

CORINNE MAIER



Petit manuel du
parfait arriviste

**À LIRE SANS
AUCUN SCRUPULE**

Flammarion

CORINNE MAIER

***Petit manuel du
parfait arriviste***

Avez-vous remarqué que nous vivons dans un monde où prospèrent imposteurs, sérial-menteurs, et autres professionnels de la langue de bois? Si vous voulez réussir, il est impératif de vous y mettre: bobards, feintes et faux-semblants sont la véritable monnaie (de singe) que vous aussi devez utiliser.

Mais être un parfait arriviste ne s'improvise pas. Il s'agit d'un art subtil auquel ce manuel entend vous initier. Vous y trouverez les recettes pour tirer votre épingle du jeu en toutes circonstances, du bureau à la chambre à coucher. Balader votre patron, neutraliser vos collègues, bluffer vos amis ou vos amours, tout cela sera bientôt pour vous un jeu d'enfant.

Cessez d'être celui qu'on n'a pas mis au courant, le naïf qui se fait avoir, l'éternel perdant. Devenez celui qui manipule à son profit les autres et les événements. Adieu pigeon, bonjour succès!

Corinne Maier est l'auteur de nombreux livres, notamment *Bonjour paresse*, *Le divan c'est amusant*, *No Kid* ou *Tchao la France*.

Flammarion

Petit manuel du parfait arriviste

Corinne Maier

Petit manuel du parfait arriviste

Flammarion

© Flammarion, 2012.
ISBN : 978-2-0812-9147-8

INTRODUCTION

Le XXI^e siècle sera hypocrite ou ne sera pas

Le mensonge, c'est la vie. Les patrons baladent leurs salariés, les banquiers roulent leurs clients, les journalistes retouchent l'info, les laboratoires pharmaceutiques enfument les malades. Bobards, fables, feintes et faux-semblants sont le ciment de la vie sociale et constituent les mamelles de l'Histoire.

En dépit des impératifs actuels de transparence, de vérité, de sincérité, nous vivons dans un univers bidonné. Ce sont les serial-menteurs, experts en artifices, professionnels de la contre-vérité et du double langage, qui tiennent le haut du pavé. À eux s'ouvrent d'innombrables interstices, crevasses et fissures qui se concrétisent sous la forme de fauteuils, tribunes, avantages, sans compter les disciples prêts à gober leurs sornettes et, en prime, beaucoup d'argent.

C'est que l'hypocrisie s'est mondialisée. Un trader de Wall Street n'hésite pas à fabriquer un titre pour miser sur son échec, corrompt les agences de notation pour qu'elles bénissent cette obligation, puis la vend à une banque européenne un peu lente à comprendre. Bingo ! Quant à la scène politique, elle est littéralement irriguée par le mensonge : les armes de destruction massives

Petit manuel du parfait arriviste

irakiennes inventées par George W. Bush, les craques de Bettino Craxi puis de Silvio Berlusconi, les rideaux de fumée des deux joueurs de bonneteau Poutine et Medvedev en sont la preuve.

Certes, personne ne vous oblige à jouer du pipeau. Mais si vous voulez être membre de plein droit des couches moyennes et supérieures, des hypercadres de la mondialisation, des élites urbaines circulantes et globalisées, vous aussi devez avancer masqué. Réussir aujourd'hui exige une grande habileté à habiller la réalité, à servir des boniments, à annuager les intrigues, tout cela sous le déguisement du collectif et de l'intérêt général. Si Nicolas Sarkozy n'a pas été réélu président de la République française, c'est peut-être parce qu'il l'a joué beaucoup trop cash dans les dents qui rayent le parquet et le bling-bling vulgaire.

L'indispensable manuel du faux-cul que vous avez entre les mains signe l'extension du domaine de l'hypocrisie. Cette vertu cardinale du XXI^e siècle, jusque-là réservée à ceux qui maîtrisent les codes, n'aura bientôt plus de secret pour vous. Pourquoi le cynisme maquillé de bons sentiments devrait-il être l'apanage des gens qui vous donnent des ordres ? Il est légitime de retourner cette arme contre eux. Tout ce que vos parents ne vous ont pas expliqué, tout ce que votre chef ne vous dira jamais (il a peur que vous ne preniez sa place), tout ce que les journalistes n'osent pas écrire (ils risquent leur emploi) se voit enfin mis à votre portée.

Un *mytho* sommeille en vous : donnez-lui sa chance. Devenez un *cynicoïde* postmoderne accompli. Comment caresser dans le sens du poil les lieux communs de l'époque, débiter les mots-clés du catéchisme bien-pensant

Le XXI^e siècle sera hypocrite ou ne sera pas

d'usage ? Comment feindre d'être dupe, se soumettre à la réalité pour mieux s'en servir ? Comment se comporter vis-à-vis de ses collègues, de ses supérieurs, de ses contacts, de ses partenaires amoureux, de ses enfants, de sa mère ?

Bienvenue à un club auquel je n'appartiens plus. Car je donne ici des conseils que je n'ai pas suivis. Il m'arrive de plus en plus souvent de le regretter : je m'en serais mieux portée qu'en effectuant un assourdissant *coming out* avec mon livre *Bonjour Paresse*, qui a révélé à tous que je faisais semblant de travailler pour l'entreprise qui m'employait depuis plus de douze ans. Je me demande parfois pourquoi je n'ai pas continué à feindre. Aujourd'hui, j'aurais un salaire, une carte de visite flatteuse, des congés-maladie et la perspective d'une retraite. À présent, il est trop tard et me voilà vouée à une non-carrière définitive. C'est ainsi : il y a un prix à refuser le prêt-à-porter de son époque. Mieux vaut, et c'est moins risqué, suivre mon guide et ses suggestions.

Lecteurs, réussissez là où j'ai échoué ; soyez *fake*.

PS : Ce guide du savoir-mentir s'adresse aussi aux habitués de la poisse, à ceux qui traînent un karma un peu naze, aux maudits nés sous une mauvaise étoile, aux abonnés de jaipasdechance.com. Aux laissés-pour-compte des choses à connaître, à ceux qui ont l'impression de traverser l'existence avec une pancarte dans le dos disant : « Ne le mettez pas au courant. » À ceux qui, quand ils choisissent une praline dans une boîte de chocolats, tombent toujours sur la plus mauvaise, celle avec de la liqueur gluante dedans. Mes frères et sœurs de la *lose*, les

Petit manuel du parfait arriviste

endurcis de la négative attitude, rions ensemble des semblants des autres. Vous trouverez ici une description fidèle de toutes les postures et impostures de ces *winner*s si clichés que vous trouvez ridicules - tout en les enviant un peu. Voilà l'époque mise à nue par ses retardataires, même...

Le mytho-man entre en scène

Attachez vos ceintures, vous voilà entré dans la grande centrifugeuse d'aujourd'hui, cette machine à fabriquer du positif, du mouvement et de la compétition. Il vous faudra d'abord parler la langue de l'époque : ses ressources sont inépuisables pour cacher en feignant de montrer, pour esquiver en donnant l'illusion de l'engagement, pour intoxiquer par de trompeuses vérités. Voici quelques conseils indispensables pour se situer dans le camp de ceux qui gagnent : positiver à tous crins, maîtriser les ficelles du *storytelling*, réseauter – sans oublier, bien sûr, de cultiver sa part d'ombre.

Ouiouiland

Les livres d'histoire exaltent les résistants, ceux qui ont dit non. Quel courage ! Mais, en fait, le non a fait ses adieux depuis un moment. Il n'y a plus de place pour les ennemis de l'approbation. Rejoignez plutôt les locataires ébahis et tout sourire du territoire du « oui », nagez dans son courant chaud et réconfortant¹ plutôt que de vous perdre dans l'eau glacée du non. Car ce dernier est hétéroclite, disparate, bref, dérangeant. Il constitue en fait une faute de savoir-vivre. Vous n'êtes plus dans le monde d'hier, en grande partie subi, mais dans le monde d'aujourd'hui, supposé être désiré par chacun d'entre nous.

Ouvrez les bras à l'avenir radieux. Vous accélérerez son avènement en acquiesçant : « absolument », « tout à fait », sont vos vocables préférés. Bienvenue sur les pistes géantes du Super-oui. Vous y slalomerez en toute bonhomie et en toute neutralité, puisque le oui a une bonne tête consensuelle. « Pas de souci », répétez-vous à tout bout

1. Comme l'écrit un consultant, « Dire oui ou dire non n'est pas le plus important. Seuls l'échange et la synergie d'une communication constructive permettent à l'entreprise, et aux individus qui la composent, de s'épanouir. »

Le mytho-man entre en scène

de champ, en alternance avec « no problemo », plus exotique, plus olé-olé et plus informel. Si votre n +1 vous demande d'effectuer une tâche casse-pieds, lui répondre avec entrain : « Ça marche. » Puis, vous vous débarrasserez du fardeau sur un stagiaire ou un intérimaire qui ne sera pas, lui, en position d'esquiver.

Vous ne vous opposerez jamais, tout au plus émettrez-vous des contre-propositions constructives. Le refus, la contestation ne sont pas efficaces. Le non aurait-il fait une TS (tentative de suicide) ? Seul le dieu de la Bible a encore le pouvoir de dire non. La divergence, la désobéissance, le désaccord se sont fait la malle. Il est donc devenu difficile de parler. Du moins, difficile de parler sans s'exposer. Vous serez donc sur vos gardes, car être surpris en flagrant délit de non-adhésion, voire d'opposition, même larvée, peut se payer très cher. Vous vous interrogerez : « Ai-je assez dit oui ? Et ai-je été assez clair dans mes acquiescements ? Le message est-il passé ? » Si ce n'est pas le cas, votre chef vous signifiera que vous n'êtes pas assez souple, que vous n'avez pas adopté la culture d'entreprise, vous ne relayez pas les priorités stratégiques – au fond, que vous n'avez pas hoché la tête avec assez d'énergie. Musclez vos cervicales !

Au lieu d'un *niet* franc et massif, mieux vaut susurrer : « Je ne suis pas sûr que ce soit une très bonne idée. » Votre banquier non plus n'aime pas dire non, il refuse du bout des lèvres : « Je crois que cela ne va pas être possible. » La fin de non-recevoir émane de l'organisation et de ses complexes arcanes, lui n'y est pour rien. Il n'est qu'un porte-parole ; pour un peu, il s'excuserait. Vous l'imiterez ; si vraiment vous devez refuser, c'est bien entendu à contrecœur. Et, au moment de dire non, vous le ferez

Ouiouiland

avec l'art et la manière. Allons, un peu de savoir-faire relationnel ! Vous direz non de manière positive. Vous déclarerez que le projet, l'idée, le dossier, est formidable – hélas... « C'est très intéressant, mais cela ne rentre pas dans nos lignes de produits » ; « C'est riche, il y a de la matière, mais le *draft* est un peu imprécis. »

L'insuffisance, l'échec, le défectueux n'ont plus droit de cité. Bardez vos phrases d'euphémismes, ils rabotent le négatif et camouflent les problèmes. Une destruction de marchandises est un déstockage, un échec est un défi stimulant. Un drame est une remise en question salutaire. Une engueulade est une franche discussion. Un peine-à-jour déprimé devient un individu austère, un extraverti alcoolique se transforme en bon vivant, l'homosexuel se métamorphose en célibataire endurci ; celui qui est mû par d'incontrôlables appétits vit sa vie à fond, l'obsédé sexuel apprécie la compagnie féminine.

De même, le *downsizing* n'est rien d'autre qu'un signe de redressement. Le *reengenering*, une preuve d'innovation dans l'organisation. Une vague de licenciements peut s'appeler un progrès de compétitivité ou un projet d'excellence opérationnelle. Vous transformerez la fermeture de la boîte qui vous emploie en occasion de rebondir et de saisir de nouvelles opportunités, une dépression nerveuse en modification des perspectives de vie, le départ de votre partenaire en nouveau départ sentimental. Tout échec, après tout, n'est jamais qu'une expérience qui aide à grandir.

Les choses désagréables doivent être esquivées. Le climat ne se détraque pas, il change. Les ventes ne s'effondrent pas, les goûts des consommateurs ont évolué. Le marché de l'immobilier ne baisse pas, il se consolide pour

Le mytho-man entre en scène

reprendre son souffle. L'entreprise n'est pas à deux doigts de la faillite, elle accélère sa restructuration avec des cessions anticipées d'actifs. Quant à la crise... C'est une bonne crise, providentielle car promise à une rétroaction heureuse, à un *feed-back* positif, puisque toute perturbation récrée de l'ordre en obligeant l'organisation antérieure à se transformer. Déblatérer d'un air convaincu : « Ce véritable séisme a du bon, car il met en lumière la limite d'un monde fondé sur la cupidité et la quête de richesse individuelle. Si ce système mène à l'impasse, il va falloir le réinventer, identifier de nouvelles sources de création de valeur. En stimulant nos imaginations, la crise accouchera d'un monde d'inventions. »

Vous brûlerez d'envie d'être acteur du changement sociétal qui s'annonce. Du neuf, enfin, des solutions innovantes, des opportunités décoiffantes ! Si certains fatalistes ont baissé les bras, c'est qu'ils manquent à leur plus élémentaire devoir de positivité. Se montrer proactif permet de rebondir sur les événements afin de servir vos intérêts bien compris. Condoleezza Rice, ancienne secrétaire d'État des États-Unis, en a donné un bel exemple devant la commission des Affaires étrangères du Sénat. Selon elle, le tsunami dévastateur de 2004 en Asie a fourni « une merveilleuse occasion » de relancer la politique américaine dans cette région du monde. Un raz-de-marée ? Chouette ! À vous aussi, *Ouiouiland* tend les bras.

Le nigaud du dîner de cons

La posture du chien qui balance sa tête de haut en bas à l'arrière des voitures est un bon début. Mais il faudra aussi prétendre y croire. Le dupe, ou celui qui fait semblant de l'être, répète en permanence, la bouche en cœur : « J'y crois. » Carrefour y croit, Areva et Starbucks aussi. La firme de cosmétiques Lush y croit tellement qu'elle affiche une charte de croyances sur son site Internet et sur ses emballages : *we believe...* La liste est longue : « Nous croyons qu'il faut fabriquer nos produits à la main... Nous croyons que des gens heureux fabriquent des savons qui rendent heureux... Nous croyons aussi au droit de se tromper, de tout perdre et de repartir de zéro. » Par ma foi, il faut un sacré culot pour défendre le droit à la ruine...

Un mouvement autoporteur vous soulèvera vers les cimes de la foi. Vous avez un travail ennuyeux ? Vous êtes payé pour inventer des jeux télé stupidissimes ? On vous emploie pour vendre des gadgets à des gogos, pour aider des gens surendettés à s'enfoncer encore plus dans le rouge ? Peu importe, pour garder votre emploi il est indispensable de montrer aux autres que vous êtes à fond dans ce que vous faites. Vous afficherez une adhésion sans faille

Le mytho-man entre en scène

en votre entreprise, votre organisation. Même quand vous échouerez, vous voudrez encore y croire. Le succès ne consiste-t-il pas à aller d'échecs en demi-échecs maquillés en presque-réussites ?

In Trust we trust. Vous commencerez vos phrases en disant : « Je crois... », cela donne une apparence de logique à des choses qui n'en ont pas forcément. C'est parce que vous y croyez que vous serez crédible, une qualité essentielle pour faire de bonnes affaires. La banque Goldman Sachs a aidé la Grèce à camoufler sa dette, permettant à ce pays de rejoindre en 2002 la zone euro. Wall Street comme la City y ont cru, n'est-ce pas le plus important ? Et que ceux qui n'y croient pas circulent. Ne dit-on pas d'un candidat malheureux à une élection qu'il n'avait pas l'air d'y croire suffisamment ? On a reproché à l'un de mes amis avant de le licencier : « Vos performances sont bonnes mais vous n'avez pas l'air d'y croire, cela démotive l'équipe. »

Croire à quoi ? Euh... De toute façon, personne ne vous posera la question. L'élan compte davantage que le but. Car il est probable que ce ne sera pas vous qui l'atteindrez, mais une autre personne, un autre salarié, demain, dans deux ans ou jamais. Ou alors une autre entreprise, tôt ou tard. Cela ne change rien, y croire est de toute façon la racine de la positive attitude, qui consiste à se convaincre qu'un objectif est accessible si on y aspire avec conviction. Bref, c'est une version un peu relookée de la bonne vieille méthode Coué. Est-ce que ça marche ? Qui croira verra.

Y croire, c'est lutter, contre le scepticisme bien sûr, mais aussi contre l'adversité, les pesanteurs, les discours établis... Lutter, résister, se battre sont les mots de millions de beaux

Le nigaud du dîner de cons

révoltés. Il n'y a plus de guerre en Europe ? Vous partirez quand même au front, peu importe contre quoi. Il le faut bien, car sur les *dance floors* des médias ou des conseils d'administration, on se méfie de ceux qui n'exhibent pas leur épée de gladiateur, ceux qui traînent des pieds, qui cassent la dynamique positive. Il ne suffit pas de faire, il faut en plus adhérer, et avec enthousiasme. Aller à des réunions, parler le jargon, tous ensemble. Vous vous contentiez d'observer sans ciller : eh bien, participez, maintenant !

Pas de malentendu, y croire vraiment est le signe d'une pathétique naïveté. Pourquoi les banques ont-elles pris l'habitude de changer régulièrement votre conseiller personnel ? Parce qu'elles savent que leur employé, avec le temps, pourrait s'attacher à vous et se comporter non plus comme un commercial décidé à placer ses produits, mais comme un être humain soucieux de vos problèmes quotidiens. Bref, il risquerait de croire... aux valeurs qu'il est censé défendre : le service à la clientèle, le conseil personnalisé, l'écoute. Ah là, pas de ça ! Le salarié ne doit pas s'identifier au client, mais incarner l'intérêt de l'entreprise, les deux sont souvent incompatibles.

Et puis, accorder foi à l'honnêteté, au service de l'État, à la transmission du savoir, est un peu démodé. Au CAC 40, au BEL 20, au Dow Jones et au Nasdaq, le cours de leurs actions est en chute libre. Oubliez l'accomplissement par le travail, ce résidu dépassé d'âges farouches où l'homme se mesurait à la nature pour survivre. Où sont passés les juges incorruptibles, les fonctionnaires intègres, les éducateurs qui se consacrent à leur vocation, les ouvriers passionnés par le travail bien fait ? Pas question d'être le dernier des Mohicans du Bien.

Le mytho-man entre en scène

Vous ne serez pas dupe du fatigant moralisme qui baigne tant de discours. Des sermons, des leçons à tous les carrefours, à chaque réunion et dans tous les magazines... Comme les Européens de l'Est naguère, vous avez deux cerveaux, un cerveau embrigadé et un cerveau normal, et vous passerez constamment de l'un à l'autre. La morale n'est destinée qu'à ceux qui ont besoin de repères dans la vie. Ce n'est pas votre cas. Plutôt que de croire à ces salades, mieux vaudra s'y croire. Votre infatuation vous protégera des déprimés et autres variations d'humeur improductives. Car un ego surdimensionné constitue un bouclier éprouvé contre les aléas de l'existence. Ego-man, c'est vous.

N° d'édition : L.01ELJN000304.N001
Dépôt légal : septembre 2012