

« Jusqu'où puis-je être "cash" au travail ? »

Les conseils d'**Eléna Fourès**,
expert en leadership
et multiculturalité,
du cabinet *Idem Per Idem*
elena.foures@idem-per-idem.com



Etre « cash », c'est pratiquer de la haute voltige. C'est se livrer à un exercice périlleux, dont les paramètres sont corrélés à des risques spécifiques. Le premier paramètre est la destination. Etre cash avec les pairs, c'est risquer de se faire des ennemis ; l'être avec des subordonnés, c'est prendre le risque de se faire accuser de harcèlement moral ; enfin, avec des supérieurs, c'est risquer de freiner tout avancement et de passer pour un ou une professionnel(le) dénué(e) de tout sens politique. Le deuxième paramètre est la fréquence : être cash rarement, pour marquer le coup, oser dire « *Le roi est nu* » permet de se positionner comme leader. En revanche, être cash régulièrement n'est guère payant dans le milieu professionnel, où « *toute vérité n'est pas bonne à dire* ». Mais, paradoxalement, ne jamais l'être est encore plus risqué... On en déduira que vous êtes un « fayot », que vous manquez de courage et de leadership. Le troisième paramètre porte sur la séniorité hiérarchique de la personne cash. Quand le patron est cash, on dit de lui qu'il est « vrai » ; lorsque c'est un pair, il est « brut de décoffrage » ; lorsque c'est un subordonné, c'est un revendicateur et un insolent. Comme dans la haute voltige, tout est question d'équilibre. ■

À FAIRE

01// Privilégier la tactique

Quand on se montre « cash », il convient de toujours calculer au millimètre près l'impact latéral de vos propos sur votre carrière.

02// Incarner sa « fonction »

S'exprimer en mode « fonction » constitue l'unique voie pour ne jamais « déborder » et adopter le ton juste. C'est la plus sûre façon de savoir jusqu'où aller et de consolider ainsi votre position.

03// Savoir négocier son virage

Etre « cash » revient à négocier un virage : il faut savoir tenir le volant en maîtrisant la courbe et la vitesse, sans quoi vous perdrez le contrôle du véhicule.

À NE PAS FAIRE

01// S'emballer

Gérez vos pulsions, ne laissez pas votre côté « personne » faire un « hold-up » sur votre côté « fonction ». Vous le regretteriez.

02// Blessier les gens

Cantonnez-vous aux fonctions, sans quoi vous courez le risque d'augmenter le nombre de vos ennemis personnels.

03// Se montrer prévisible

Si un sujet vous fait toujours sortir de vos gonds et vous pousse à être « cash », c'est que vous êtes une personne prévisible. On peut donc « déclencher » votre réaction comme une gâchette. Changez de toute urgence, afin de ne plus être manipulable.