

# SAVOIR-RELIER, QUAND LES DIRIGEANTS S'APPUIENT SUR LE CERCLE VERTUEUX DE LA RELATION

PROFESSEUR À HEC PARIS, VALÉRIE GAUTHIER TRAVAILLE DEPUIS 20 ANS SUR LE CONCEPT MANAGÉRIAL DU SAVOIR-RELIER. ELLE A FORMÉ 1 500 PERSONNES À SON PROTOCOLE À HEC ET AU MIT. CEUX QUI PRATIQUENT CE LEADERSHIP INTUITIF ET RELATIONNEL PARLENT D'IMPACT POSITIF SUR LE MANAGEMENT ET LES RÉSULTATS. VALÉRIE GAUTHIER DÉVOILE SA MÉTHODE DANS « LE SAVOIR RELIER » PUBLIÉ CHEZ EYROLLES EN AOÛT 2014. ENTRETIEN.



© HEC Paris

PROFESSEUR À HEC PARIS, **VALÉRIE GAUTHIER** EST TITULAIRE DE LA CHAIRE DE LEADERSHIP ET DÉLIVRE LE LEADERSHIP CERTIFICATE D'HEC.

## QUEL EST LE CŒUR DU CONCEPT DE SAVOIR-RELIER ?

Ma conviction est triple : tout est relation ; il est nécessaire de fonder le leadership sur le relationnel ; et les compétences relationnelles peuvent se développer. C'est pourquoi j'ai mis au point un protocole pour les travailler.

## QUELS SONT LES FONDEMENTS DE VOTRE FORMATION ?

Pour savoir-relier, il faut développer trois piliers comportementaux : les 3G - Genuine, Generous et Generative.

**Genuine (l'authenticité).** C'est la capacité à être soi-même. Le protocole débute donc par un travail de remise en question et d'introspection.

## COMMENT SE POSITIONNE LE PDG SUR LE PLAN DE L'AUTHENTICITÉ ?

Chez les PDG la capacité de remise en question est rare. Ils sont formés à ne pas douter. Et de fait on attend d'eux d'être solides et convaincus. Or, il est nécessaire de savoir se repositionner pour apporter de nouvelles solutions. Accepter de ne pas tout savoir se

traduit d'ailleurs dans l'une des compétences clés du dirigeant, il sait s'entourer de talents complémentaires au sien et les développer.

## QUEL EST L'ENJEU DU G DE GENEROUS POUR LES DIRIGEANTS ?

**Generous (la générosité),** c'est le sens de l'engagement, du don de soi, de son énergie, de son temps pour les autres, pour d'autres causes. Il y a une forme d'abnégation dans cette dimension. Elle rejoint la capacité du dirigeant à être exemplaire dans les valeurs qu'il prône. Cette générosité est ce qui lui permet d'entraîner, de fédérer, de créer la motivation, de partager un sens commun.

## ET CELUI DU G DE GENERATIVE ?

**Generative** que je traduis par **le générateur**, pour la notion de moteur de l'innovation, de la création en lien avec le sens porté par le leader. Le dirigeant apporte quelque chose au-delà du cercle de son entreprise et du profit pour son organisation grâce à sa capacité d'innovation.



© Fotolia

## LES 3G SONT DONC INDISSOCIABLES ?

Ils fonctionnent en effet de concert. Le G de Genuine est néanmoins un prérequis pour savoir-relier. L'ouverture et l'écoute

aux différences, aux divergences voire aux conflits ; la capacité à entendre, sont nécessaires pour y puiser l'énergie. Le reste de la posture s'enclenche dans une forme de cercle vertueux.

## QUELS BÉNÉFICES ÉVOQUENT LES 1 500 PERSONNES QUE VOUS AVEZ FORMÉES À CE JOUR ?

Le processus est dynamique. Il se poursuit et accompagne le leader toute sa vie dans une forme d'itération. 100 % d'entre eux témoignent d'un résultat de bien-être à se connaître mieux, d'un gain de confiance et d'efficacité dans leur pratique managériale. Être en phase avec soi-même et avec les autres leur permet de développer de nouvelles capacités professionnelles, notamment pour aller plus vite, inventer, innover. Le savoir-relier offre une capacité de résilience, à rebondir. Le dirigeant à l'écoute empêche les freins de s'installer, les difficultés de s'enliser. Il fonde son action sur le cercle vertueux de la relation. Les dirigeants parlent aussi d'un retour sur investissement, d'un bénéfice pour la dynamique des équipes, leur productivité ainsi que le chiffre d'affaires.

## L'ÉCHO DU SAVOIR-RELIER VA CROISSANT, POURQUOI ?

Après le temps du constat autour de la nécessaire évolution des entreprises et du management dans un contexte de crise, les gens sont en attente et en besoin de faire. Or, mon protocole est dans le comment, le concret pour progresser. Il apporte une réponse aux leaders qui veulent faire autrement et avancer.

<http://savoir-relier.com/>

A. D-F