionnel.
- Exercice en triades.

1. Identifier le sujet
2. Explorer la situation actuelle
3. Évaluer les nouvelles options
4. Planifier le changement
5. Réaliser les suivis



Relation

- Suggestions liées à l'accompagnement traditionnel.



Relation

- 1. *Ne pas se laisser trop absorber par le contenu de ce qui sera discuté* : demeurer en position *Yang* sur le processus d'intervention mais en position *Yin* à l'égard du problème exposé.



Relation

- 2. *Favoriser les silences réflexifs* : ces silences ainsi que le ralentissement du débit verbal indiqueront des avancées significatives de la part de l'interlocuteur.





Relation

- 3. *Partager son point de vue* : en respectant la séquence suivante : positions *Yin, Yin, Yang, Yin* afin de favoriser l'autonomie et le développement des compétences de l'interlocuteur.

Interventions	Positions
1. Quelles options pourrais-tu considérer?	Yin
2. Me permets-tu de t'en proposer?	Yin
3. Proposition d'options.	Yang
4. Qu'en penses-tu?	Yin



Relation

- 4. *Accepter de ne pas tout comprendre du cas qui vous sera exposé* : progresser avec l'interlocuteur en prenant garde de ne pas interférer avec son rythme de développement.

« Je pourrais lui faire signer le formulaire B-18 »



Relation

- 5. *Gérer avec souplesse l'alternance entre les étapes d'intervention* : se permettre de brefs mouvements en avant et de brefs retours en arrière si nécessaire mais de façon occasionnelle uniquement.

1. Identifier le sujet
2. Explorer la situation actuelle
3. Évaluer les nouvelles options
4. Planifier le changement
5. Réaliser les suivis



Relation

- 6. *Orienter la discussion du général vers le spécifique* : partir des préoccupations de l'interlocuteur.





Relation



- Exercice en triades pendant 10 minutes.

1. Identifier le sujet
2. Explorer la situation actuelle
3. Évaluer les nouvelles options
4. Planifier le changement
5. Réaliser les suivis



Rétroaction



Rétroaction

- Comment vais-je réagir à la demande formulée par Evans qui me supplie de lui acheter un avion téléguidé en retour d'une augmentation de ses résultats scolaires?



Rétroaction

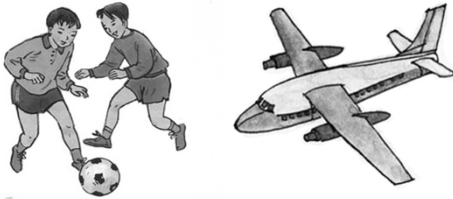
- Les *agissements* et le langage pourront influencer les *pensées* dans la mesure où les *renforcements* et les *punitions* offertes ne seront pas suffisants pour expliquer la modification des *agissements*.

	Temps 1	Temps 2
Condition 1	Payé	Pas payé
Condition 2	Pas payé	Pas payé



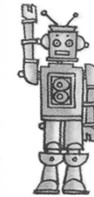
Rétroaction

- L'une des limites liées aux *renforcements* sera démontré par l'histoire des joueurs de football turbulents ainsi que ma décision à l'égard de l'achat de l'avion télécommandé d'Evans.



Rétroaction

- L'une des limites liées aux *punitions* sera illustrée par la réaction des enfants à la présence du robot, dépendamment qu'ils aient été fortement ou légèrement menacés.



Rétroaction

- L'une des limites liées aux *punitions* sera illustrée par la réaction des enfants à la présence du robot, dépendamment qu'ils aient été fortement ou légèrement menacés.

	Temps 1	Temps 2
Condition 1	Faible menace	Pas de menace
Condition 2	Forte menace	Pas de menace



Rétroaction

- La relation de Thao envers ses parents permettra également d'expliquer la nature de la relation unissant les *agissements*, les *pensées*, les *renforcements* et les *punitions*.





Changement



Changement

- Comment parviendrons-nous à influencer nos interlocuteurs de façon directionnelle et non-directive?

	Non-directive
Non-directionnelle	
Directionnelle	Comment?



Changement

- La publicité anti-tabac à la télévision en Thaïlande nous indiquera que plusieurs situations seront propices à l'utilisation de l'approche proposée.



Changement

- Le *discours-changement* sera composé des dimensions suivantes.

Susciter la motivation		-	
Avantages changement	Désavantages statu quo	Susciter la capacité	Susciter la planification





Changement

- Étapes d'intervention de l'accompagnement motivationnel.



Changement

- Étapes d'intervention.

1. Identifier le sujet
2. Explorer la situation actuelle
3. Susciter la motivation – ACDS
4. Susciter la capacité
5. Susciter la planification
6. Réaliser les suivis



Changement



- En groupes, faites émerger 3 *avantages liés au changement* d'un *agissement* passé ou actuel de l'interlocuteur, ainsi que 3 forces sur lesquelles pourrait s'appuyer l'interlocuteur pour changer.

1. Explorer la situation actuelle – 2 minutes
2. 3 avantages liés au changement – 2 minutes
3. 3 désavantages liés au statu quo – 2 minutes
4. 3 forces ou 3 capacités – 2 minutes
5. Un premier pas à poser/une date – 2 minutes



Changement



- Indiquez une affirmation en provenance d'un interlocuteur fictif et identifiez des *questions* et des *reflets* qui pourraient être formulés.

	Fermée	
Questions	Ouverte	Maintien
	Ouverte	Change
	Simple	
Reflets	Complexe	Maintien
	Complexe	Change



Conclusion



Conclusion

- Qu'est-ce qui sera illustré par une discussion entre 2 parties relativement à un sujet potentiellement conflictuel? Qu'est-ce que représentera le ratio 15 minutes/91%/6 ans?



Annexe 1

Références



Conclusion

- Pour aller plus loin, consulter *L'entretien motivationnel - 2e édition : Aider la personne à engager le changement* par William R. Miller et Stephen Rollnick.

