

n chef caractériel

rant qu'une tâche plus urgente ne mobilise pas leur esprit. D'une façon générale, soyez loyal avec eux : ils doivent sentir que vous êtes clairement dans leur camp. Mais gare ! ils n'apprécient pas les courtisans. A trop courber l'échine, vous seriez vite étiqueté comme faible. En revanche, si vous êtes irréprochable et que vos arguments sont réfléchis, ils acceptent les discussions franches et (parfois) la contradiction. «Malgré leurs débordements, ces patrons font d'excellents leaders, qui savent entraîner leurs équipes, même dans les moments difficiles, résume le coach Ricardo Croati (France Training). Ils ne restent jamais dans l'indécision et prennent toujours position.»

Le paranoïaque : ne lui dissimulez aucune info pour gagner sa confiance

Ultraméfiant, il n'a pas confiance en lui... et encore moins en ses collaborateurs. Le patron paranoïaque devient souvent parce qu'il ne se sent pas assuré de conserver son propre fauteuil. C'est arrivé au PDG d'une grande société de communication, expert reconnu mais piètre entrepreneur. La conjoncture était très défavorable et il redoutait de se voir débarqué à tout instant. Son bras droit se souvient : «Il pratiquait la culture du secret. Je ne connaissais ni les tenants ni les aboutissants des dossiers qu'il me confiait et mes propositions finissaient à la corbeille sans explication...»

Pour calmer ses angoisses, ce type de patron dresse un mur entre lui et les autres. Il se

montre peu accessible, s'abstient de donner un avis quelconque sur les dossiers. Toujours dans le flou, il ne tranche pas, surtout s'il s'agit d'arbitrer un conflit. «Il a peur de son ombre et refuse de prendre le moindre risque», décrypte le coach Eric Lorio. Avec lui, pas de boom du chiffre d'affaires à attendre. Mais il ne mettra pas non plus la boîte en péril. Car il est plus dans l'analyse que dans l'action et anticipe les coups pour mieux les éviter. Ses jeunes collaborateurs peuvent en tirer des leçons de tactique et de prudence. Sachez enfin que si vous parvenez malgré tout à gagner sa confiance vos relations de travail se détendront nettement. Pour cela ne lui cachez rien et faites remonter un maximum d'informations. «Je prévenais mon boss de tous mes rendez-vous et lui dressais un compte rendu précis de ce qui s'était dit. Peu à peu, il s'est détendu et a commencé à se livrer», raconte ce cadre de la grande distribution. A contrario, la moindre manœuvre en douce peut vous coûter votre place.

Le maniaque : privilégiez les faits et évitez la moindre imprécision

Le diable est dans les détails ! proclame Pierre Gadonneix à qui veut l'entendre. Le président d'EDF traque lui-même les approximations dans les contrats et ne supporte pas les prévisions de rentabilité imprécises. Même attitude chez Daniel Bernard, le PDG de Carrefour, qui vérifie personnellement le prix du kilo de courgettes dans les rayons de ses hypers. Comme eux, les meneurs maniaques



Michaël Boroian, chasseur de têtes chez Sterling Executive Search

“Les patrons du luxe ont tous de très fortes personnalités. Bien canalisé, leur ego surdéveloppé décuple l'impact de leurs marques.”

ont une conception de la perfection qu'ils cherchent à imposer à leurs salariés. La seule méthode de travail valable ? La leur, évidemment ! Le problème, c'est que déployant eux-mêmes une telle rigueur, un tel goût des procédures, ils sont rarement satisfaits du travail des autres. Ils peuvent vous faire tout recommencer pour une simple faute d'orthographe. «Voilà un environnement de travail très formateur quand on entame sa carrière ou qu'on découvre une nouvelle activité. Pour les collaborateurs plus expérimentés, c'est plus difficile à vivre», prévient Jean-Boris Samuel, coach chez Alexandre Tic. D'autant que ces pointilleux ont la critique facile, mais le compliment rare. Le bon boulot ? C'est la norme. Entraînez-vous donc à ne pas prendre la mouche si votre boss est constamment sur votre dos. Pour le rassurer, adoptez ses méthodes. Effectuez des recommandations claires, chiffrées, factuelles.

Privilégiez les arguments précis et logiques. A la longue, vous parviendrez peut-être à obtenir de ce psychorigide qu'il vous lâche un peu la bride. En tout état de cause, gardez un profil bas : il déteste les frimeurs qui se vantent après une négociation réussie. Pour lui, les arrivistes sont des baudruches. Proscrivez la moindre familiarité en sa présence. Sachez enfin apprécier les qualités de ses défauts. Il est en effet aussi juste que sévère et ne risque pas de basculer dans le favoritisme ni de s'accaparer votre travail.

L'imprévisible : restez impassible quelle que soit son humeur

Ce chef-là a besoin de provoquer ou de manipuler pour exister, en jouant sans vergogne avec les nerfs des gens de son entourage. ▶▶▶