

Pourquoi les méchants réussissent en entreprise ?



*« En entreprise, les employés qui réussissent le mieux ne sont pas les plus sympathiques, ni les plus positifs. Selon une étude menée par le cabinet américain Leadership IQ, les employés râleurs et médisants seraient les mieux récompensés » *.*

C'est l'occasion de faire le point sur un profil qui représente 4 % du personnel en entreprise et qui se répand de plus en plus : le pervers narcissique. Il est manipulateur et destructeur, il s'adapte à son interlocuteur, il n'a aucun remord car il n'a aucune empathie.



La figure du «pervers narcissique» a éclaté au grand jour à la fin des années 1990 à la parution du livre Le Harcèlement Moral de Marie-France HIRIGOYEN. Le pervers narcissique excelle dans l'art de faire faire, en déniait toute responsabilité en cas d'échec, et en récupérant les bénéfices en cas de succès..

Pourquoi ce personnage peut-il réussir et se maintenir dans l'entreprise ?

Plusieurs raisons à cela. Tout d'abord sa capacité de manipulation et donc d'adaptation, mais aussi le fait que les objectifs de l'entreprise ne sont plus que financiers, peu importe la qualité humaine du manager pourvu qu'il fasse de la marge.

Le risque de conflit fait partie de toute relation humaine, on peut dire qu'il est inévitable. Mais lorsqu'il permet de résoudre le problème à l'avantage d'une seule des deux parties, le conflit devient destructeur pour l'autre partie.

Sachez repérer les dégâts causés par une relation nuisible :

- Vous avez peur d'aller au bureau le matin,
- Vous constatez un sentiment d'usure et d'inefficacité,
- Vous notez des difficultés à se concentrer et des troubles de la mémoire apparaissent,
- Vous avez les plus grandes difficultés à prendre des décisions,
- Votre confiance en vous s'étirole, le discours peut alors devenir récurrent sur la notion d'échec,
- Vous n'arrivez pas à combler le retard dans votre travail,
- Votre irritabilité s'accroît, jusqu'à devenir permanente,
- Vous n'écoutez personne, ni les conseils, ni les manifestations d'intérêt,
- Vous ressentez une grande anxiété qui ne disparaît pas en quittant le bureau,
- Vous ressentez de la colère, de la violence, etc. ...

(*) Article Le Figaro – 3 mai 2013 « En entreprise ce sont les méchants qui réussissent ».



Le conflit se vit intérieurement sans qu'on parvienne à l'identifier. Avant tout, sachez identifier le processus infernal suivi en boucle par le pervers : séduction, emprise, domination, séduction, emprise, domination, etc

Le pervers narcissique cherche avant tout le pouvoir sur l'autre quoi qu'il en coûte... et cela peut coûter cher en termes de productivité.

Malheureusement, ce n'est qu'à ce moment là que l'entreprise réagit, quand les dégâts commencent à coûter trop cher : les consultants quittent le projet ou démissionnent, un turn-over trop important détériore la relation avec le client et la marge diminue.

Vous pouvez inverser le rapport de force. Voici quelques conseils pour sortir de cette boucle :

1. Gardez votre calme, ne cédez pas au conflit,
2. Exposez-vous le moins souvent, sortez du bureau dès que les propos ou l'attitude deviennent dérangeants,
3. Faites vos remarques par écrit, restituez certains entretiens douteux de façon factuelle pour indiquer que vous savez aussi vous défendre,
4. Parlez-lui de ce qui vous gêne dans la manière dont il ou elle s'adresse à vous,
5. Prenez du recul, vous n'êtes pas directement visé, vous êtes victime d'un processus que lui-même ou elle-même ne maîtrise pas,
6. Ne restez pas isolé, parlez de vos ressentis à une personne de confiance,.

Le bien-être au travail ne doit pas être sacrifié au profit des intérêts financiers.

Vos élus CFE-CGC demandent à la Direction de CGI de réagir dès que les salariés dénoncent des abus de langage ou de comportement de la part de leurs managers.

Si vous vous reconnaissez dans cette situation, venez nous demander conseil.

Je sais ce que je veux !
Les critiques ne m'atteignent pas.

