

Convaincre grâce au MOOC

Aborder la question du leadership d'une même voix vers une cinquantaine de pays, c'est possible. Pionnière, en France, en matière d'enseignement en ligne, avec son MOOC "Du manager au leader", Cécile Dejoux, maître de conférence au CNAM, le prouve et ouvre des pistes de réflexion.

Les voies pour convaincre auraient-elles un caractère universel ? Ce sont, en tout cas, les mêmes mécanismes qui sont en jeu, quelle que soit l'origine géographique ou sociale de l'interlocuteur, si l'on en croit Cécile Dejoux, dont le MOOC s'adresse à tous les publics : « Les dirigeants ne sont pas les seuls à avoir besoin de convaincre. Un médecin convainc son patient, une mère de famille, son adolescent... », commente-t-elle. Pour le manager, trois systèmes de valeurs doivent, selon elle, s'organiser harmonieusement, quand il s'agit de convaincre. Il faut connaître son propre mode de fonctionnement et ses priorités, mais aussi l'organisation et la culture de l'entreprise, enfin le fonctionnement de ceux à qui l'on s'adresse. « Comprendre ces trois systèmes permet d'interagir, analyse-t-elle, et face à des choix difficiles, de puiser dans ses ressources les bons arguments. »

Un seul message, sous plusieurs formes

« Convaincre, c'est être un caméléon », assure Cécile Dejoux, forte de l'expérience de son MOOC, grâce auquel elle s'adresse à plus de 36 000 personnes à travers le monde. Il faut se mettre en question soi-même, être dans une dynamique de déséquilibre pour être en position de convaincre. » Elle recommande de répéter un même message sous des formes différentes : une histoire, une théorie, un tableau, un exemple, un exercice... Celui qui cherche à faire partager une conviction, joue à la fois sur la forme et sur le fond, étant tour à tour illustratif, explicatif, réflexif, interprétatif. Sachant qu'elle s'adresse aussi bien à des étudiants en thèse qu'à des "ménagères", elle propose des scénarios, pour intéresser tous les publics, de la vulgarisation à la théorisation la plus pointue. Et, quand l'auditoire est tangible, percevoir immédiatement comment il réagit à un discours préparé, permet de s'adapter et de sortir légèrement du cadre pour emporter l'adhésion.

Les nouvelles formes de leadership

Conquérir de l'ascendant, c'est se placer en position de leader. Cécile Dejoux observe l'émergence de nouveaux types de leadership. L'émotionnel, qui passe par la perception des émotions pour exercer son influence. Le spirituel, lié à la capacité à se ressourcer par la méditation ou par une activité qui nourrit au quotidien. Et le leadership partagé : « Chacun à son moment, précise-t-elle. Dans une communauté, quelqu'un est leader sur un sujet où il est fort, puis un autre émerge sur un sujet différent. » Le collaboratif s'impose à l'heure des réseaux sociaux qui boostent la conviction, selon Cécile Dejoux, à condition, dit-elle, « d'apprendre à maîtriser cette horde de chevaux sauvages. »



Cécile Dejoux

Maître de conférence en gestion au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM), elle y est responsable opérationnel du Master RH. Après une thèse à l'IAE de Nice, c'est à Paris II Assas-Panthéon Sorbonne qu'elle reçoit le diplôme d'habilitation à diriger des recherches. Elle a enseigné à l'IAE-Paris Sorbonne et à HEC Paris, avant d'entrer au CNAM. Elle a créé l'un des premiers MOOC français sur la plateforme France Université Numérique. « Du manager au leader » est diffusé sous les ans, et compte plus de 36 000 inscrits.

www.ceciledejoux.com

Retraite

Les Français anticipent



Niveau de vie des retraités, réforme de la retraite, préparation à celle-ci, produits d'épargne... Les Français se préparent de plus en plus tôt.

[Voir les tendances](#)

Economie circulaire

Quelle stratégie d'entreprise adopter ?



Amélioration des processus, écoconception, partenariats... Différentes approches sont possibles pour s'insérer dans l'économie circulaire.

[Consulter le billet](#)

Réagissez

Publiez

Marie Ekeland, présidente de France Digitale

100 jours pour convaincre de devenir champion du numérique

Nicolas Dufourcq, directeur général chez Bpifrance

100 jours pour convaincre les entrepreneurs d'investir



Olivier Mathiot, co-fondateur et PDG de PriceMinister - Rakuten

100 jours pour convaincre d'adapter la culture d'entreprise



Philippe Gombert, président international de Relais & Châteaux

100 jours pour convaincre ses pairs

Serge Papin, PDG de Système U

100 jours pour convaincre sur ses valeurs



Hervé Glaoui, PDG d'Habitat

100 jours pour convaincre de relocaliser en France

Supplément partenaire réalisé et animé par Take Part Media, en partenariat avec Deloitte. La rédaction des Echos n'a pas participé à sa réalisation.