

# LEVEL 3

# REPRESENTER

## La réalisation : FOSIR



Le Corbeau et  
Le Renard

Faits

Opinions (moi)

Sentiments (lui)

Intention d'action

Résonnance



## La réalisation : FOSIR



Faits

Opinions (les miennes)

Sentiments (les siens)

Intention d'action

Résonnance

Exercice filmé et commenté, préparation 20 minutes , intervention:  
8 minutes , Partage .



## **Les conditions d'exécution d'une bonne représentation**

- 1- L'écoute,
- 2- Stabilité émotionnelle.
- 3- Confiance en soi,
- 4- Optimisme,
- 5- Confiance en sa société,
- 6- Extraversion,
- 7- Esprit de solidarité,
- 8- Intégrité,
- 9- Capacité décisionnelle.



## La mauvaise représentation

MAUVAISE PRESENTATION

TRANSFERER SON STRESS

NE PAS SE METTRE AU NIVEAU

NE PAS ECOUTER

ETRE AVARE D EXPLICATIONS

NE PAS DOMINER SON SUJET

HUMILIER

*Savoir, Prévoir et Décider*

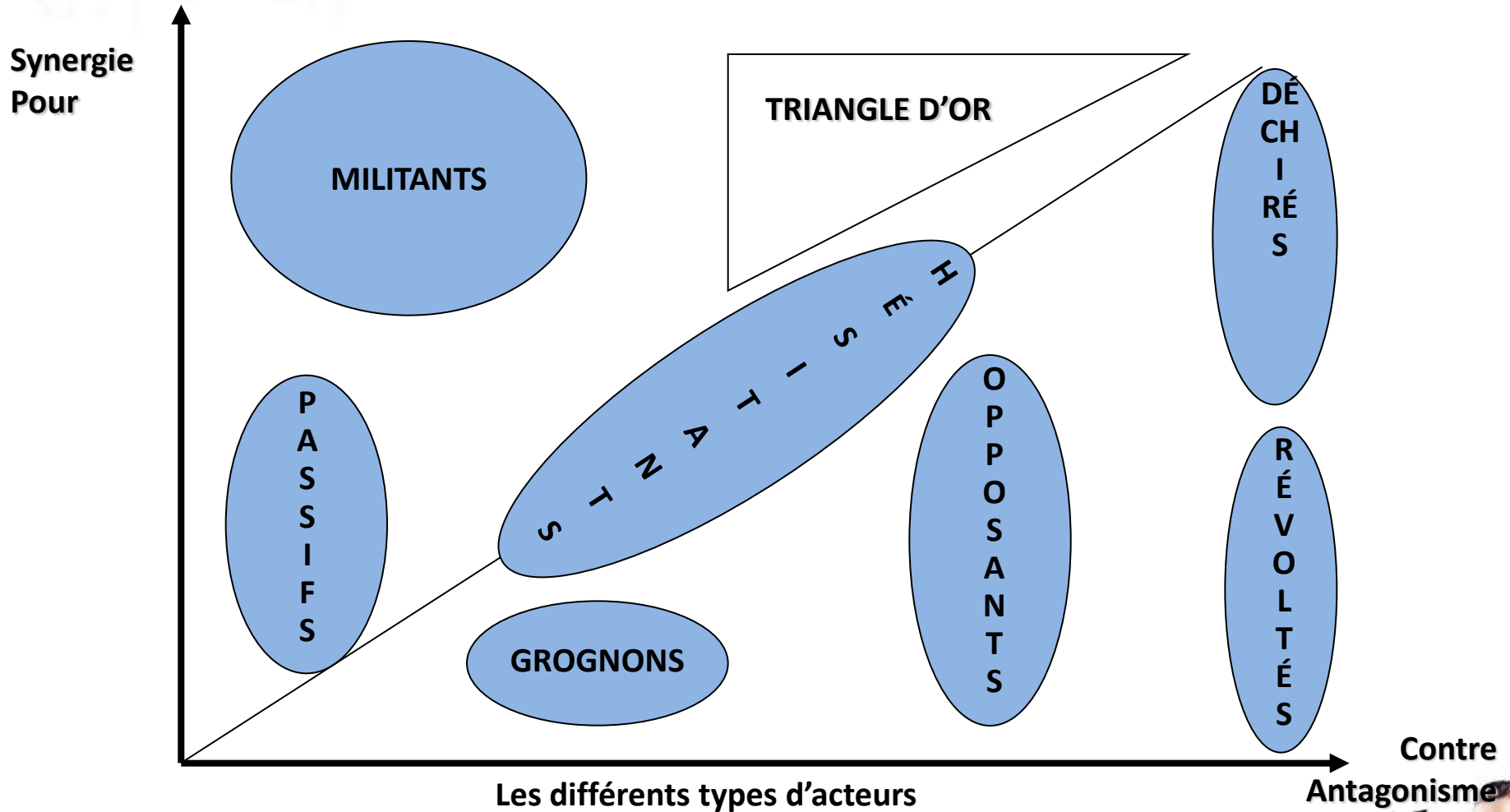
5



## 12 hommes en colère



# IDENTIFIER les parties prenantes

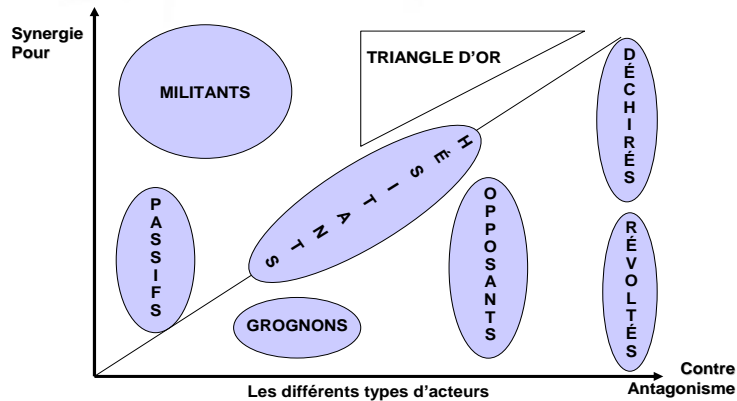


*Savoir, Prévoir et Décider*





# IDENTIFIER les parties prenantes



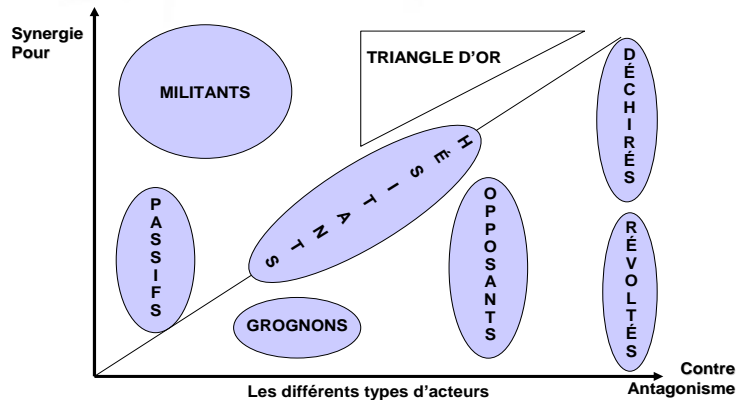
## TRIANGLE D'OR

- ➔ TRÈS CREDIBLES
- ➔ TRÈS SYNERGIQUES – ENTRAINENT LES AUTRES
- ➔ EN PHASE AVEC L'OBJECTIF
- ➔ CRITIQUES SUR LES MOYENS
- ➔ PROPOSENT DES ADAPTATIONS





# IDENTIFIER les parties prenantes

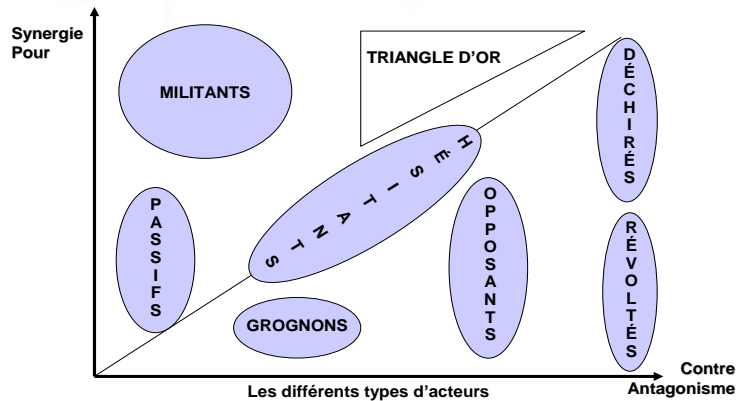


## TRIANGLE D'OR

- ➔ TRÈS CREDIBLES
- ➔ TRÈS SYNERGIQUES – ENTRAINENT LES AUTRES
- ➔ EN PHASE AVEC L'OBJECTIF
- ➔ CRITIQUES SUR LES MOYENS
- ➔ PROPOSENT DES ADAPTATIONS
- ➔ LEUR CONSACRER DU TEMPS
- ➔ S'APPUYER SUR EUX
- ➔ ILS SAVENT FAIRE BOUGER LES HÉSITANTS DANS LE BON SENS
- ➔ ILS VENDENT DE L'ADHÉSION
- ➔ LES AIDER A DÉFENDRE LEUR PROPOSITION

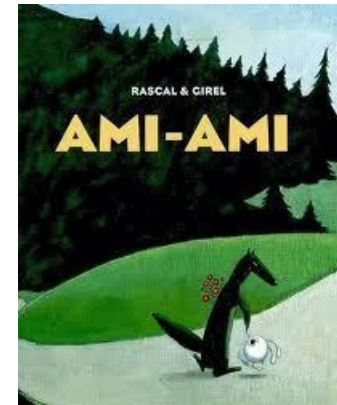


# IDENTIFIER les parties prenantes

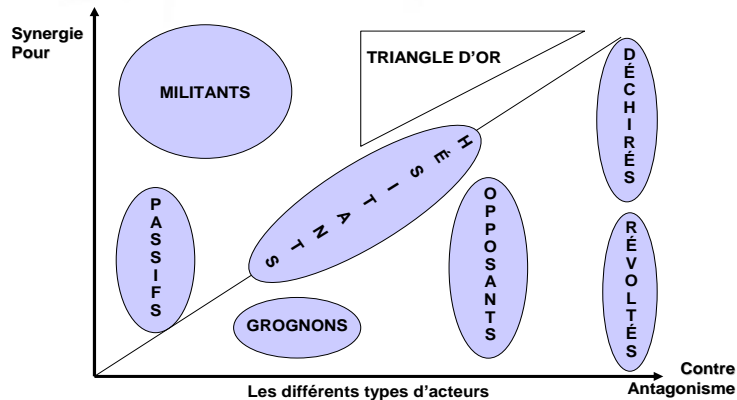


## MILITANTS

- ➔ SYNERGIQUES
- ➔ AMIS POUR LA VIE
- ➔ BÉNI OUI-OUI
- ➔ NE DÉFENDENT PAS TOUJOURS LE PROJET  
MAIS LE CHEF DE PROJET



# IDENTIFIER les parties prenantes

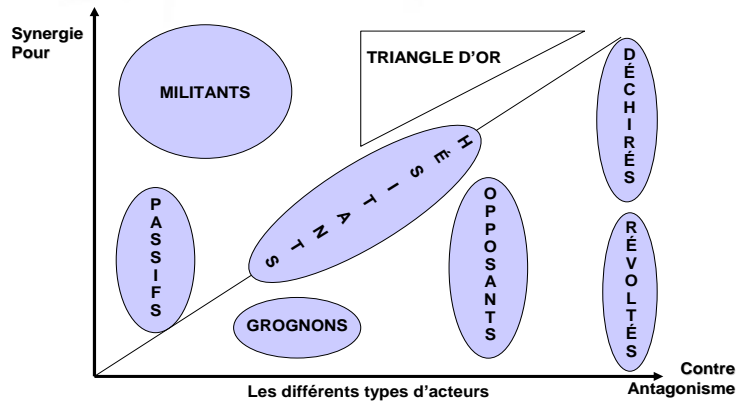


## MILITANTS

- ➔ SYNERGIQUES
- ➔ AMIS POUR LA VIE
- ➔ BÉNI OUI-OUI
- ➔ NE DÉFENDENT PAS TOUJOURS LE PROJET MAIS LE CHEF DE PROJET

- ➔ AMIS
- ➔ LES ACCEPTER COMME ILS SONT
- ➔ LEUR MONTRER LES DIFFICULTÉS POUR LES AMENER A DÉFENDRE LE PROJET (ET LE CHEF DE PROJET)

# IDENTIFIER les parties prenantes

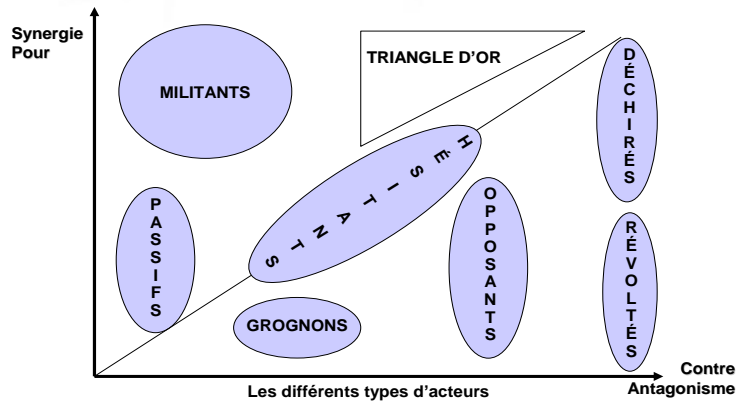


## HÉSITANTS

- ➔ S'INTERESSENT AU PROJET
- ➔ POSITION ÉVOLUTIVE
- ➔ CONSTITUENT DES ENJEUX POUR ALLER VERS LE POSITIF (OU VERS LE NÉGATIF !)



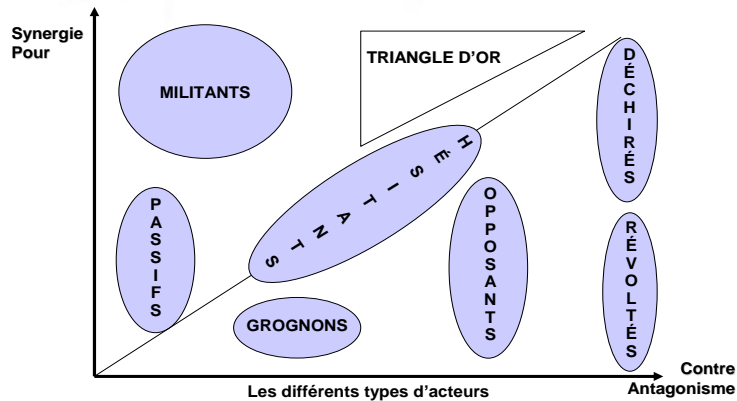
# IDENTIFIER les parties prenantes



## HÉSITANTS

- ➔ S'INTERESSENT AU PROJET
- ➔ POSITION ÉVOLUTIVE
- ➔ CONSTITUENT DES ENJEUX POUR ALLER VERS LE POSITIF (OU VERS LE NÉGATIF !)
- ➔ CIBLE PRIORITAIRE
- ➔ DOIVENT BASCULER CHEZ LES POSITIFS
- ➔ LES CONSULTER
- ➔ LEUR FOURNIR DES ARGUMENTS

# IDENTIFIER les parties prenantes

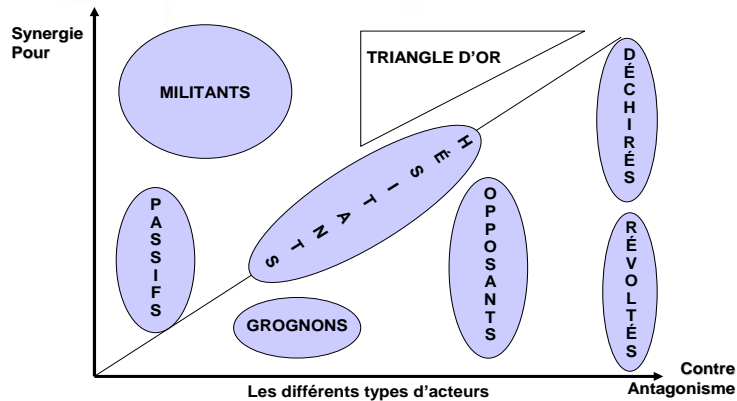


## PASSIFS

➔ LE PROJET NE RENCONTRE PAS LEURS PRÉOCCUPATIONS



# IDENTIFIER les parties prenantes



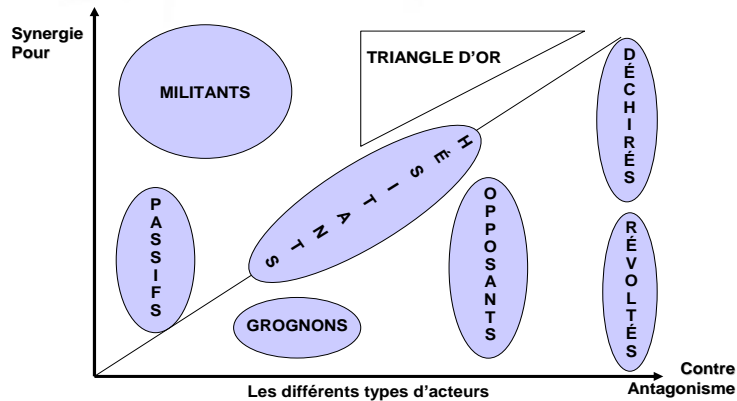
## PASSIFS

➔ LE PROJET NE RENCONTRE PAS LEURS PRÉOCCUPATIONS

- ➔ INFORMER
- ➔ CONSIDÉRER
- ➔ NE PAS LES LAISSER SEULS
- ➔ ÉCOUTER LEURS PROBLÈMES ET Y DONNER DES SOLUTIONS

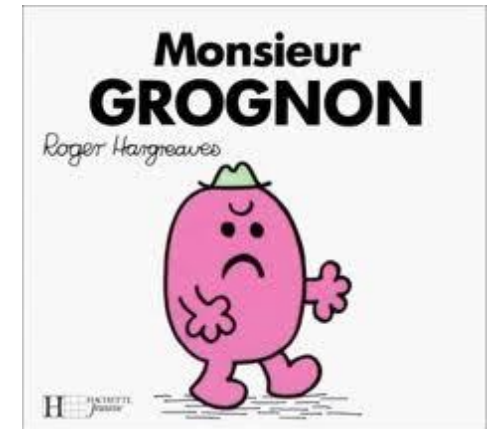


# IDENTIFIER les parties prenantes

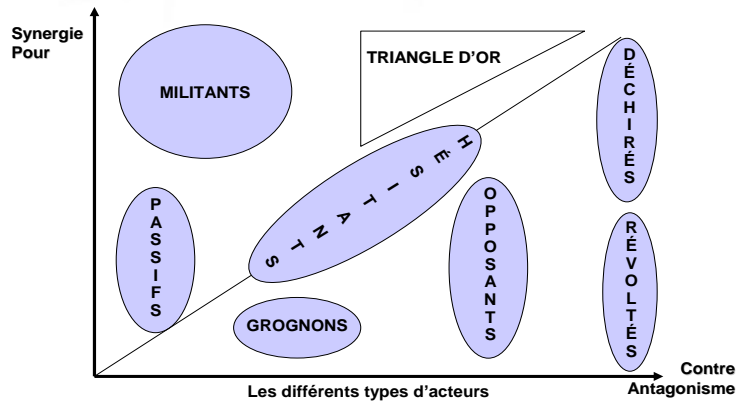


## GROGNONS

- ➔ AUCUNE ÉNERGIE POUR LE PROJET
- ➔ CRITIQUES FRÉQUENTES
- ➔ POSENT DES CONDITIONS
- ➔ PEUVENT CONTAMINER LES PASSIFS



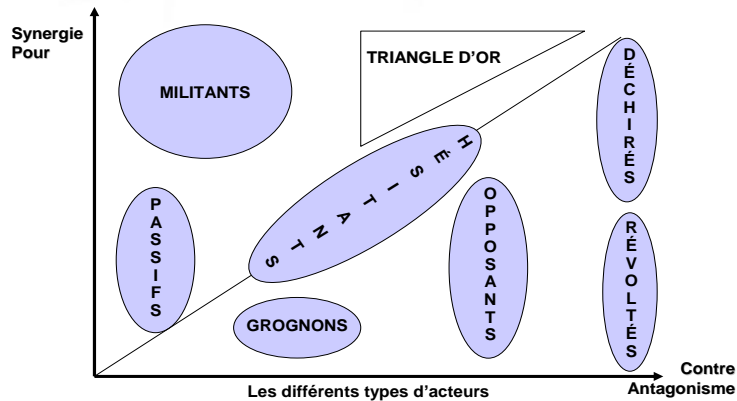
## IDENTIFIER les parties prenantes



# GROGNONS

- AUCUNE ÉNERGIE POUR LE PROJET
  - CRITIQUES FRÉQUENTES
  - POSENT DES CONDITIONS
  - PEUVENT CONTAMINER LES PASSIFS
- **GÉNÉRALEMENT TRÈS BIEN INFORMÉS**
  - **LES ÉCOUTER**
  - **S'EN SERVIR**

# IDENTIFIER les parties prenantes



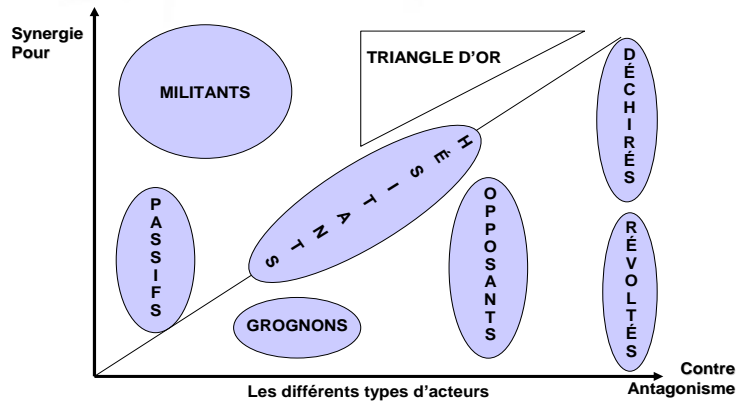
## OPPOSANTS

- ➔ TRÈS FAIBLE SYNERGIE
- ➔ ANTAGONISME FORT
- ➔ NE VONT PAS A LA RUPTURE



Savoir, Prévoir et Décider

# IDENTIFIER les parties prenantes

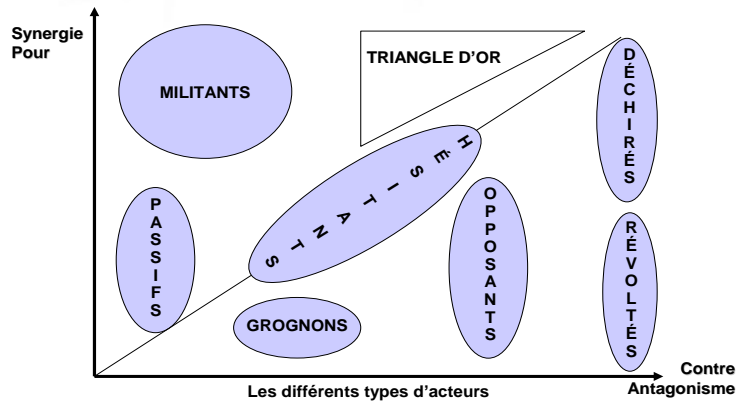


## OPPOSANTS

- ➔ TRÈS FAIBLE SYNERGIE
- ➔ ANTAGONISME FORT
- ➔ NE VONT PAS A LA RUPTURE

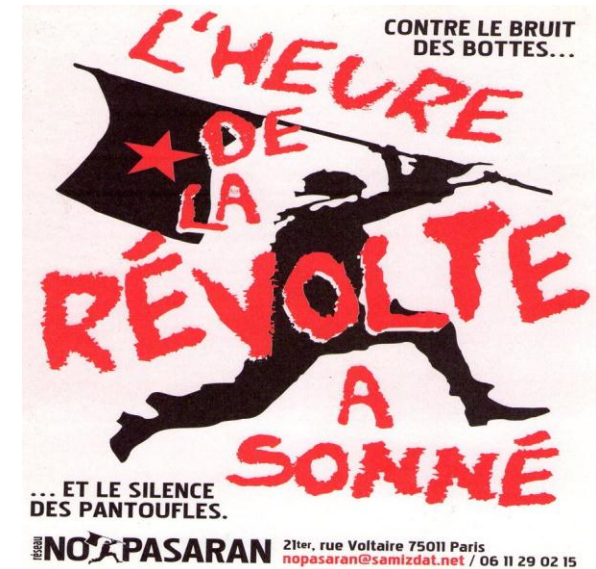
- ➔ NE PAS LES "TUER"
- ➔ UN OPPOSANT EN CACHE UN AUTRE
- ➔ ESSAYER DE LES FAIRE ÉVOLUER VERS LA NEUTRALITÉ

# IDENTIFIER les parties prenantes

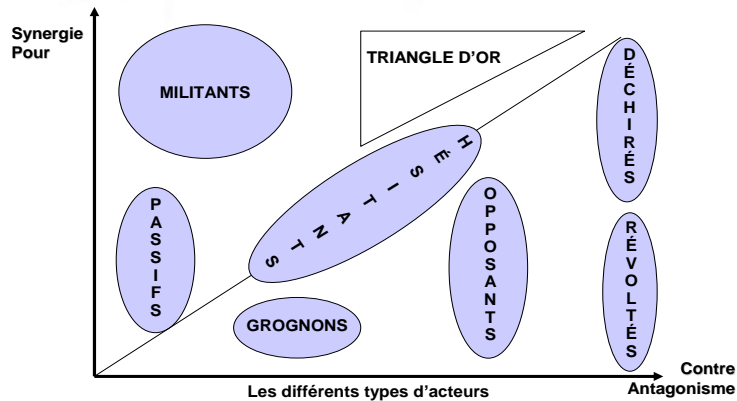


## RÉVOLTÉS

- ➔ ANTAGONISME TRÈS FORT
- ➔ REFUS DU COMPROMIS



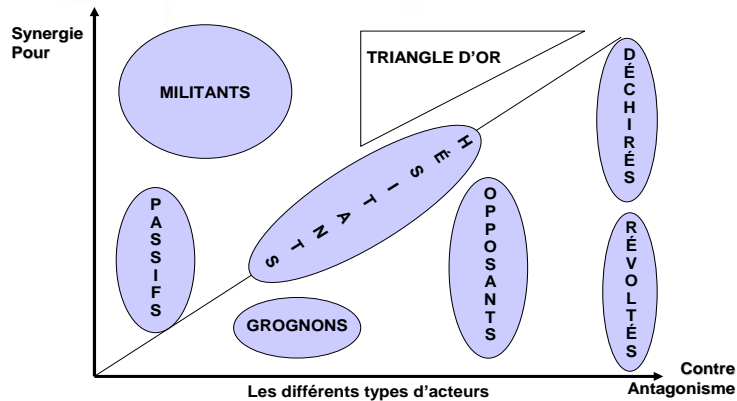
# IDENTIFIER les parties prenantes



## RÉVOLTÉS

- ➔ ANTAGONISME TRÈS FORT
- ➔ REFUS DU COMPROMIS
- ➔ A ÉVITER
- ➔ ILS NE CHANGENT PAS
- ➔ MONTRER LEUR INTRANSIGEANCE AUX AUTRES

# IDENTIFIER les parties prenantes



## DÉCHIRÉS

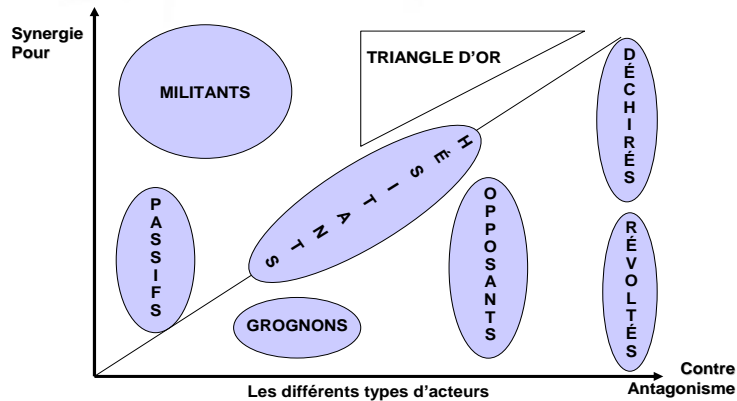
- ➔ SYNERGIQUES
- ➔ IMPRÉVISIBLES
- ➔ ANTAGONISME
- ➔ NE SUPPORTENT PAS LA CONTRADICTION

**Je Suis Déchiré**  
Hier j'étais déchiré et...

Savoir, Prévoir et Décider



# IDENTIFIER les parties prenantes



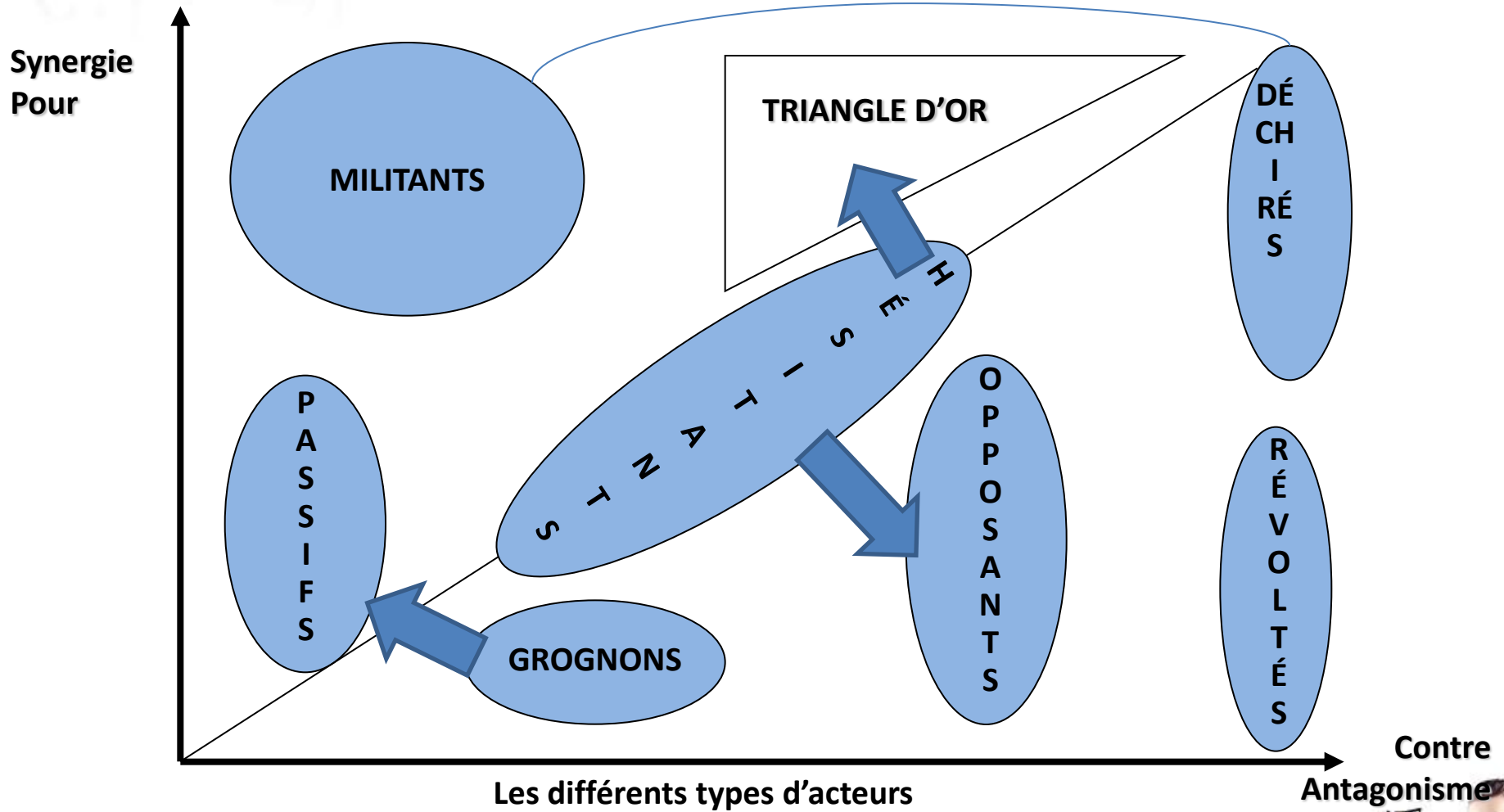
## DÉCHIRÉS

- ➔ SYNERGIQUES
- ➔ IMPRÉVISIBLES
- ➔ ANTAGONISME
- ➔ NE SUPPORTENT PAS LA CONTRADICTION

- ➔ "RÊNES COURTES"
- ➔ LES RENCONTRER POUR LES ÉCOUTER
- ➔ LES SECOURIR



# IDENTIFIER les parties prenantes



*Savoir, Prévoir et Décider*



## REPRESENTATION EN INTERNE:



- DÉCOUVRIR ET UTILISER LES POSTURES DES PARTICIPANTS À UNE RÉUNION,
- 2 SOUS-GROUPES SE JUGENT,
- CHAQUE SOUS-GROUPE SE DÉSIGNE UN ANIMATEUR...
- PREPARATION 20MN; EXERCICE FILME ET COMMENTE.



## REPRESENTATION EN INTERNE:

- PRÉSENTATION D'UN PROJET À LA DIRECTION GÉNÉRALE POUR ACCORD,
- VOUS REVENEZ DU SIEGE ET PRESENTEZ UNE REDUCTION DE BUDGET A VOTRE EQUIPE,
- VOTRE PROJET EST EN RETARD

PREPARATION 20MN;EXERCICE FILME ET  
COMMENTE



# Les références Cilevel



## Références Cilevel

Crédit du Nord

Unédic

BULL

BNP PARIBAS

HR Access

Borland

BANQUE  
POPULAIRE  
BRED

MUTUALITE  
FONCTION  
PUBLIQUE

ALSTOM

Schlumberger

JCDecaux



LA POSTE

MANUTAN

T-Systems

RHODIA

SOCIETE  
GENERALE

ibp

waycom

CAISSE D'EPARGNE

CA

AGF

Atos  
Origin

SOFINCO

sofrecom

SOLYMATIC FRANCE

NATIXIS

