

Mon boss a dit non...

Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable et responsable.

www.com-hom.com

Je ne peux rien y faire...



Il nous arrive en formation d'entendre : « je ne peux rien y faire, mon boss a dit non ».

Comment retrouver le chemin de la négociation avec son responsable hiérarchique ?

Etymologiquement, les personnes ont raison : hiérarchie signifie « commandement sacré », qui ne se discute pas !

Du grec :

- « Hieros » : sacré
- « arkhê » : commandement

Dans les faits, **les degrés de liberté** sont beaucoup plus grands qu'on ne l'imagine. Vous disposez de marges de manœuvre qui résident dans vos compétences de négociation.

De toute façon, vous avez le choix (cf autre article de ce magazine) : bosser avec ; changer de job ou ...

Dans les valeurs qui nous animent, je préfère vous parler du « bosser avec ».



Voici quelques points pour augmenter vos marges de négociation et ouvrir le champ des possibles :

- Respecter la relation
 - « Qu'est-ce que j'aimerais/n'aimerais pas que l'on me fasse à sa place » ?
 - Faire preuve de réserve vis-à-vis de l'équipe : se plaindre aux collègues vous éloigne d'une relation permettant la co-construction de solutions. Identifier ce qui est important pour vous d'échanger avec lui permettra une expression directe et sincère.

- Clarifier le contrat de confiance
 - Clarifier votre mission, vos objectifs, vos niveaux de décision, vos moyens.
 - Clarifier le mode de reporting attendu, le tenir informé, instaurer des rendez-vous (1to1) réguliers.
- Considérer votre hiérarchique comme votre meilleur client :
 - Quand il vous fait une demande, il répond à un besoin.
 - Quand il vous dit non, il répond à un besoin.

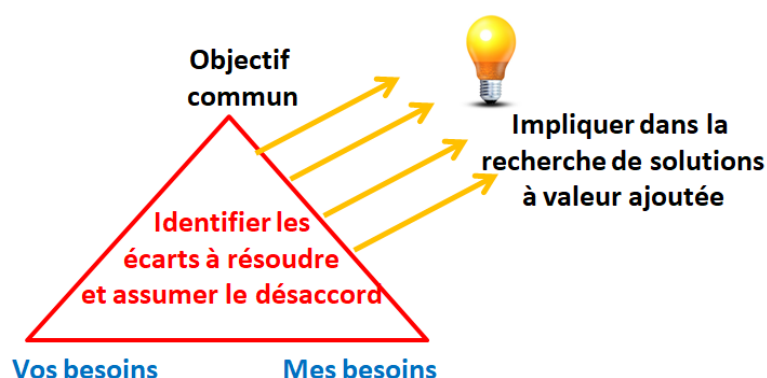
Accueillir les refus ou les demandes ; oser questionner sur ses missions, les besoins, les contraintes auxquels il/l'entreprise répond. Prenez le temps de comprendre les besoins sous-jacents pour co-construire une solution acceptable par lui et par vous.

- Exprimez vos besoins de manière claire et concise :
 - Si vous y allez trop tard, vous risquez d'y aller avec des plaintes ou des reproches. Allez-y dès les premiers symptômes.
 - Identifiez la situation concrète que vous souhaitez aborder.
 - Soyez clairs sur les besoins que vous avez dans cette situation.
 - Mettez en lien ces besoins avec les apports pour l'entreprise.

Passer de la plainte à une expression positive de besoins et des demandes claires et précises.

En cas de refus, revenir au point précédent : questionner pour comprendre les besoins de votre responsable.

- Vous pouvez ensuite, ensemble, lancer la recherche de solutions sur la base de vos besoins : Cf l'article sur la [négociation en conscience](#)



Sortir du j'ai raison, tu as tort. Co-construire des solutions sur la base des besoins respectifs.

Ouvrir **les degrés de liberté dans la relation hiérarchique** requière quelques contraintes. Celles du respect de quelques règles comportementales détaillées ci-dessus.

Facile à dire ; c'est un état d'esprit qui prend du temps à être incarné.

Et si votre hiérarchique résiste : à quel besoin positif répond-il quand il s'attache à une solution/position ?

La négociation élargit le champ des solutions possibles et nous permet de prendre notre place dans l'élaboration des solutions. Elle nous offre donc un **champ de liberté**.

A propos de l'auteur :



Marc VILCOT
[Com-Hom](#)

Marc VILCOT : J'ai vécu 17 années enrichissantes de vente et management dans l'industrie. De formation technique (Grenoble INP 89), mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite orienté vers des activités commerciales et marketing : directeur commercial (1997-2007). En 2008, je me suis investi dans la formation et l'accompagnement, poursuivant ainsi, dans des contextes variés, le développement de la performance par « le travailler ensemble ».

Je trouve en Com-Hom : confrontation de nos approches, évolution permanente de nos pratiques, laboratoire d'idées, confiance.

J'accompagne et je forme en management d'équipe, vente & négociation, performance individuelle et collective, lecture des personnalités, régulation des relations & gestion de conflit, cohésion d'équipe & coopération.



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

Copyright

Les textes sont la propriété de [Com-Hom](#)
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Fotolia](#), [Adobe Stock](#)