Gérer l'abstraction : Comprendre l'importance des relations humaines dans le travail

Soyez patients : La règle des sept jours et des sept années

La construction de la confiance prend du temps

- Les relations solides, qu'elles soient personnelles ou professionnelles, nécessitent du temps pour se développer.
- Une première impression positive est souvent liée à la dopamine, mais elle ne garantit pas une confiance durable.
- Il faut plus de sept jours et moins de sept ans pour établir une relation de confiance.

L'impatience dans le monde moderne

- La gratification immédiate, favorisée par la technologie, nous rend impatients dans nos relations.
- Les liens de confiance ne peuvent pas être accélérés, contrairement à l'accès instantané à des biens ou des informations.
- La patience est essentielle pour construire des relations capables de résister aux défis.

L'importance de la persévérance

- Les relations solides nécessitent des efforts constants et une implication sur le long terme.
- Les leaders doivent investir du temps et de l'énergie pour instaurer la confiance au sein de leurs équipes.
- La confiance mutuelle renforce la résilience des relations face aux difficultés.

Donnez du temps, pas seulement de l'argent

La valeur du temps et de l'énergie

- Le temps et l'énergie sont des ressources limitées et non renouvelables, contrairement à l'argent.
- Donner de son temps crée un lien plus fort et une impression de valeur plus grande que donner de l'argent.
- L'attention et l'énergie données comptent autant que le temps, comme dans l'exemple du parent distrait.

L'impact sur les relations humaines

- Les dons de temps et d'énergie renforcent la confiance et la loyauté dans les relations personnelles et professionnelles.
- Les leaders qui consacrent du temps à leurs équipes inspirent plus de loyauté que ceux qui se contentent de primes ou de salaires.
- Les exemples de collègues ou de dirigeants impliqués dans des actions concrètes inspirent les autres à faire de même.

La biologie derrière le don de temps

- L'ocytocine et la sérotonine jouent un rôle clé dans le sentiment de bien-être lié au don de temps et d'énergie.
- Ces hormones renforcent les liens sociaux et incitent à donner davantage aux autres.
- Une entreprise prospère repose sur des relations humaines solides, où le temps et l'énergie sont valorisés.

Rencontrez les gens que vous aidez

L'expérience d'Adam Grant avec les collecteurs de fonds

- En 2010, Adam Grant a étudié l'efficacité du service de collecte de fonds de l'université de Pennsylvanie.
- Les collecteurs de fonds avaient un travail répétitif et peu gratifiant, ce qui entraînait une faible motivation et une forte rotation du personnel.
- Grant a invité des étudiants boursiers à partager en cinq minutes l'impact des dons sur leur vie, ce qui a transformé les résultats.

Les résultats de l'expérience

- La recette hebdomadaire moyenne a augmenté de plus de 400 % après l'intervention.
- Une autre étude a montré une augmentation de 142 % du temps passé au téléphone et de 171 % des fonds collectés.
- Les collecteurs ont ressenti un lien direct avec l'impact de leur travail, ce qui a renforcé leur motivation.

L'importance de voir l'impact humain

- Voir les effets concrets de son travail donne un sens et incite à faire davantage.
- Les messages des managers sur l'importance du travail sont moins efficaces que les témoignages directs des bénéficiaires.
- D'autres exemples, comme Wells Fargo ou les radiologues, montrent que relier le travail à des résultats humains améliore la qualité et la motivation.