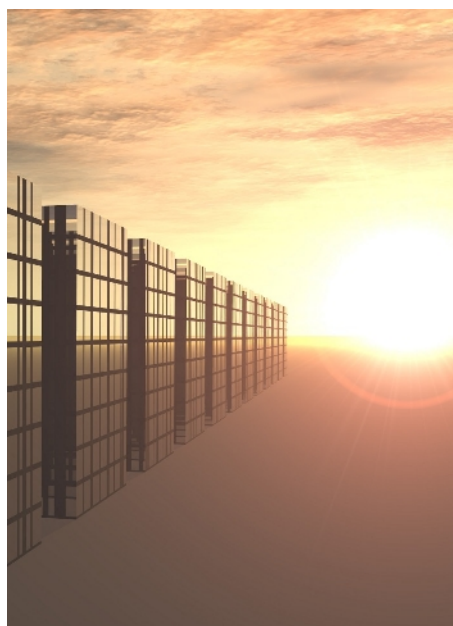


Modéliser l'excellence

Les gagnants ont-ils un secret ? Si oui, lequel ?



En partant de quelques exemples de belles réussites, vous pouvez rapidement découvrir que l'échec ne fait guère partie du «sac à mots» d'un gagnant. Il avance avec l'intime conviction que tout problème cache une solution et que chaque difficulté est une opportunité de se dépasser. Il est actif et motivé à évoluer.

Du grand défi au moindre geste, il transforme l'impossible en possible, le défaut en qualité, la faille en atout. Le gagnant n'est pas à l'abri des doutes ou de la chute. La nuance, c'est qu'il ne reste pas à terre très longtemps, il se relève et rebondit. Il vit en intégrant le rêve et le réel, la médaille et son revers, le but et le parcours. Son challenge consiste à exceller dans ses actes, qu'ils soient importants ou accessoires.

Les gagnants ont-ils un secret ? Facile ! Si les gagnants détenaient un secret, cela se saurait, et ce secret resterait secret ou réservé à une élite. La question étant fermée, la réponse est logique et le dossier classé. Non attendez ! Il y a une autre question et un titre, qui méritent un peu d'attention et de réflexion. En effet, nous pouvons toujours apprendre quelque chose en observant les comportements et les profils de personnes ciblées, celles qui réussissent là où nous échouons. Un modèle est une source d'inspiration, qui peut prendre des formes, des dimensions et des proportions variables. De la stratégie performante dans un certain domaine à la description complète et détaillée des processus, la modélisation consiste à trouver des repères facilitant l'atteinte d'objectifs. Un modèle est donc théorique et chaque parcours est spécifique. Un chef de cuisine pourrait vous confirmer que «même lorsque vous suivez une recette, le résultat sera systématiquement différent !» C'est sûrement la plus grande richesse de la vie : la diversité, le changement, l'expérience.

Dans la phase de recueil d'informations sur le processus gagnant, nous pouvons très bien partir de l'inverse. Et là, nous ne manquons pas d'exemples ! Que de temps et d'énergie perdus, à nous agiter et à croire à des illusions. Intellectuellement, nous avons appris à gérer notre parcours de façon linéaire. Nous prenons donc un rêve et nous le transformons en objectif. Puis nous cherchons à planifier les étapes, à organiser les actions, à hiérarchiser nos besoins. Assez rapidement, nous arrivons à une check-liste conséquente de toutes les difficultés à résoudre, obstacles à franchir, manques à combler. Et nous nous retrouvons face à un tas de cailloux qui encombrant le chemin. Mais tout cela nous semble logique. Nous nous installons donc pour étudier les blocages, analysant les solutions passées et essayant de prévoir l'avenir. Evidemment, plus le rêve est ambitieux, plus les cailloux sont lourds et envahissent l'espace. Si certains baissent les bras, d'autres revendiquent le courage et la persévérance, le travail et les efforts. Ils commencent donc à déplacer un cailloux, à résoudre un problème, à dépasser une difficulté, puis deux et trois. Et le temps passe. Dans le lot des personnes motivées au départ, il y en a qui renoncent, changent d'itinéraire ou font marche arrière. D'autres se résignent à déplacer des cailloux, sans se demander si c'est utile ou si cela a toujours du sens. Alors, qui et où sont les gagnants ? Et surtout, comment s'y prennent-ils ?

Walt Disney adoptait une méthode très différente. Il se déplaçait dans différents espaces, réduisant petit à petit l'écart entre le rêve et la réalité. Il bâtissait des ponts, contruisait des accès, trouvait des moyens de réunir deux espaces différents, en faisant abstraction du temps. Imaginons que vous vous retrouviez face à deux acteurs. Le premier décrit votre rêve, le deuxième votre réalité. Vous, vous êtes le médiateur neutre et critique, cherchant à atteindre un consensus. Chacune des parties va revendiquer ses incontournables et éventuellement accepter certains sacrifices. Mais idéalement et lorsque deux personnes sont en désaccord, la réussite consiste à trouver une troisième voie intégrant les deux points de vue. Si vous aimez la montagne, et que votre partenaire rêve de partir en bord de mer, la solution consiste à

trouver un lieu réunissant la mer et la montagne. Bien entendu, Walt Disney n'avait nul besoin d'acteurs, il jouait les trois rôles, travaillant à rendre son rêve plus réel et sa réalité plus idéale. Précurseur ou génie, il a réussi à réaliser l'impossible ou l'inimaginable. Il avait la tête dans les étoiles et les pieds sur terre, alternant constamment imagination et action. Ce processus a non seulement l'avantage d'être très créatif, mais également productif et efficace.

Le gagnant navigue dans l'espace, joue avec le temps et il nage aussi dans le sens du courant. Il sait créer et saisir des opportunités. Il n'est pas parfait pour autant, et il en est conscient. Il lui arrive de se perdre ou même de se tromper mais il n'en fait pas tout un plat. Il ne s'enlise pas dans un statut de victime, mais apprend de ses erreurs et évolue grâce aux échecs. A ce niveau, on peut dissocier ceux qui occultent la possibilité d'échouer, par naïveté ou par prétention, de ceux qui en étudient les risques, cherchant des moyens d'y pallier. En partant du principe que tout va bien se passer, on ne laisse aucune place à l'échec. La réussite peut arriver de cette façon, souvent dans le cas d'une première fois. Mais dès lors que le doute apparaît, la peur l'accompagne et nous nous retrouvons pris au piège de la dualité : on peut réussir ou échouer. Et plus nous cherchons à éviter le pire, plus nous nous éloignons du meilleur. Il est donc plus difficile de réussir après une chute, ou après un succession d'échecs. La confiance en soi est ébranlée, on est devenu plus humain ou plus conscient de ses limites. Celui qui avance malgré ses peurs, en résistant à son envie de fuir et en renonçant au besoin de contrôler, est peut-être doublement gagnant, voire davantage. Il est devenu courageux et persévérant, et part du principe que les hasards, l'inconscient et l'intuition nous guident souvent vers un choix que nous n'aurions pas réussi à trouver grâce à la seule réflexion.

Socialement et humainement, nous avons, et de façon excessive, valorisé le matériel, l'apparence, la partie visible et gratifiante de l'iceberg, en omettant la face cachée et les effets secondaires. Les entreprises continuent à courir vers les gains, à féliciter les commerciaux qui ramènent des clients ou encore à rémunérer une quantité d'heures. Nous cherchons le confort matériel et la réussite financière, c'est compréhensible. Aujourd'hui, nous sommes capables de construire des maisons, de produire des biens ou de créer des entreprises. Nous aurions tort de nous en priver. Mais sommes-nous gagnants ? Est-ce durable ? Nous trouvons des clients, serons-nous capables de les fidéliser ? Nous fabriquons des emballages en oubliant les contenus. Nous courrons vers le sommet en négligeant le parcours. Oui, cela prend du temps, du travail, de la patience et de la précision, pour réussir à transformer un diamant brut en pierre précieuse installée dans l'écrin qui convient à sa beauté. Le gagnant cherche cette perfection-là. Il est présent, attentif et précis. Il a peu d'a-priori et sait apprécier chaque cailloux à sa juste valeur, qu'il soit petit ou gros, rentable ou non. Il part du principe que la vie nous offre des trésors, et il prend le temps de les découvrir et de les apprécier.

C'est évidemment gratifiant de gagner de l'argent, mais sommes-nous riches ? Rappelons que l'argent est un symbole d'échange. Lorsque notre sécurité et notre pouvoir dépendent d'un solde bancaire, nous vivons dans la crainte. Et plus nous avons peur, plus nous avons besoin d'argent pour nous rassurer. C'est exactement là que se situe la nuance entre le vrai et le faux gagnant, entre l'authentique et l'imitation. Nous savons bien que ce n'est ni le prix, ni l'étiquette qui garantit la qualité d'un vêtement. Par contre et dès le premier lavage, vous pouvez tester s'il conserve sa taille et sa couleur d'origine. C'est un peu pareil pour le gagnant. S'il pâlit en vous signant un chèque, c'est un faux. Si par contre, il reconnaît humblement ses limites, c'est peut-être un original, un vrai, un authentique spécimen. Quand la richesse est intérieure, l'argent est un bonus, il arrive et circule naturellement. En fait, le gagnant a trouvé l'essentiel : la capacité de partager sans se perdre et sans rien perdre, bien au contraire. Il s'enrichit en donnant et se fait plaisir en agissant.

La grande nuance se situe donc au niveau des pré-supposés : le gagnant ne cherche pas à réussir ou à éviter de perdre, il vit intensément. Chaque instant est une opportunité d'évoluer, chaque rencontre une possibilité de progresser, chaque réalisation une occasion de se dépasser. Il ne cherche pas le succès, il le croise. Il n'attend pas la réussite, elle vient à lui. Il n'a pas l'ambition de posséder, il a déjà gagné. Et le jour où l'argent et la reconnaissance arrivent, il vous regarde d'un air surpris, en remerciant les hasards et la vie de leurs contributions. Alors oui les gagnants ont un secret. Un secret tellement évident que nous n'y prêtons plus aucune attention :

La richesse est donnée à tout le monde,
chacun a la liberté d'en profiter ou d'y renoncer.