Développer son autorité de **leader transverse**

L'enjeu

Difficile aujourd'hui de mener à bien ses projets ou missions sans faire appel, à un moment ou un autre, à ses pairs ou à des collaborateurs d'autres entités. Or, même si l'on dispose pour cela d'un mandat de la Direction Générale, on est alors fortement tributaire de la bonne volonté de ceux qu'on sollicite. C'est pourquoi il est particulièrement important de travailler à cultiver sa crédibilité auprès de ses pairs.

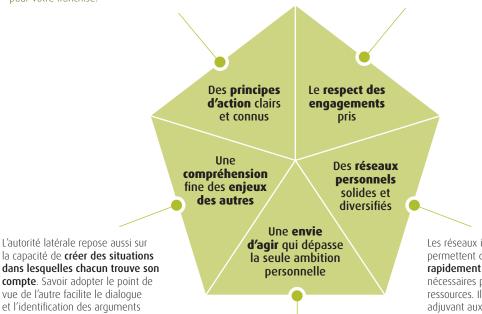
Les ressorts de l'autorité "latérale"

En l'absence d'autorité hiérarchique, donner d'emblée une **vision claire** de la perspective dans laquelle vous agissez permet de poser la légitimité de vos demandes.

- À chaque rencontre, rappelez le projet plus large qui motive vos actions.
- Veillez à la cohérence de vos propos sur la durée afin de donner des repères solides.
- Soyez transparent dans vos objectifs. Certains pourront ne pas être d'accord avec vous mais vous serez respecté pour votre franchise.

L'incapacité à tenir ses engagements nuit à la confiance propice aux échanges de bons procédés. A contrario, être franc sur ses limites et respecter ses engagements permet de **construire sa crédibilité** sur la durée.

- Préférez des engagements modestes mais que vous saurez tenir.
- Vérifiez que vous disposez bien des ressources avant de vous engager.



 Interrogez-vous sur le bénéfice personnel que votre interlocuteur

 Demandez-vous ce qui pourrait renforcer sa position dans l'entreprise ou la réussite de son implication sur d'autres projets.

pourrait trouver dans votre projet.

 Faites le point sur vos motifs de satisfaction et d'insatisfaction l'un envers l'autre. Pour être communicative et rallier à sa cause, la motivation personnelle doit être en accord avec une ambition partagée.

- N'hésitez pas à parler de vos ambitions mais toujours en faisant le lien avec les intérêts communs des parties en présence.
- Utilisez de préférence les mêmes mots que vos interlocuteurs dès lors que vous évoquez vos enjeux communs.

Les réseaux interpersonnels permettent d'obtenir plus rapidement les informations nécessaires pour mobiliser les bonnes ressources. Ils sont un puissant adjuvant aux circuits hiérarchiques.

- Développez des réseaux qui vous mettent en contact avec les différentes catégories d'acteurs internes et externes à l'entreprise.
- Prenez le temps d'entretenir et de soigner ces réseaux. Cela demande un réel investissement, mais peut vous permettre de démultiplier votre capacité d'action.