



Strategies to re-establish your reputation with a new manager.

## When the Boss Moves On

## Quand votre patron s'en va

Stratégies pour établir votre réputation auprès d'un nouveau gestionnaire.

by / par Merge Gupta-Sunderji

Received via e-mail:

Dear Merge,

*I have been in my job for almost two years. I've worked really hard to build a good relationship with my boss and to demonstrate that I deserve a promotion. But now I hear she's leaving to become the manager of another division in the company. My new boss will be someone I have never met. I feel like all my hard work has been in vain. Now I'll have to start all over again with the new guy, and I feel like I'm never going to get that promotion!*

- Ticked-off in Toronto

**T**HERE WILL BE TIMES in your career when you will find yourself having to work with a new manager. In order to develop a positive working relationship with this new person, you will have to learn about him, understand his preferences and quirks, and establish your credibility in your role once again. Frustrating? No doubt. But your ultimate career success depends on how well you build relationships with the people around you, and that most definitely includes your boss.

When such a situation happens, you can, like Ticked-off in Toronto, allow the frustration to get to you, or you can take control and proactively position yourself in the best possible light for future success.

First, remember that your working relationships are not just with one person,

they are with a cross-section of people across your organization. You should have a professional network that goes beyond your supervisor. Just because your previous boss has moved on does not mean that you have to start from scratch. Seek out others in your organization with whom you have worked

**Seek out others in your organization with whom you have worked successfully and continue to actively invest in those relationships.**

successfully and continue to actively invest in those relationships. Put the word out that you are seeking your next assignment, or new challenges. Spread the message through your network.

Second, proactively schedule an "introductory meeting" with the new boss. Your goal is to learn more about each other. Use this time to:

- Explain what you do and how it fits into the big picture. Be sure to highlight a few of your major (and preferably recent) accomplishments.
- Find out what your boss' objectives and key issues are - what is going to be driving her actions in the coming year? As you listen, think about what you can do to help further her goals. Making your boss look good makes you look good!

- Learn more about the boss' style. Is she a big picture or a detail person? Does she prefer to work with in-depth background information or summarized recommendations? How often would she like to be updated on initiatives that you are managing? Don't be afraid to

ask specific questions about your boss' working style. Listening and acting on the answers will set you well on the path to repeated success.

- Share your career aspirations. Don't assume that your new boss is aware of discussions you were having with your previous manager about next assignments or a promotion. But phrase it diplomatically and without rancor. Getting angry about your rotten luck with someone who didn't contribute to the problem won't position you for future success; being open and honest in a professional and well-informed manner will.

Third, be alert to situations where you can be of assistance. Remember, the new boss is ... well, new. He doesn't know the background on every issue that's going to

come up. As old issues undoubtedly rear their ugly heads, offer to provide insights. You have the advantage of knowledge gained over time in the department. Offer to share it. But don't be hurt or offended if the boss turns down your offer; some people need to muddle through things on their own. The very act of making the offer is what really counts.

Fourth, keep in touch with your old boss. If you've invested time and energy into building a positive relationship and a good reputation, then your previous manager is now a critical enabler in your professional network. And by virtue of being in a different area of the organization, she can help you expand your network. View this as an opportunity to tap into prospects in a larger system. Change your perspective: your boss hasn't left you high and dry; instead, she has the key to doors you couldn't previously access. ■■

---

Courriel :

Bonjour Merge,

*J'occupe mon poste depuis presque deux ans. J'ai travaillé très fort pour établir une bonne relation avec ma patronne et pour montrer que je mérite une promotion. Mais voilà qu'elle a accepté un poste de gestionnaire dans un autre service. Je n'ai jamais rencontré mon nouveau patron. Je sens que tous mes efforts ont été vains. Je vais devoir tout recommencer et j'ai l'impression que je n'aurai jamais cette promotion.*

- Une Torontoise contrariée

**I**L Y AURA des moments dans votre carrière où vous devrez travailler avec un nouveau supérieur. Pour établir une bonne relation de travail avec cette personne, vous devrez apprendre à la connaître, à comprendre ses préférences et ses particularités, et à établir à nouveau votre crédibilité. Frustrant? Sans aucun doute. Mais votre réussite professionnelle dépend de votre capacité à établir de bonnes relations avec votre entourage, ce qui comprend votre patron. Lorsqu'une telle situation survient, vous pouvez, comme cette « Torontoise contrariée », vous laisser envahir par la frustration ou prendre les rênes et vous présenter de façon proactive sous le meilleur jour possible en vue de votre réussite future.

D'abord, rappelez-vous que vous n'entretenez pas des relations de travail avec une seule personne, mais avec un groupe de personnes dans votre organisation. Votre réseau professionnel devrait s'étendre au-delà de votre superviseur. Le fait que votre ancien patron s'en aille ne signifie pas que vous devez recommencer à zéro. Cherchez d'autres personnes dans votre organisation avec qui vous avez fait de l'excellent travail et continuez de

vous investir activement dans ces relations. Faites savoir que vous êtes à la recherche de votre prochaine mission ou de nouveaux défis. Faites circuler le message dans votre réseau.

Ensuite, soyez proactif et planifiez une « réunion de présentation » avec le nouveau

patron. Enfin, restez en contact avec votre ancien patron. Vous avez investi temps et énergie à entretenir une bonne relation et une excellente réputation, et il est maintenant un membre précieux de votre réseau professionnel. Et parce qu'il travaille ailleurs dans l'organisation, il

## Cherchez d'autres personnes dans votre organisation avec qui vous avez fait de l'excellent travail et continuez de vous investir activement dans ces relations.

patron. L'objectif : apprendre à vous connaître. Profitez de ce moment pour :

- expliquer ce que vous faites et comment votre travail s'insère dans l'ensemble. Assurez-vous de souligner quelques-unes de vos principales réalisations (récentes de préférence);
- trouver quels sont les objectifs et les préoccupations majeures de votre patron – ce qui motivera ses actions au cours de l'année qui vient. Tout en écoutant, pensez à ce que vous pouvez faire pour l'aider à réaliser ses objectifs. Faire en sorte que votre patron paraisse bien vous fait bien paraître;
- en apprendre davantage sur le style de gestion de votre patron. Possède-t-il une vue d'ensemble ou est-il méticuleux? Préfère-t-il recevoir de l'information détaillée ou des recommandations concises? À quelle fréquence aimerait-il être informé du déroulement des initiatives dont vous vous occupez? Ne craignez pas de poser des questions précises sur ses méthodes de travail. Agir en fonction des réponses vous gardera sur la voie du succès;
- partager vos aspirations professionnelles. Ne présumez pas que votre nouveau patron est au courant des discussions que vous avez eues avec son prédécesseur au sujet des tâches à venir ou des perspectives de promotion. Exprimez-vous avec diplomatie et sans rancœur. Vous mettre en colère au sujet de votre malchance contre quelqu'un qui n'est pas responsable de votre problème ne vous placera pas dans une position favorable à la réussite; être ouvert et honnête d'une manière professionnelle et avertie, oui.

Soyez à l'affût des situations où vous pouvez être utile. Rappelez-vous, le nouveau patron est... nouveau. Il ne connaît pas l'historique de chaque problème qui se présentera. Comme d'anciens problèmes referont incontestablement surface, offrez-lui votre concours. Vous avez l'avantage d'avoir acquis des connaissances au fil du temps dans le service. Offrez-les à votre patron. Mais ne soyez pas blessé ou offusqué s'il refuse votre aide; certaines personnes ont besoin de s'en sortir coûte que coûte par elles-mêmes. Ce qui compte vraiment, c'est d'offrir votre aide.

peut vous aider à étendre ce réseau. C'est une occasion d'exploiter des perspectives dans une structure plus vaste. Changez votre point de vue : votre patron ne vous a pas abandonné; au contraire, il possède maintenant la clé qui ouvre les portes qui vous étaient fermées auparavant. ■■

---

**MERGE GUPTA-SUNDERJI, MBA, CSP, CGA, turns managers into leaders. This speaker/author gives people practical tools to achieve leadership and communication success. Contact her at [www.mergespeaks.com](http://www.mergespeaks.com) or 403 605 4756.**

► **MERGE GUPTA-SUNDERJI, M.B.A., CSP, CGA, fait des gestionnaires des leaders. Cette conférencière et auteure fournit des outils pratiques aidant à mieux communiquer et diriger. [www.mergespeaks.com](http://www.mergespeaks.com); 403 605 4756.**