

VOICI COMMENT ÊTRE PROMU : 5 SECRETS ISSUS DE LA RECHERCHE

Par Eric Barker

NOTE : *Sauf indication contraire, tous les liens hypertextes vous mèneront vers des textes en anglais. Je vous rappelle qu'Éric rédige ses textes avec un certain humour.* RP

Vous êtes authentique, humble, gentil et intelligent. Vous baissez la tête et travaillez dur. Et cela ne vous mène officiellement nulle part avec un réservoir d'essence plein.

Pendant ce temps, le vil Decepticon du cubicule d'à côté, qui a beaucoup plus d'ambition et de confiance en lui que d'intelligence ou d'éthique de travail, obtient une promotion. Apparemment, il y a eu une erreur dans les dossiers du ministère de l'Équité de l'univers.

Ne retenez pas votre souffle en attendant le châtement karmique. Quand il s'agit du monde du travail, non, la vie n'est pas juste.

Et les conseils typiques de Pollyanna, chaleureux et flous, que nous entendons sur la façon de progresser ne nous aident pas vraiment. En fait, les [recherches](#) montrent qu'ils sont aussi plausibles que le dernier film de Marvel. Travailler dur et être gentil ne suffit pas. (Désolé, je sais que c'est très loin des leçons de moralité que l'on recevait à la fin des sitcoms des années 80).

Au cas où vous ne faites que visiter la Terre, oui, les abrutis prennent souvent de l'avance. Des études montrent que les narcissiques [ont plus de chances d'être choisis comme leaders](#). En fait, ils s'élèvent souvent [indépendamment de leurs performances](#). Les leaders narcissiques [gagnent plus d'argent et restent au pouvoir plus longtemps](#). Et leurs entreprises [rebondissent souvent mieux](#) après avoir connu des problèmes.

Ne me regarde pas comme ça. Vous acquiesciez il y a quelques paragraphes quand j'ai dit que les choses n'étaient pas toujours justes, non ? Je déteste présenter les faits avec une telle clarté sans remords, mais ce n'est pas parce que vous ignorez la réalité que la réalité va vous ignorer.

Oui, c'est encore un de ces billets où je révèle de gênantes vérités qui vous font frémir. (Je me fais des amis partout où je vais.) Il y a plus qu'assez d'articles qui se contentent de vous dire ce que vous voulez entendre. Ce n'est pas le cas de celui-ci. Lorsque nous évitons la vérité, les personnes toxiques peuvent garder les secrets de la réussite pour elles seules. Je veux voir de bonnes personnes aller de l'avant pour qu'elles puissent rendre les choses, hum... *meilleures*.

Si nous voulons arrêter de nous faire agresser par la réalité, la question à laquelle nous devrions essayer de répondre est la suivante : « *Pourquoi les gens horribles réussissent-ils et que pouvons-nous apprendre d'eux sans perdre notre âme ?* »

Laissez-moi vous annoncer la bonne nouvelle : nous pouvons acquérir les compétences nécessaires pour être promu et réussir sans devenir mauvais. Il est temps de faire éclater la bulle épistémique sur la façon dont l'avancement professionnel fonctionne réellement...

La plupart des livres sur le sujet ne vous aideront pas à obtenir une promotion (mais ils traiteront efficacement l'insomnie). Nous allons en examiner trois qui sont fondés sur des recherches. [Leadership BS](#), [7 Rules of Power](#) du professeur de Stanford Jeffrey Pfeffer, et [Get Promoted](#) de Michael Wenderoth.

Allons-y...

1) Sortez de votre propre chemin

Vous regardez probablement la manière frustrante dont les augmentations et les promotions sont distribuées au bureau et vous vous dites « C'est injuste ! »

Mais j'ai une question pour vous : « Utilisez-vous cela comme excuse ou comme information ? » C'est la différence entre auto-assistance et auto-impuissance. Cessez de laisser tomber des pièces de rage dans votre machine à sous mentale. ***Quand vous êtes furieux, soyez curieux.***

Regardez autour de vous et devenez un observateur impartial de ce qui est récompensé dans votre entreprise. Qui est promu ? Que font-ils ? Qu'est-ce qui marche ? Et qui est licencié ? Et s'il y a quelqu'un d'honnête et de sage qui a bien réussi, demandez-lui conseil. Encouragez-les à être francs. Cela vous débarrassera de quelques-unes des lourdes fictions que vous vous racontiez.

Vous devez commencer à agir en fonction de la réalité de votre monde — et non de celle que vous aimeriez qu'elle soit.

(Pour en savoir plus sur la façon d'améliorer vos relations, consultez mon nouveau livre à succès ICI.)

Mon petit rappel à l'ordre vous irrite-t-il ? Vous voulez me brûler en effigie numérique ? Alors vous n'allez vraiment pas aimer la suite...

2) Les perceptions sont importantes

Les conseils habituels aiment les mots vagues comme « authenticité ». Mais selon Herminia Ibarra, professeure à l'INSEAD, "être authentique" [revient souvent à être paresseux](#). Nous voulons seulement faire ce qui est confortable, pas ce qui est nécessaire.

La façon dont vous vous présentez est importante. Beaucoup de gens diront que c'est une évidence, puis se déchaîneront sur ses implications. Avez-vous été 100 % authentique lors de votre entretien d'embauche? Certainement pas. Vous saviez que vous deviez faire bonne impression. Et deviner quoi? Ce n'est pas seulement important pendant un entretien d'embauche.

[Des études](#) montrent que les grands PDG savent que jouer le rôle est un aspect important de leur travail. Vous voulez être promu à la direction? *Vous devez agir et être vu comme un leader.*

Avant que vous ne vous lanciez dans une diatribe à la Holden Caulfield¹ au sujet de l'hypocrisie, laissez-moi vous dire que vous attendez également cela des dirigeants. Voudriez-vous d'un leader qui ne semble pas confiant? Qui ne ferait pas en sorte que les autres se sentent en sécurité? Qui ne serait pas capable de faire preuve de courage même quand il « n'en a pas envie »? Si vous êtes parent, vous savez que parfois vous n'êtes pas sûr de vous, mais que vous devez quand même agir comme un parent pour que tout se passe bien dans la maison.

Oui, je sais. La logique est méchante.

Il ne s'agit pas ici du « Ne soyez pas vous-même »; nous parlons du « Quel vous ? » Nous jouons souvent un rôle à un certain degré. Avez-vous la possibilité d'être de mauvaise humeur lorsque vous faites une présentation? Lors d'un entretien? Lorsque vous essayez de remonter le moral d'un ami? Être un leader n'est pas différent.

[Tenez-vous avec assurance](#) (lien français. RP) et parlez positivement de vos réalisations. L'expert en influence, Robert Cialdini, affirme : « Il est prouvé que le fait de ne pas faire d'affirmations positives sur soi-même ou sur son travail peut être pris comme un signal négatif. » Comme je l'ai dit dans mon dernier livre, la vulnérabilité est essentielle dans les relations personnelles — mais dans le monde du travail, elle [peut faire paraître les leaders moins efficaces](#).

¹ Personnage de fiction considéré comme l'un des personnages les plus marquants de la littérature (anglo-saxonne) du XX^e siècle. Wikipédia.

Bien qu'il ne soit pas nécessaire d'être narcissique, il ne faut pas craindre d'être proactif. Quelqu'un qui est considéré comme le type «qui attend et obéit» peut être un bon employé, mais il n'aura pas l'étoffe d'un leader. Agissez avec confiance et les gens seront plus enclins à penser que vous pouvez relever les défis. Nous suivons les personnes qui ont l'air de savoir ce qu'elles font — pas celles qui semblent toujours attendre une permission. [Avoir du cran](#) est une cape magique d'influence +3.

«*Mais ça ne me semble pas naturel.*»

C'est parce que c'est nouveau pour vous. Apprendre quoi que ce soit ne semble pas naturel au début. Cela ne veut pas dire pour autant que c'est mauvais. Les recherches montrent qu'en projetant de la confiance, vous finissez par croire que c'est ce que vous êtes.

«*Mais j'ai le [syndrome de l'imposteur](#).*» (Lien menant vers une de mes traductions. RP)

Alors vous devriez être ravi. Je viens de vous dire que tous ceux qui sont au-dessus de vous ont aussi joué la comédie et, avec le temps, ils ont intériorisé la confiance. Vous n'êtes pas seul. Vous êtes dans la norme.

(Pour apprendre à négocier un salaire, cliquez [ICI](#)).

Vous vous comportez avec confiance? Bien. Mais nous devons passer au niveau supérieur...

3) Faites-vous remarquer

Attribuez-vous le mérite de votre travail. Créez de la valeur — mais revendiquez-la également. Les [recherches](#) montrent que l'autopromotion compte dans l'embauche et les évaluations.

Je sais, vous ne voulez pas être un vantard narcissique. Mais les décisions concernant les augmentations et les promotions se prennent derrière des portes closes et les gens ne peuvent pas vous recommander s'ils ne savent pas qui vous êtes et ce que vous avez fait.

(Pour apprendre comment réussir un entretien d'embauche, cliquez [ICI](#)).

Oui, beaucoup de ces conseils vous mettront mal à l'aise. Mais pour avancer, nous devons apprendre à devenir à l'aise tout en étant mal à l'aise². Et s'il vous plaît, rangez tous les objets contondants avant de lire ce qui suit...

² Tout comme pour le bégaiement lorsque nous faisons l'effort de sortir de notre zone de confort pour explorer quelque chose de nouveau, on doit accepter un certain malaise pendant une courte période de temps. RP

4) Compétences politiques

Les gens entendent « politique de bureau » et se mettent immédiatement à hurler comme un ptérodactyle dérangé. Je ne les blâme pas. Cependant, il y a ceci : ["L'HABILETÉ POLITIQUE AU TRAVAIL EST L'UN DES PLUS PUISSANTS PRÉDICTEURS DE RÉUSSITE DANS LE MONDE DU TRAVAIL."](#)

Et cela a été démontré dans la recherche [encore](#) et [encore](#). La bonne nouvelle, c'est que si les compétences politiques sont ce qui aide les personnes toxiques à s'élever, [elles fonctionnent aussi pour de bonnes personnes humbles](#).

Certaines personnes se serrent les dents en ce moment. Sérieusement, réfléchissez à la définition de la compétence politique : faire avancer les choses en sachant influencer et composer avec les gens, même si vous ne les aimez pas nécessairement. Eh bien, si vous voulez être un leader, *c'est à peu près la description de tâche*.

La première étape la plus importante de la compétence politique consiste à entretenir votre relation avec votre patron. C'est aussi simple que cela : il faut qu'il vous aime bien. (Oui, [35 % des employés américains](#) ont déclaré qu'ils renonceraient à une augmentation substantielle pour voir leur supérieur licencié, mais agir de la sorte *ne* vous permettra *pas* d'obtenir une promotion). Et ne vous faites pas d'illusions : les entreprises ne promeuvent pas les gens, ce sont les patrons qui le font.

Il est essentiel d'avoir des alliés au bureau. Vous voulez que les gens vous soutiennent ? Alors vous devez vous poser la question suivante : « Qu'est-ce qu'ils y gagneront ? » Être gentil, c'est bien, mais les [recherches](#) montrent que la réciprocité basée sur la gentillesse ne se produit pas aussi souvent que nous le souhaiterions au bureau. Les paramètres du monde du travail sont beaucoup plus transactionnels.

Il est donc important de ne pas se contenter d'être amical, mais de savoir ce dont les gens *ont besoin*. Quels sont leurs principales priorités et leurs points sensibles ? Qu'est-ce qui les influence, et qui les influence ? C'est ainsi que vous parviendrez à faire avancer les choses. Vous avez de l'influence si vous contrôlez les ressources matérielles dont quelqu'un a besoin et qu'il ne peut obtenir ailleurs : expertise, information, budget, assistance, réseaux ou compétences.

Alors, comment obtenir ces choses ? En faisant du bon travail pour vos supérieurs, en étant apprécié d'eux et en *demandant des choses*. Oui, vous devez demander. Des [études](#) montrent que nous sous-estimons l'efficacité d'une simple demande. (Un autre aspect remarquable de cette étude est le nombre de personnes qui ont abandonné avant la fin de l'étude. Oui, vous n'êtes pas le seul à trouver une demande de ressources inconfortable.

Mais encore une fois, penseriez-vous qu'une personne aurait l'étoffe d'un leader si elle craignait de demander les choses dont elle a besoin pour faire son travail ?)

Et une fois que vous commencez à avoir un peu d'influence au bureau, *utilisez-la*. L'utilisation de l'influence ne l'épuise pas, elle l'augmente. L'utilisation de l'influence indique que vous avez de l'influence et que vous savez comment l'exercer. Cela ressemble à du matériel de leadership pour moi. Rappelez-vous : vous n'êtes pas payé en fonction de votre ardeur au travail ; vous êtes payé en fonction de la difficulté à vous remplacer. Si vous contrôlez les ressources et entretenez de bonnes relations avec les dirigeants, vous ne serez pas une personne que l'entreprise s'empressera de laisser partir.

(Pour apprendre comment effectuer une transition de carrière, cliquez [ICI](#)).

Bon, maintenant vous exploitez les opportunités qui s'offrent à vous. Très bien ! Mais comment faire pour augmenter le nombre d'opportunités qui se présentent à vous ?

5) Le réseautage

Voici une phrase pour vous : « [Le réseautage est le meilleur prédicteur de succès.](#) »

Les données de l'American Time Use Survey montrent qu'en moyenne les gens passent environ 2 heures par jour à socialiser. Savez-vous quelle part de ce temps est consacrée aux collègues ? 9 minutes. D'accord, ça permet de s'amuser, mais ça n'a pas beaucoup de chances de mener à des promotions.

Les personnes qui affirment que le réseautage fut la clé de leur succès consacrent en moyenne 6,3 heures par semaine au réseautage. Les personnes qui disent que le réseautage ne les a pas beaucoup aidées n'y consacrent en moyenne que 2 heures par semaine. Inutile d'être un grand mathématicien pour comprendre ce qui se passe ici. L'étude recommande ensuite de consacrer 8 à 10 heures par semaine au réseautage si vous voulez vraiment avancer.

Oui, je sais, le réseautage peut sembler sale. Mais cela laisse l'un des outils les plus précieux pour la réussite professionnelle exclusivement entre les mains du sociopathe du bureau. Que faites-vous lorsque vous essayez de trouver un emploi ? Vous traînez avec des amis qui ne peuvent pas vous aider ? Bien sûr que non ! Vous allez agressivement vers les personnes qui peuvent vous aider. Quand les choses se gâtent, vous savez ce qui fonctionne. Et si vous effectuiez ce travail de réseautage un peu plus régulièrement, la recherche d'emploi serait plus facile. En fait, avec le temps, des offres d'emploi pourraient bien venir à vous.

Le réseautage n'a pas à être sordide. Au mieux, vous essayez de vous faire de nouveaux amis. Même dans le pire des cas, il n'est pas nécessaire que ce soit diabolique — c'est comme établir une relation avec un voisin. Vous n'êtes pas obligé de l'aimer et il n'est pas obligé de vous aimer, mais vous savez tous les deux que c'est une très bonne idée d'avoir une relation poliment transactionnelle parce que, à un moment donné, vous aurez probablement besoin l'un de l'autre.

Alors, que devez-vous faire? D'abord, réactivez les relations dormantes. C'est très facile. Vous connaissez déjà des gens qui peuvent vous aider, mais à qui vous n'avez pas parlé depuis un bon moment. Tendez-leur la main.

Ensuite, faites appel à vos «superconnecteurs». Les recherches montrent qu'un nombre disproportionné de nos relations furent facilitées par une poignée de personnes. Ces personnes sont les pivots (hubs) du réseau. Connectez-vous aux personnes qui vous ont présenté à des personnes utiles dans le passé et demandez-leur des présentations.

Ensuite, créez des groupes. Réunissez des personnes intelligentes et dynamiques de façon semi-régulière. Et demandez-leur d'inviter des personnes qu'ils respectent. Plus vous travaillerez en réseau et créerez de la valeur pour les autres, plus vous serez considéré comme une personne bien connectée. Et alors, les gens vous chercheront.

(Pour apprendre comment être plus résilient, cliquez [ICI](#)).

Bon, nous avons fait pas mal le tour de la question. Résumons tout cela — et nous discuterons de ce qu'il faut faire si tout ce qui précède vous semble absolument odieux...

Résumé

Voici comment obtenir une promotion et faire progresser votre carrière :

- **Sortez de votre propre chemin** : les choses sont peut-être injustes, mais ce n'est pas en disant cela que vous obtiendrez le bureau en coin. Observez autour de vous pour voir ce qui fonctionne vraiment au travail.
- **Les perceptions sont importantes** : il ne s'agit pas de «ne pas être vous-même», mais de «Quel vous?» Il y a des moments où vous êtes déterminé et confiant. Soyez cette version de vous-même plus souvent.
- **Faites-vous remarquer** : être un valeureux contributeur n'aura pas beaucoup d'importance si les gens ne savent pas à quel point vous êtes précieux.
- **Compétences politiques** : Les cadres supérieurs ne passent pas 10 heures par jour à rédiger des rapports. Ils passent la plupart de leur temps à gérer, influencer et motiver

les gens. Si vous ne voulez pas faire ces choses, vous ne voudrez pas occuper un poste de direction/rôle de leadership.

- **Réseautage** : Il y a toujours quelqu'un qui en sait plus que vous sur un sujet. Plus vous connaîtrez de personnes de ce genre, mieux vous évoluerez.

Si ce qui fait avancer les gens au travail est logique, ce n'est pas toujours amusant ni agréable. Faites un faux pas et cela peut se transformer en une atroce course aux armements menant au scorbut spirituel. Vous pouvez devenir l'une de ces personnes toxiques. Ne vous inquiétez pas, il existe d'autres moyens de réussir qui ne nécessitent pas de se jeter un mauvais sort.

John Hodgman³ a écrit : « Les pires emplois ne sont pas les emplois les plus difficiles. Le pire travail est celui dont vous savez qu'il ne vous convient pas, mais que vous continuez à occuper malgré tout. » Parfois, il faut passer à une autre entreprise ou même dans un tout autre secteur. Comme je l'ai écrit dans mon [premier livre](#), l'élément d'alignement est essentiel pour trouver le succès.

Mais n'y rencontrerez-vous pas les mêmes problèmes? La nature humaine est constante — mais certains endroits récompensent des comportements différents de ceux des autres. Voilà pourquoi la première étape consiste à effectuer vos propres recherches. C'est fou comme les gens se plaignent de leur employeur sans même prendre la peine d'enquêter sur le suivant avant d'accepter un nouvel emploi. Nous disons que les entreprises sont superficielles et intéressées... et ensuite nous prenons un nouvel emploi en nous basant uniquement sur le salaire et le statut. C'est assez ironique ! Parlez aux gens sur place avant d'accepter cette offre. Découvrez comment c'est vraiment avant de vous faire un « Jour de la marmotte ».

Par ailleurs, si la politique et le réseautage ne vous intéressent vraiment pas, cherchez des emplois où les résultats peuvent être quantifiés. Albert-László Barabási, de la Northeastern University, a effectué des [recherches](#) montrant que dans les emplois où les performances sont difficiles à mesurer (et c'est le cas de la plupart des emplois de cols blancs), les réseaux comptent plus que les performances. Mais lorsque les résultats peuvent être facilement attribués et quantifiés (codage, ventes, etc.), c'est la performance qui l'emporte.

Prendre de l'avance peut être difficile, mais cela ne doit pas être un mystère. Portez attention à ce qui est récompensé. Travaillez dur et faites en sorte que votre travail soit remarqué. Efforcez-vous d'apparaître comme un leader. Utilisez les ressources non

³ Acteur et humoriste américain. Wikipédia.

seulement pour faire avancer les choses, mais aussi pour nouer des alliances. Et ne cessez jamais de faire du réseautage pour obtenir de l'aide et créer de nouvelles opportunités.

Vous pouvez faire toutes ces choses et rester une bonne personne. Vous n'avez pas besoin de faire quelque chose de mal comme tricher, mentir ou faire une autre suite à Matrix⁴.

Source : traduction, à l'aide de DeepL (version gratuite pour Mac), de l'article intitulé [This Is How To Get Promoted : 5 Secrets From Research](#). Paru sur le blogue de Barking Up The Wrong Tree [d'Eric Barker](#), le 5 décembre 2022. Révisé et corrigé avec Antidote par Richard Parent, décembre 2022.

Pour communiquer avec moi : richardparent99@gmail.com

Pour voir l'ensemble de mes traductions sur le bégaiement, cliquez [ICI](#).

⁴ Une suite de films de science-fiction. Wikipédia.