

Avez-vous la carrure d’un grand patron ?

Vous voulez savoir si vous avez l’envergure d’un Bill Gates ou d’un Carlos Ghosn ? Faites le test...

|  |
| --- |
|  Cochez la case lorsque vous vous reconnaissez dans une affirmation |
|   | Vous vous mettez rarement en colère. |
|   | Vous cherchez à prendre toujours plus de responsabilités, à évoluer (formations, concours…) |
|  | Vous êtes magnanime dans la victoire : vous laissez systématiquement aux perdants les moyens de sauver la face. |
|  | Vous restez efficace en dépit des changements d’environnements, d’interlocuteurs, de tâches. |
|  | Vous n’encouragez pas les intrigues, par exemple en laissant croire à un assistant qu’il peut court circuiter sa hiérarchie. |
|  | Quand un collaborateur a un problème personnel, vous essayez de trouver des solutions vous-mêmes, sans l’aide des RH. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Dans le business, vous cherchez toujours à gagner davantage plutôt qu’à battre l’autre. |
|   | Vous suivez de près le travail de vos collaborateurs (pour l’approuver ou, éventuellement, le remettre en question). |
|  | Quand vous abordez un nouveau dossier, vous commencez par vous informer sur le sujet. |
|  | Quand on « s’engueule » dans l’équipe, vous êtes souvent celui qui trouve le moyen de mettre tout le monde d’accord. |
|  | Vous pouvez donner beaucoup de vous-même, même s’il n’y a aucun avantage personnel à la clé. |
|  | Si vous avez besoin d’aide, vous l’obtenez. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Vous évitez les conflits inutiles en coopérant avec votre interlocuteur aussi longtemps qu’il est disposé à le faire. |
|   | Vous ne vous vexez pas quand on fait des suggestions pour être plus efficace. |
|  | Pour obtenir le meilleur des gens, il faut leur demander le meilleur. |
|  | Quand vous avez un problème avec votre supérieur immédiat, vous le réglez tout seul, sans en référer à sa hiérarchie. |
|  | Vous avez une idée précise de ce que vous serez dans quatre ans. |
|  | Vous ne ruminez pas quand vous êtes confronté à un échec mais vous essayez d’en analyser les raisons. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Quand un collègue réussit un joli coup, vous n’hésitez pas à le féliciter |
|   | Quand vous déléguez, vous briefez soigneusement vos collaborateurs sur la situation, les intervenants et les moyens. |
|  | Dans une négociation, vous ne cherchez pas à être trop malin : vous faites simple pour que les autres comprennent l’intérêt de coopérer. |
|  | Vous n’aimez pas avoir quelqu’un sur votre dos quand vous travaillez. |
|  | Quand vous avez des reproches à faire à une autre personne, vous la prenez entre quatre yeux (dans un bureau fermé) au lieu de la critiqué en public. |
|  | Vous n’attendez pas le dernier moment pour déléguer un dossier. |
|  | Vous comprenez quand un collaborateur vous dit non parce que son programme est déjà chargé. |
|  | Malgré la pression, vous êtes capable de rester efficace dans des situations décevantes ou des environnements hostiles. |
|  | Vous séquencez vos activités : un dossier, un problème à la fois. |
|  | En cas de blocage (d’une idée, d’un projet…), vous êtes capable de repartir sur de nouvelles bases. |
|  | Lorsque vous pratiquez un sport, vous faites forcément de la compétition (tournoi de tennis…). |
|  | Vous ne chargez jamais vos collaborateurs de missions impossibles au prétexte de les motiver. |
|   | Vous aidez les autres à accéder à un niveau supérieur dans l’entreprise (vous faites leur promo). |
|  | Vous êtes conscient de l’impact que vous produisez sur vos collègues. |
|  | Quand vous avez une décision désagréable à prendre, vous ne remettez pas au lendemain. |
|  | Les négociations marathons ne vous effraient pas : au bout de douze heures, vous êtes encore frais. |
|  | Vous faites passer vitre travail avant tout le reste. |
|  | Quand vous confiez à un collaborateur une tâche ennuyeuse, vous lui expliquez à quoi ça va servir et pourquoi vous avez pensé à lui. |
|  | Vous appréciez votre équipe et vous le faites savoir autour de vous. |
|  | Dans une situation de conflit, vous vous concentrez sur votre propre attitude au lieu de vous braquer sur le comportement des uns ou des autres. |
|  | Vous savez riposter (chaque fois que l’autre ne joue plus le jeu) et de quelle façon le faire (avec fermeté, diplomatie…). |
|  | Quand un membre de votre équipe se plante, vous l’aidez à relativiser son échec et à en voir les côtés positifs. |

**Source** : Le guide pratique du manager 2009

Gilles d’Ambra, psychosociologue, spécialiste en psychologie d’entreprise

Découvrez Votre Profil

* **Moins de 21 cases cochées :** grand patron oui, mais… d’une PME. Excès de modestie, manque de confiance en vous ou peur des complications, vous n’aimez guère vous mettre en avant. Même si vous êtes excellent dans votre ménage, vous vous montrez réticent dès qu’il s’agit de prendre davantage de responsabilités. Et si vous finissez par accepter, c’est en trainant les pieds. Vous n’êtes pas assez motivé pour gérer et le business et les ambitions des uns et des autres. A la rigueur, vous pourriez assumer (en prenant beaucoup sur vous) tant que l’entreprise reste de dimension modeste, mais vous ne voyez pas vraiment à la tête d’une multinationale. Vous préférez de loin votre tranquillité d’esprit à un fauteuil de PDG.
* **De 21 à 29 cases cochées** : vous avez la carrure, pas la motivation. Individualiste et ambitieux, vous avez tout ce que qu’il faut pour devenir un grand manitou (charisme, compétences, audace, sang-froid, persévérance, volonté…). Vous êtes sans doute déjà responsable d’une équipe, d’un service, d’un département ou d’une entreprise. Mais vous n’êtes peut-être pas encore assez sûr de vos motivations pour accéder au clan très fermé des grands patrons. Le pouvoir vous plait dans la mesure où il vous permet de faire ce que vous voulez. Vous y voyez des possibilités en termes d’intérêts personnels (travail passionnant, argent, influence, reconnaissance…), mais vous n’avez pas encore pris toute la mesure des sacrifices nécessaires.
* **Plus de 29 cases cochées :** vous voulez le pouvoir, prenez-le !

Capable de déplacer ciel et terre pour atteindre l’objectif que vous vous êtes fixé, vous êtes un meneur d’hommes, avez des aptitudes certaines pour transformer les problèmes en solutions et un don pour savoir au feeling ce qui marchera demain. Vous faites preuve d’une largeur de vue et d’une souplesse suffisantes pour vous adapter sans cesse aux nouvelles donnes. Bref, même si vous êtes formé sur le tas, vous avez le potentiel des meilleurs.

Un conseil : pour arriver plus vite en haut de l’échelle, n’attendez pas qu’on vous donne le pouvoir. Prenez-le !