

La bonne âme qui bosse archidur sans jamais se plaindre, c'est nous tout craché. Entre deux dossiers urgentissimes, on trouve toujours le moyen de déployer notre cape de supercollègue pour secourir notre prochain. En personne douce et altruiste, on évite les confrontations, par crainte de meurtrir les ego sensibles. Aussi, quand la nouvelle stagiaire demande notre avis sur son plan stratégique, on se transforme illico en meneuse de claques, même si notre voix intérieure nous souffle que son argumentaire est aussi solide que du gruau.

Le résultat? On a l'impression que tout le bureau monte en grade alors qu'on reste bêtement sur le plancher des vaches. Serait-on devenue le paillason de service? Pas nécessairement. Nos parents nous ont simplement appris la gentillesse, une vertu qui peut nous jouer de vilains tours au travail. «Si on associe la gentillesse au fait de ne pas faire valoir nos compétences, nos opinions et nos idées, on court le risque de rester au bas de l'échelle», confirme Josée Landry, conseillère en orientation. De nature modeste, on attribue toutes nos victoires à la chance, à la conjoncture économique ou à l'alignement planétaire. Mentionner notre persévérance, notre créativité ou notre pouvoir de persuasion? Beaucoup trop prétentieux! «Que ce soit par timidité ou par humilité, si on ne dévoile pas nos bons coups, on se tire dans le pied, prévient M^{me} Landry, conseillère principale chez Fellice, une firme de consultants en ressources humaines. Si on ne communique pas nos réalisations, personne ne le fera pour nous. À l'inverse, crier ses exploits sur les toits n'est pas plus stratégique. Il faut savoir doser.» La clé est de choisir le bon moment: «Quand on fait le suivi de nos différents dossiers avec notre patron, on ne se gêne pas pour lui mentionner nos bons résultats. Le truc est de ne jamais se mettre en valeur au détriment des autres. On ne parle que de soi.»

«Les gens qui crient fort peuvent faire peur, mais ils ne sont pas nécessairement respectés.»

Pour augmenter votre salaire...

SOYEZ DÉSAGRÉABLE!

Une nouvelle étude canado-américaine publiée dans le *Wall Street Journal* en août dernier dévoilait que les travailleurs jugés aimables touchent près de 20 % de moins que leurs collègues désagréables. Les hommes dont l'amabilité était au-dessous de la moyenne ont gagné environ 18 % de plus, soit 9772 \$ annuellement, que leurs homologues plus gentils. Les femmes désagréables, quant à elles, ont gagné 5 % de plus, ce qui représente un montant de 1828 \$ par année. L'avantage de cette enquête? Non pas de nous transformer en requin sans foi ni loi, mais plutôt d'apprendre à nous tenir debout et à défendre nos intérêts et opinions.

Être gentille, mais s'affirmer!

On veut bien gravir les échelons, mais pas question de jouer du coude pour autant. Faut-il absolument être une grande gueule pour décrocher le poste de ses rêves? Selon Josée Landry, c'est tout le contraire: «Les gens qui crient fort peuvent faire peur, mais ils ne sont pas nécessairement respectés. Les employés qui inspirent le respect partagent deux points communs: ils entretiennent de bonnes relations avec leur entourage et ils ont une grande crédibilité.» En clair, les gestionnaires compétents savent que ce n'est pas nécessairement ceux qui crient le plus fort qui offrent le plus de potentiel: «Même si un patron accorde plus d'importance aux grandes gueules, en général, la balloune dégonfle assez rapidement, assure M^{me} Landry. Les employés qui savent relever les défis, qui jouent en équipe et qui prouvent leurs compétences au fil du temps ont plus de chance de réussir professionnellement.» Le problème n'est donc pas d'être trop gentille, mais de ne pas s'affirmer suffisamment.

Pour corriger le tir, on garde en tête que les désaccords sont une part intégrante du contexte professionnel. Ce sont les points de vue qui s'affrontent. Pas les personnes. «Il est possible de faire valoir son opinion avec diplomatie et transparence, sans agresser ni

crier, rappelle la conseillère en orientation. Agir ainsi signifie avoir assez d'estime de soi pour dire les choses qui ne nous conviennent pas, dans l'optique d'améliorer la situation.»

La diplomatie, c'est payant!

Par ailleurs, souhaiter le bien des autres, vouloir leur rendre service, valoriser leurs bons côtés... c'est une force rare et distinctive qui pourrait bien faciliter notre ascension.

«Quand une entreprise cherche un nouveau leader, elle mise sur un employé diplomate qui sait présenter son opinion de manière convaincante, rassembler et mobiliser les troupes autour d'un objectif commun, gagner en équipe sans se mettre toujours au premier plan», précise M^{me} Landry. Mais attention! Jouer en équipe ne signifie pas s'oublier. «Il est possible d'aider sans se nuire, affirme Josée Landry. Sans être méfiante, il faut rester prudente pour éviter les profiteurs.»

Une astuce gagnante pour briller sans renier sa gentillesse foncière? On se trouve des modèles: «On observe les gens que l'on admire, propose M^{me} Landry. On note comment ils échangent avec les autres, comment ils critiquent de façon constructive...»

Conclusion, il est possible de transformer son tempérament doux en avantage: «Même sur le marché du travail, il est plus payant d'être gentil que de crier fort, promet Josée Landry. Si on est sympathique, facile d'approche, convaincante et authentique, on a toutes les chances de réussir.»