

MANAGEMENT

MANAGER UN RESEAU DE CONNEXIONS

Le succès d'un manager ou d'un/e responsable de projet n'est plus tant le travail qu'il ou elle accomplit directement, mais le succès du travail de l'ensemble des personnes qui sont autour d'elle ou de lui. En ce sens, le responsable agit plutôt comme un activateur ou un levier: son succès dépend du succès des autres.

Si le style de management d'il y a quelques décennies de cela était une relation «chef/sous-chef/subordonné», les changements de mode, l'accélération technique et sociale des entreprises ont poussé le responsable à devoir développer un côté relationnel, émotionnel et plus subtil. En effet, nos organisations sont de plus en plus «matricielles», transverses, orientées projets et clients internes, et tout ceci brouille les pistes: impossible donc dans ces conditions pour un responsable sans autorité hiérarchique de «taper du poing sur la table» pour faire passer une idée en force, il faut maintenant négocier et discuter, et très souvent de manière informelle.

Dans son livre «The Triangle of Truth», Lisa Earle McLeod invite à se représenter la relation comme un triangle et d'en viser le sommet: là où mon attente ET le besoin de l'autre se rejoignent avec un ET unificateur: toi ET moi, c'est-à-dire nous. C'est avec cet état d'esprit d'interdépendance mutuelle que les responsables d'aujourd'hui se doivent de travailler dans leurs organisations. En cherchant à trouver comment ce que je fais ET ce que fait mon collègue est utile à nous deux, au reste de l'équipe, à notre entreprise, à nos clients ou nos actionnaires.

Ensuite, c'est au responsable de développer son réseau et de tisser des liens entre ses collègues directs et ceux un peu plus distants. On ne cherche pas ici à faire la course aux contacts sur LinkedIn, mais à chercher à établir un lien plus précis et donc plus profond avec des personnes dont on sait qu'il y aura un bénéfice pertinent pour l'une ET pour l'autre. Qu'est-ce qui motive une personne à prendre des responsabilités: visibilité auprès de la Direction, bonus financier, nouvelles expériences, titre sur la carte de visite, ou juste peut-être un nouvel horaire qui lui permet de s'occuper de ses enfants? En investissant du temps à comprendre l'autre et son équipe, le responsable développera son capital social et se construira ainsi une richesse relationnelle dans son réseau.

En comprenant et appréciant ce qui est utile à un collaborateur, le responsable peut l'associer au bon moment et de la manière la plus pertinente, au succès commun du projet ou du département et donc, de son propre succès personnel.

*Son succès
dépend du succès
des autres.*



Alexandre Krstic
Consultant et formateur
Av. Agassiz 5 / CP 369
1001 Lausanne
T. 021 341 31 50
info@crpm.ch
www.crpm.ch

