

ACTEURS

Comment se débarrasser des gens néfastes au travail

CÉLINE RENAUD

Il y a près de 20 ans, je me présente auprès d'une marque de haute horlogerie pour un poste créé spécialement pour faire le lien entre les départements marketing et commercial. Alors que je me dirige vers le bureau du directeur des ventes, je passe devant le grand bureau open space du team des ventes. Dans le dégagement de la porte apparaît la tête d'une femme qui tend son coup telle une girafe, pour ne rien louper de mon entrée dans le bureau du directeur Sales. Je ressens tout de suite que cette femme doit être assez tordue et même dangereuse!

J'accepte le challenge et commence quelques semaines plus tard à travailler pour cette belle marque. Et je ne m'étais malheureusement pas trompée sur les intentions de la girafe. Cette femme a été la pire que je n'ai ja-

mais rencontrée de ma vie... aussi bien par son manque de culture et d'intelligence que par sa tendance à voler, à mentir et surtout à tout compliquer! Son seul but: le pouvoir. Elle voulait ce pouvoir au-dessus de tout pour cacher sa propre incompétence. Et elle a réussi avec succès à embobiner tout son monde. Ses collègues et moi avons bien tenté à plusieurs reprises de démontrer sa forte propension à détruire tout autour d'elle, elle s'en est toujours sortie. Les employés autour d'elle se sont succédé et je n'ai pas fait exception à la règle en changeant de département assez rapidement. Et même à ce jour, 20 ans plus tard, elle sévit toujours.

Ces indices qui ne trompent pas

En tant qu'entrepreneur, il est de notre devoir d'avoir le courage de stopper ce genre de comportement et d'agir en consé-

quence. Il est clair que les personnes égocentriques, destructrices, narcissiques et sans empathie, il y en a beaucoup dans le monde. Il faut arriver à détecter ces comportements destructeurs et y mettre fin immédiatement. Un des indices pour les déceler est notamment le manque de capacité à s'améliorer et à apprendre. Un autre indice est la tendance à faire des compliments hypocrites qui dépeignent ce qu'elles-mêmes recherchent: la reconnaissance et l'amour. Certaines de ces personnes travailleront plus à se faire aimer qu'à travailler pour faire avancer la société à proprement parler. Dans les métiers de formateurs,

CEO et fondatrice **JMC LUTHERIE**

il est compliqué de tomber sur ce genre de clientèle. Il faudra très vite la passer à un confrère... en faisant bien attention au cadeau empoisonné.

Peut-être que cela fonctionnera mieux avec un autre formateur, chacun trouve toujours chaussure à son pied. Dans tous les cas, fuir est

obligatoire si nous ne voulons pas nous faire avaler, plumer, vider. Pour s'en défaire, à côté de la tactique de la transmission un collègue, nous pouvons aussi bien reconnaître le besoin exaspéré de valorisation. Ou trouver une excuse pour nous sortir de là. Je dis cela, mais par le passé j'ai naïvement toujours voulu tenter d'aider, de nourrir, de faire

PAR LE PASSÉ,
J'AI NAÏVEMENT TOUJOURS
VOULU TENTER D'AIDER,
DE NOURRIR, DE FAIRE
AVEC, D'ÉDUQUER...
PARFOIS AVEC UNE
PATIENCE INFINIE MAL
PLACÉE, AU DÉTRIMENT
DE MES BESOINS.



PHILIPPE WOODS

avec, d'éduquer... parfois avec une patience infinie mal placée, au détriment de mes besoins. Je crois qu'il faut avoir le courage de dire stop dans ces cas-là que nous arrivons finalement tous à détecter très vite, mais il nous manque parfois ce petit brin de courage pour le mettre en

conscience, l'accepter et agir en conséquence. Dans tous les cas, ce genre de relation, il faut les éviter, s'en libérer. C'est ce que je tente de faire. Et je dis oui à toutes les autres magnifiques opportunités pour le bien de mon entreprise, de moi-même et de mon entourage. ■