

Les règles du jeu des « Regards croisés »

Vous voulez profiter des regards croisés de votre équipe, d'un autre service d'une autre filiale, ou même de vos fournisseurs ? Avant de passer à l'action, rappelez-vous : « Un désaccord révèle toujours une information ». Cherchez laquelle !

Pour que vos sessions de « Regards croisés » soient efficaces, prenez le temps de répondre à ces quelques questions et voyez ce qu'elles peuvent apporter à votre service/à votre entreprise :

- Quelles sont les priorités du moment de votre équipe ?
 - Sont-elles en cohérence avec les priorités, de l'entreprise ?
 - Pouvez-vous atteindre ces priorités sans les autres services ?
 - Si non, de quel service/de qui votre équipe a-t-elle besoin pour remplir ces priorités ? Ces personnes/ces services ont-elles/ils connaissance des interactions réelles entre vous ?
- Pour chacune de ces personnes/pour chacun de ces services, mentionnez :
 - L'intérêt qu'ils/elles pourraient avoir à vous aider au plus vite ?
 - Les (bonnes ou mauvaises) raisons qu'ils/elles pourraient invoquer pour ne pas vous venir en aide.
 - Ces personnes/ces services sont-elles/ils eux-mêmes libres de fixer leurs priorités ? Si non, pouvez-vous agir envers leur influenceur pour accélérer leur participation ?
- Et si vous développiez le réflexe « réciprocité » ?
 - Y a-t-il quelque chose que vous puissiez faire pour eux pour construire de nouvelles relations ?
 - Ont-ils besoin de vous pour l'une ou l'autre de leur priorité ?
 - Qu'en déduisez-vous ? Quelles actions souhaitez-vous mettre en place pour favoriser plus de transversalité ?