

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>7 La communication</b> 7.1 Pourquoi communiquer ?	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

## 7 La communication

### 7.1 Pourquoi communiquer ?

Chacun est membre d'au moins deux groupes :

- Son équipe constituée des individus avec qui il travaille. L'individu est peut-être le manager ou le leader du groupe.
- Sa hiérarchie constituée des individus pour qui il travaille. L'individu n'est pas alors le manager.

Il y a également les groupes suivants, dont la liste est non exhaustive, notamment si l'entreprise a adopté le management en réseau :

- Les clients.
- Les fournisseurs.
- Les distributeurs.
- Les partenaires.

La question est d'établir des relations intra-groupe et inter-groupe acceptables pour l'individu, du point de vue professionnel mais aussi personnel. La communication sert à équilibrer ce rapport de forces permanent étant donné que l'individu possède des spécificités qui vont, par nature, à l'encontre de la norme du groupe.

&

Ainsi, la **communication** est le moyen de :

- **Faire passer ses idées** pour défendre :
  - Ses spécificités dans les relations intra-groupe.
  - Ses normes dans les relations inter-groupes.
- **Etre à l'écoute** pour comprendre :
  - Les spécificités des autres dans les relations intra-groupe.
  - Les normes des autres dans les relations inter-groupes.
- **Trouver un point d'équilibre dans ces relations.**

### 7.2 Comment faire adhérer ses idées ?

Il existe plusieurs méthodes pour faire passer ses idées :

- 1) **La séduction.**  
Cette méthode est un travail à long terme nécessitant des qualités personnelles telles un charisme particulier.
- 2) **La légitimité par le pouvoir.**  
Peu d'individus ont un réel pouvoir efficace. De plus, faire réaliser quelque chose à un individu qui le fera à contre cœur a un effet désastreux pour sa motivation.
- 3) **L'influence psychologique.**  
Elle permet de faire passer ses idées rapidement sans que cela soit vécu comme un ordre par l'interlocuteur. Utilisée à bon escient, elle permet même d'augmenter sa satisfaction.

L'objet de cette section est de présenter quelques techniques d'influences psychologiques en vue de :