

On veut m'imposer un numéro deux guère loyal

LA
CHRONIQUE

d'Eléna Fourès



Votre doute sur la loyauté de votre futur numéro deux est-il fondé ?

Si on vous l'impose, c'est qu'il est au moins loyal à l'égard de celui, au-dessus de vous, qui essaye de vous forcer la main. Ce qui signifie que votre patron n'a pas (ou n'a plus) confiance en vous et aurait besoin de vous « doubler » par un homme ou une femme à lui. Si vous ne trouvez pas ce numéro deux loyal, peut-être a-t-il le même sentiment à votre égard. Dans cette redoutable « symétrie » de méfiance, n'avez-vous pas un sacré « angle mort » sur votre cotation à la Bourse interne de l'entreprise ?

Deux autres hypothèses complémentaires à envisager :

Premièrement, votre doute sur sa loyauté est-il basé sur une conception féodale de la relation hiérarchique ? Vous semble-t-il déloyal tout simplement parce qu'il se comporte comme un « vassal » de votre chef et ne cherche nullement à vous faire allégeance ? Dans ce cas, votre impression est infondée car ce référentiel est périmé.

Deuxièmement, y a-t-il un « agenda caché » que vous ignorez ? Doit-il com-

penser votre management déficient ou votre personnalité ? Ou bien ignorez-vous qu'il s'agit de votre successeur alors que l'échéance du changement se rapproche ?

Quoi qu'il en soit, ce n'est pas un piège, mais une opportunité

Tout d'abord, cessez de résister à cette nomination, vous allez aggraver votre cas. Reconsidérez les choses, changez votre regard et dites-vous que pour « grandir » en tant que patron, rien ne vaut un adjoint difficile. Considérez-le comme votre « coach » personnel pour améliorer votre « calibre » : cultivez la bienveillance, faites preuve de confiance, incarnez la droiture. Votre adjoint vous le rendra. Pour lui, avoir un patron qui n'a pas confiance, tout comme, pour vous, avoir un numéro deux déloyal, est un mal de tête garanti. La droiture est le ciment de toute relation, a fortiori de la relation hiérarchique. « *La loyauté est le bien le plus sacré du cœur humain* », disait Sénèque, puisqu'elle est le gage de la confiance.

Alors passez un « deal » de transparence avec lui à la façon de Balzac : « *Quand il vous sera demandé quelque chose que vous ne sauriez faire, refusez net en ne laissant aucune fausse espérance ; puis accordez promptement ce que vous voulez octroyer : vous acquerez ainsi la grâce du refus et la grâce du bienfait, double loyauté...* »

Eléna Fourès est expert en leadership et multiculturalité, fondatrice du cabinet Idem per Idem elena.foures@idem-per-idem.co