

## M. Laguigne prépare une réunion difficile Impulser, créer cohésion et synergie

### 1<sup>er</sup> point de vigilance – Décider de son positionnement face aux équipes

*Quelle position de vie, quelle posture, quel mode managérial peuvent nous permettre de rencontrer l'autre, de construire avec lui, de dépasser les désaccords ou bien de faire en sorte qu'il ne puisse nuire ?*



### Fiche 2. L'analyse stratégique et les typologies d'acteurs

	Risques	Actions
<p><b>Les alliés inconditionnels</b> (sur lesquels nous comptons) Enthousiastes et engagés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Absence de recul et d'écoute ;</li> <li>essoufflement face à la résistance ;</li> <li>manque de prise en compte du contradictoire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Éviter de confier la promotion ;</li> <li>mode directif.</li> </ul>
<p><b>Les alliés critiques</b> (qui nous fragilisent) Engagés, ayant du recul, ils apportent le contradictoire de manière constructive et permettent créativité et réactivité</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lorsqu'ils ne sont pas canalisés, ils peuvent créer la confusion ;</li> <li>lorsqu'ils ne sont pas écoutés, ils peuvent se mettre en opposition.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabiliser ;</li> <li>mode participatif ;</li> <li>leur confier la communication, parce qu'ils sont crédibles.</li> </ul>
<p><b>Les "oui, si..."</b> (qui nous rendent impatients) Opportunistes, n'aimant ni responsabilités, ni incertitudes, ils apportent le contradictoire pour se protéger</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enjeu du projet à cause de leur poids ;</li> <li>se rangent du côté du plus fort ;</li> <li>pour le principe, contre la méthode.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transformer en alliés ;</li> <li>mode directif ;</li> <li>soutenir et rassurer.</li> </ul>
<p><b>Les "ni pour, ni contre"</b> (qui nous fatiguent) Attentistes, ils apportent le contradictoire pour renforcer l'immobilisme</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Qu'ils rejoignent les opposants.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les faire réfléchir sur leurs hésitations ;</li> <li>mode participatif.</li> </ul>
<p><b>Les résistants "plutôt contre"</b> (qui nous agacent) Rois de la négociation, tendance cynique, aucun intérêt pour le projet. Ils utilisent le contradictoire pour créer la polémique, pour freiner, discréditer, renforcer leur pouvoir</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Qu'ils rejoignent les "totalement contre".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pousser dans leur argumentation ;</li> <li>mode participatif, écoute.</li> </ul>
<p><b>Les "totalement contre"</b> (que nous craignons) Veulent faire échouer le projet et utilisent le contradictoire pour torpiller le projet, les responsables, ou les deux.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interpréteront toute ouverture comme de la faiblesse ou de la démagogie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Éviter de s'en occuper ;</li> <li>les cantonner dans le rôle des opposants passifs.</li> </ul>