

La bonne attitude face à un

Votre patron vous tape sur les nerfs ? N'espérez pas le changer. Mais cernez au plus près sa personnalité pour mieux anticiper ses attentes et ne plus subir ses sautes d'humeur.

Rédouté de ses rivaux, Rupert Murdoch, le tycoon australien des médias, l'est au moins autant de ses lieutenants. Ceux qui l'ont côtoyé le décrivent comme «un grand requin blanc» dont la confiance est impossible à gagner (et qui se méfie même de ses amis). Tout comme les squalas, il ne cesse jamais d'avancer, en quête de sa prochaine proie. Mais l'intéressé assume son attitude inflexible : «Je suis fier des ennemis que je me suis faits», aime-t-il à répéter.

Ambition, exigence, dureté : quelle que soit la dimension de l'entreprise, impossible de réussir sans cumuler ces trois traits de caractère. «Les gens talentueux possèdent rarement un profil lisse», observe Philippe Cirier, directeur du cabinet de recrutement Opteaman. Conséquence : lorsqu'on travaille avec de telles personnalités, il ne faut pas espérer les changer, juste s'y adapter.

Le tyrannique : choisissez bien votre moment et allez directement à l'essentiel

Gare à ceux qui ne réagiraient pas au quart de tour avec de tels patrons. Ces leaders peuvent entrer dans des colères noires. Patrick Le Lay, l'ancien PDG de TF1, était coutumier du fait, lui qui hurla un jour à un contradicteur pantois : «Votre intime conviction, je me la carre dans le cul et je me torche avec !» La logique de ces dirigeants à poigne est strictement binaire : on est

avec eux ou contre eux. Si quelque'un trouve à y redire, la porte reste ouverte. Les patrons tyranniques ou autoritaires détestent perdre du temps. Ils pensent vite, abattent un travail de titan et exigent les meilleurs résultats de leurs subordonnés comme d'eux-mêmes. La vie de famille, la courtoisie, la psychologie ? Des luxes dont ils ne s'embarrassent guère... Ils coupent la parole, font claquer leurs directives et tant pis s'ils froissent des susceptibilités au passage.

Heureusement, ces forts en gueule n'ont pas que des défauts. La rancune, par exemple, ne fait pas partie de leur panoplie : ils vous traitent d'incapable un jour mais vous redonnent leur confiance dès le lendemain si vous avez su rectifier le tir. Brutaux ? Toujours.

Maladroits ? Souvent. Mais ils n'entrent pas dans des considérations affectives, ignorent la manipulation et jugent les gens aux actes. Travailler avec ces bulldozers exige d'aller droit à l'essentiel. Choisissez bien votre moment pour exposer une idée, en vous assu-



Laurent Gounelle, coach et directeur général de Pôle Solution

«Les dirigeants qui réussissent pensent en priorité à leur intérêt. Pour eux, les autres sont avant tout un moyen de parvenir à leurs fins.»