

Extrait

# Best Practices du Relationnel

Les effets favorables de la relation platonique  
au travail



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710663

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter

[www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

# BEST PRACTICES DU RELATIONNEL

## Les effets favorables de la relation platonique au travail

- . La désir de transgression
- . 4 typologies de séducteurs
- . Les 4 grands principes de la relation affective au bureau
- . Lorsque l'entreprise favorise les relations affectives sur le lieu de travail

### Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

## Le désir de transgression

La vie en entreprise est tissée de rapports de séduction qui sont, paraît-il, les moins dangereux en ayant même un impact positif sur la productivité. Selon le psychiatre Pierre Angel «*Tous les jeux psychologiques de séduction entre collègues (petits compliments du matin, sourires en coin, regard coquins...) se révèlent bons pour leur moral, et donc pour leur motivation au travail*» tant qu'il n'existe pas de passage à l'acte. Selon lui, deux collaborateurs qui ont un faible inavoué l'un pour l'autre peuvent réaliser des prouesses...professionnelles. De l'avis du docteur Marc Ganem, président de la Société Française de Sexologie Clinique «*Tant que la relation reste au stade platonique, les amants potentiels ont envie de se séduire. Ce qui pousse l'un et l'autre à vouloir briller*». En fait, il semble que «*La tension érotique stimulante qui plane au bureau est d'autant plus intense qu'il existe un interdit, celui de la norme*». Ce phénomène prend d'autant plus d'acuité que derrière l'interdit reste tapi le désir de transgression... Pourtant le passage à l'acte (séduction perverse, harcèlement...) et la liaison amoureuse (clandestine, hiérarchique) ont souvent bien au contraire, un effet déstabilisant voire dévastateur sur le climat de l'équipe, du service et/ou de l'entreprise.

## 4 typologies de séducteurs

Selon Philippe Cruellas, coach chez Arthur Andersen Management, il existe 4 grandes typologies de séducteurs sans scrupules qui sévissent au bureau :

### . L'allumeur/allumeuse

Il ou elle séduit dans le but de se rassurer et ne peut pas s'en empêcher. Ce type de séduction représente la version négative des rapports platoniques, celle qui peut franchement gâter l'ambiance. En général, ce pervers bombarde ses collègues de «blagues de cul» ou d'e-mails graveleux. Pour lui, le jeu consiste à entretenir une parade ludique, un peu sadique, tout en sachant qu'il ne tient pas à aller plus loin. Face à ce profil, la solution consiste en une franche mise en garde.

### . L'arriviste

Pour lui ou elle, le seul moyen de réussir, c'est de coucher. Intelligent(e), ce «prédateur» sait agir dans le sens du poil de ses victimes et ne craint ni le passage à l'acte, ni l'opinion d'autrui. La dignité et les valeurs morales sont remplacées ici par l'ambition du résultat à atteindre et de l'orgueil à paraître. Avec lui, l'antidote est de fixer précisément les possibilités de promotion et les moyens de reconnaissance.

### . Le harceleur

C'est souvent un petit chef en mal d'autorité. Il a une soif insatiable de pouvoir et le sexe est pour lui un moyen de s'affirmer. Il veut que toutes ses proies soient à sa botte et n'admet pas que des subordonnées puissent lui résister. La meilleure façon de neutraliser ce genre d'individu est de le mettre mal à l'aise en briefant le personnel sur le harcèlement sexuel.

### . L'imprécateur(trice)

Il ou elle noue une liaison par esprit de calcul, afin de semer la pagaille et/ou «tuer» un ou une rivale. Son objectif est d'atteindre une ou plusieurs personne(s) en particulier, en influençant (souvent par médisance) son partenaire de sexe, afin que celui-ci use de sa volonté et/ou de ses pouvoirs pour évincer ou se détacher des cibles considérées. Il n'y a pas de solution a priori, sauf à savoir dévoiler rapidement la perversion de ce jeu, preuves à l'appui !

## LES 4 GRANDS PRINCIPES DE LA RELATION AFFECTIVE AU BUREAU

Côté relation affective entre les hommes et les femmes, il faut se méfier de ce que Loïck Roche, scientifique et directeur adjoint de Grenoble Ecole de Management, appelle «*Les accélérateurs de relations intimes*» à savoir : les plaisanteries, le détournement des nouvelles technologies et même l'alcool à l'occasion des pots qui créent et qui entretiennent des relations intimes sur le lieu de travail. D'après lui, «*Chaque homme et chaque femme, en fonction de son ancienneté et du nombre de personnes que compte son environnement professionnel va développer un nombre précis de relations intimes sur son lieu de travail*».

En ce domaine, la psychologie considère que le lieu de travail réunit de multiples dangers et que, par conséquent, celui-ci va apparaître d'autant plus séduisant pour ceux et celles qui veulent y développer des relations intimes. La sociologie confirme cet état de fait en considérant que, dès lors que le lieu de travail est détourné pour y développer des relations intimes, il devient un endroit tiers idéal à l'abri des contingences, des règles et des nécessités, qui régissent la vie privée et professionnelle pure.

### **Compte tenu de ces évidences, Loïck Roche émet 4 grands principes :**

**1<sup>er</sup> principe :** Il faut n rencontres pour qu'il puisse potentiellement exister une relation à connotation intime entre deux personnes sur leur lieu de travail.

**2<sup>e</sup> principe :** Il existe un lien étroit entre la position hiérarchique occupée et la capacité à «séduire».

**3<sup>e</sup> principe :** Il existe dans l'entreprise, la collectivité, l'administration, une organisation «scientifique» de la confusion des genres entre la vie privée et la vie professionnelle.

**4<sup>e</sup> principe :** Il existe un lien entre la capacité à innover des organisations et la capacité des hommes et des femmes à nouer fréquemment des relations intimes sur leur lieu de travail.

### **Lorsque l'entreprise favorise les relations affectives sur le lieu de travail**

D'après Loïck Roche, docteur en psychologie et en philosophie, *«La probabilité de faire une rencontre sur le lieu de travail est statistiquement beaucoup plus importante que n'importe où ailleurs»*. D'après lui, c'est une erreur que de vouloir manager les hommes et les femmes par le biais de relations affectives, car *«Si l'affectif peut être un élément facilitant lorsque tout va bien, il est clair qu'en cas de conflit il n'y a plus de possibilité d'arbitrer, de décider, voire de sanctionner avec la sérénité que requiert ce type de situation»*. Selon lui, il n'existe qu'une règle à respecter : *«Il faut essayer de travailler avec les hommes et les femmes pour ce qu'ils font et non pour ce qu'ils sont. Il me semble que l'application de cette règle est précisément ce qui va permettre à l'entreprise de progresser. En acceptant de travailler avec les autres pour ce qu'ils font et non pour ce qu'ils sont, il y a de la place pour la critique (au sens le plus positif), des idées et des arguments des uns ou des autres.»*