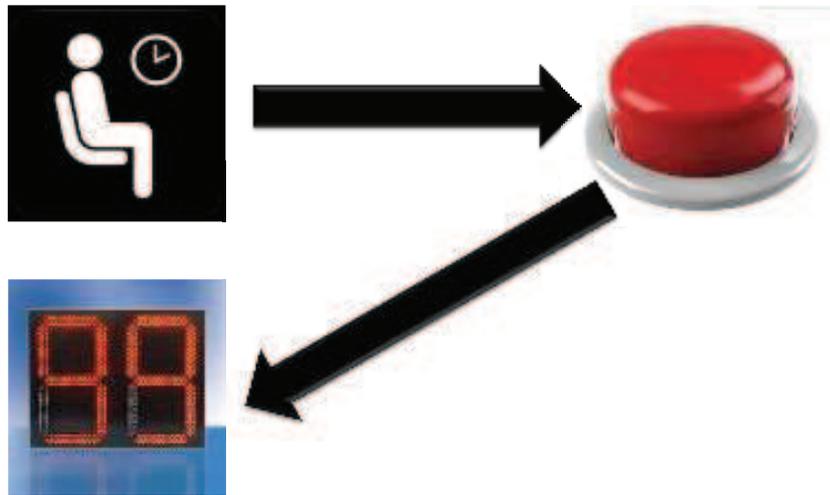


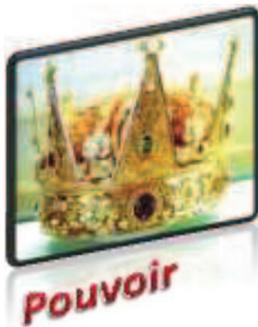
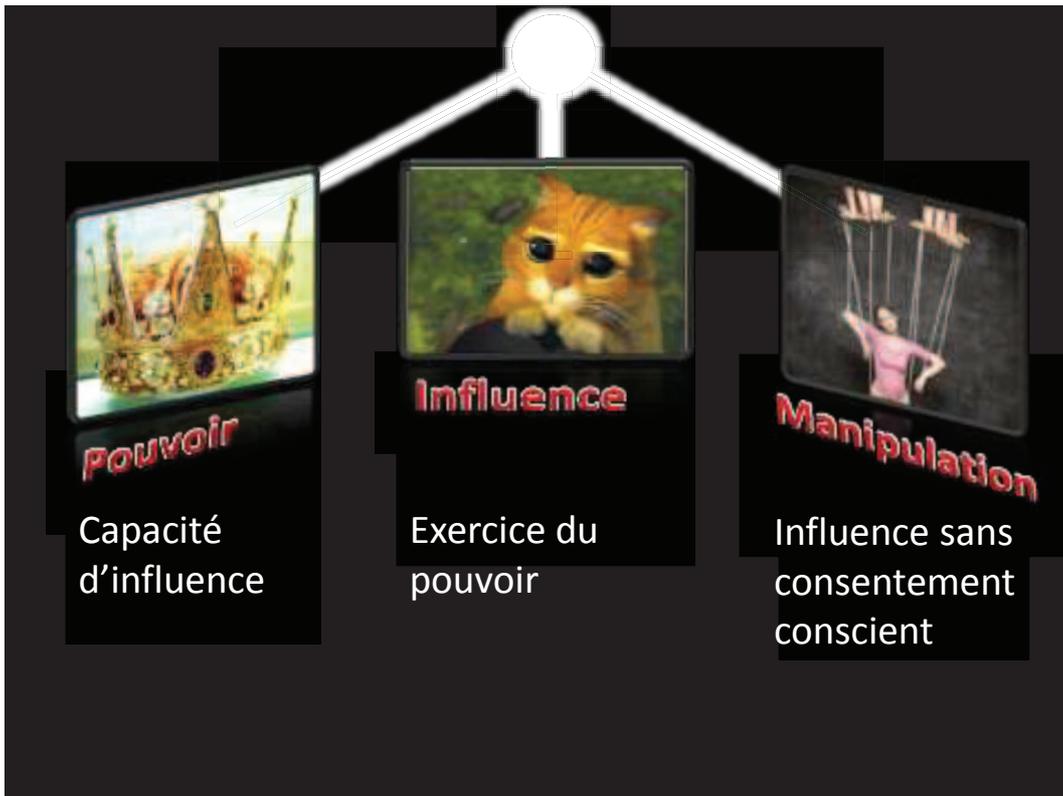
<http://www.rts.ch/video/emissions/specimen/4888060-l-influence-des-jeux-video-et-des-adultes.html>



Pouvoir

Influence

Et sombres machinations...



Définition (Robbins & Judge)

« Capacité, pour un acteur A, d'influencer le comportement d'un acteur B de telle manière que B agisse en accord avec les souhaits de A »

Détention et Exercice du pouvoir

On peut détenir du pouvoir sans l'utiliser, sans avoir besoin de l'utiliser
Le pouvoir est donc bien une capacité, alors que l'influence en représente l'exercice.



Dépendance

Contrôle par une personne de ce que l'autre désire





Sources du Pouvoir



Pouvoir Formel



Pouvoir Personnel



Pouvoir Formel

Le pouvoir formel se base sur la position dans l'organisation ou la société



Pouvoir de coercition

Influence basée sur la menace
Dans l'organisation, des mécanismes formels et règlements déterminent le pouvoir de coercition des personnes



Pouvoir de récompense

Influence basée sur la récompense
Dans l'organisation, des mécanismes de récompenses sont également mis en place. Ils ne sont pas forcément financiers



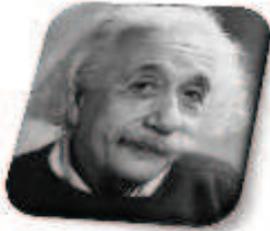
Pouvoir légitime (autorité)

Influence basée principalement sur la position hiérarchique
La position confère intrinsèquement un pouvoir car les personnes acceptent l'autorité liée à un statut



Pouvoir Personnel

Le pouvoir personnel se base sur l'individu qui le détient et non sa position



Pouvoir d'expertise

Influence basée sur la compétence et le savoir
Dans les organisations, la répartition des compétences et des savoirs représente aussi une source d'influence



Pouvoir de référence

Influence basée sur l'admiration
Beaucoup de pouvoir est au fait détenu par les personnes qui sont admirées d'autres. C'est notamment ce qui explique la capacité des stars à influencer les gens.



Influence

Techniques d'Influence



Légitimation

S'appuyer sur l'autorité, le pouvoir légitime ou encore sur le règlement et les normes en vigueur pour inciter à agir dans le sens ordonné



Persuasion Rationnelle

Convaincre les sujets d'agir de la façon souhaitée en utilisant des arguments logiques, des preuves et un discours rationnel



Emotion

Se baser sur les valeurs, croyances, émotions en utilisant l'affectif afin d'inciter la cible à agir dans son sens



influence

Techniques d'Influence



Consultation

Inciter à se plier à la volonté en consultant les sujets et en les impliquant dans l'application, notamment au niveau décisionnel



Réciprocité

Récompenser la cible en augmentant sa motivation extrinsèque, ponctuer les comportements cohérents avec la volonté du demandeur de faveurs ou d'avantages pour le sujet obéissant



Demande personnelle

Utiliser la relation d'amitié ou personnelle pour obtenir de la cible qu'elle fasse ce que l'on désire



influence

Techniques d'Influence



Prévenance

Flatter et se montrer gentil pour ensuite formuler une requête



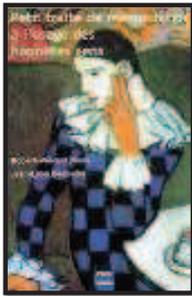
Pression

Menacer de punir, insécuriser et engendrer la peur



Coalition

Utiliser le soutien de plusieurs personnes pour faire plier le sujet



R.V. Joule, J.L. Beauvois: Petit Traité de Manipulation à l'Usage des Honnêtes Gens

- Théorie de l'Engagement
 - Difficulté de se désavouer après avoir pris une décision, même (et surtout) si la décision a été l'objet d'hésitations
- Quelques techniques de manipulation
- Le pied dans la porte
 - Demander une petite faveur avant une plus grande. Exemple de la publicité routière, fait passer le taux d'acceptation de la faveur de 16% à 76%
- La Porte au Nez
 - Demander une faveur absurdement élevée dans le but d'obtenir la faveur plus modeste. Exemple de l'accompagnement au zoo de délinquants, fait passer le taux d'acceptation de 16% à 50%
- Le Pied dans la bouche
 - Engager la conversation sur un sujet qui valorise la personne, pour ensuite lui demander une faveur en rapport avec cette valorisation.
- Le « Mais vous êtes libres de »
 - Rappeler à la personne qu'elle est libre de refuser alors qu'il s'agit d'une évidence.
- Le « Parce que »
 - Donner une raison à la demande de faveur, qui, quelle qu'elle soit, aidera à arriver à vos fins.



<http://www.rts.ch/video/emissions/specimen/3546024-les-effets-du-pouvoir.html>

