

## Hasta la vista les excuses <sup>4</sup>

*“Une chose est sûre : c’est à vous qu’incombe la décision de changer.”*

(Rainer Niermeyer, Manuel Seyffert) <sup>5</sup>

Pourquoi de nombreuses personnes donnent-elles l’impression d’être incapables de se mettre en action ? Qu’est-ce qui empêche un individu de consacrer du temps à ce qui l’anime profondément ? Comment se fait-il que la plupart des êtres humains vivent une vie qui n’est que peu en rapport avec celle à laquelle ils aspirent ?

La réponse est simple : il y a toujours une bonne raison de ne pas y aller, une explication fondée qui excuse l’inaction, un frein pour justifier le manque de proactivité. Peur, timidité, paresse, précarité, crise : tous les maux sont d’excellents leviers au discours entretenant la passivité et les bras ballants. De manière générale, **les gens consacrent beaucoup de temps à trouver des excuses et des justifications à leur inertie.**

Auteur de l’ouvrage *“Le grand saut, de l’inertie à l’action”*, Russ Harris identifie les 4 catégories d’excuses les plus répandues : <sup>6</sup>

- **Comparaisons** : vous prenez comme points de repère ou de rapprochement, défavorables pour vous évidemment, des personnes qui sont meilleures, plus performantes ou plus avancées dans leur progression ; <sup>7</sup>
- **Autocritiques** : votre esprit ravive toutes les faiblesses qui peuvent entraver votre évolution ou votre réussite ;
- **Prédictions** : vous pronostiquez les échecs, l’adversité et les revers auxquels vous pourriez être confronté ;
- **Obstacles** : vous mettez l’accent sur toutes les embûches qui peuvent jalonner votre parcours.

4 L’expression *“Hasta la vista”* est un clin d’œil au film *Terminator 2: Judgment Day*, réalisé par James Cameron (Carolco Pictures, 1991). Le film reçoit 4 Oscars et 5 MTV Movie Awards. Dans une scène, John Connor (Edward Furlong) apprend au Terminator, modèle T-800 (interprété par Arnold Schwarzenegger), des répliques censées contribuer à le rendre plus humain. Parmi celles-ci, *“Hasta la vista, Baby”*, reprise par le T-800 lors de l’épique confrontation finale avec le T-1000 (interprété par Robert Patrick).

5 NIERMEYER R., SEYFFERT M., *La motivation – Clés pour se motiver et motiver les autres*, Les miniguides Ecolibris, 2009, p.148.

6 HARRIS R., *Le grand saut, De l’inertie à l’action*, Les Editions de l’Homme, 2011, p.76.

7 C’est bien l’interprétation défavorable qui est mise en cause. En effet, prendre comme modèles des personnes meilleures que vous et à qui vous voudriez ressembler fait partie de la démarche d’action gagnante (cf. *infra*, Partie II > Les 5 principes de l’action > “Comment faire pour l’action ?” ou les 5 principes appliqués par les Héros > Entourez-vous > Le contre-pied).

Je vous les ai présentées sous la forme d'un acrostiche : prenez la première lettre de chaque mot et vous obtenez CAP-O, comme "*cap zéro*". Invoquer l'un de ces 4 types d'excuses, voire les combiner, pour éviter de passer à l'action vous garantit le *statu quo* : zéro mise en mouvement, zéro chance de progresser, zéro opportunité d'apprendre et de réussir.

Les prétextes sont le meilleur soutien à l'immobilisme. L'une des facettes du recours aux excuses porte d'ailleurs le nom de procrastination. Elle désigne la propension à remettre à demain les actions importantes qui peuvent être démarrées ou accomplies aujourd'hui.<sup>8</sup>

La thématique est loin d'être nouvelle ou récente. Néanmoins, de tous temps et à toutes les époques, des individus changent leur quotidien. Ils exploitent le contexte à leur avantage et font évoluer les choses et le monde. Le spécialiste de l'organisation personnelle et professionnelle David Allen le relève : "*Lorsque les choses vont mal, il est facile de devenir négatif et de se dire : "Oh non, ça va mal !" Nous nous apitoyons sur notre sort. En fait, de tels moments constituent toujours des occasions formidables de réévaluer ce que nous faisons réellement et d'approfondir notre réflexion.*"<sup>9</sup>

Croyez-vous que les personnalités hors du commun qui marquent l'Histoire et le monde des affaires aient attendu sagement que tout soit optimal pour se lancer et réussir ? Les imaginez-vous en train de planifier durant des mois (ou des années) leurs actions avant de se mettre en mouvement ? Pensez-vous qu'elles ont cherché des complaisances pour éviter d'activer la dynamique qui les a menées au succès ?

Peut-être vous dites-vous qu'elles ont tout réussi avec une facilité déconcertante ? Si c'est le cas, les auteures Carole-Anne Eschenazi et Carole Dweck vous invitent à y accorder une seconde réflexion. La première annonce : "*Les Héros qu'on admire doivent [aussi] faire face à l'adversité, aux deuils, aux échecs, et c'est ce qui nous les rend proches.*"<sup>10</sup> La seconde confirme : "*Pensez à votre héros. Voyez-vous cette personne comme quelqu'un avec des capacités hors du commun qui a réussi avec peu d'effort ? Maintenant, cherchez à découvrir la vérité. Découvrez le gigantesque effort qui a joué dans sa réussite – et admirez-le encore davantage.*"<sup>11</sup>

8 L'individu en proie à la procrastination peut se montrer très actif par ailleurs. Simplement, il détourne son attention des tâches principales ou des actions essentielles. Au lieu de se concentrer sur ce qui est important, la personne se consacre à des points anecdotiques ou facultatifs, voire des tâches mineures sans rapport avec son objectif premier.

9 ALLEN D., *Prêt pour l'action – 52 stratégies pour devenir vraiment efficace!*, Leduc.s Editions, 2009, p.63.

10 ESCHENAZI C.-A., *La Méthode du Héros*, Ellébore Editions, 2013, p.7.

11 DWECK C., *Changer d'état d'esprit - une nouvelle psychologie de la réussite*, Mardaga, 2010, p.96.

**Aucune grande réussite n'est évidente, facile ou gagnée d'avance.**

Pourtant, ici aussi, les résistances sont explicites, notamment lorsqu'on oppose tel ou tel défaut de ces personnalités aux parcours qui sortent de l'ordinaire. C'est le moment où l'on brandit l'inquisiteur *"oui, mais"* pour fustiger l'égoïsme, voire le narcissisme prétendu d'Oprah Winfrey (1954-...), l'opacité financière des activités de Richard Branson (1950-...) ou encore l'autoritarisme de Steve Jobs (1955-2011).

Comme je l'ai écrit dans *Inspiration*, il est probable que ces travers soient fondés, même partiellement. Et alors? Pour autant qu'ils restent éloignés de comportements répréhensibles, est-ce une raison suffisante pour rejeter en bloc ce que ces figures qui ont marqué le monde des affaires ont accompli?

Tal Ben-Shahar, professeur de psychologie positive et de leadership à l'Université de Harvard, le souligne: *"On dévalorise ces personnalités hors du commun d'une petite phrase assassine en refusant d'admettre que - à part dans les contes de fées - les héros sont avant tout des êtres humains (...). La question n'est pas de savoir si les héros peuvent être parfaits, mais si nous-mêmes préférons nous focaliser sur leurs hauts faits ou bien rechercher diligemment leurs failles - et donc en trouver, inévitablement."*

12

Vous l'avez compris, nous nous concentrerons sur les enseignements positifs et l'énergie fédératrice tirés de la personnalité et du parcours des Héros pour nous mettre nous-mêmes en action. Pour y parvenir, nous devons résister ensemble aux excuses et à la tentation du *"oui, mais"* (encore lui). Il constitue l'une des formes les plus répandues de prétextes, ce qui le place dans le peloton de tête des arguments pernicieux: *"Ce n'est pas le bon moment", "il manque un élément", "l'environnement est défavorable"...* **Assez: l'action, c'est maintenant.**

12 BEN-SHAHART, *L'apprentissage de l'imperfection*, Pocket, 2011, pp.286-287.

## L'invitation à l'action

*"La seule manière de connaître ta force, c'est de continuer à tester tes limites."*

(Jonathan Kent, personnage du film Man Of Steel)<sup>13</sup>

L'attitude des Héros part du double postulat suivant lequel **l'héroïsme est accessible à tous et nous sommes tous le Héros de quelqu'un**.<sup>14</sup> Sur cette base, L'attitude des Héros vous met en situation d'apprentissage et d'imitation. *Si d'autres l'ont fait, pourquoi pas vous ?*

L'être humain est une formidable mécanique d'apprentissage par imitation, mimétisme et reproduction. Bébés et enfants sont de véritables machines à apprendre. Des éponges, comme l'on dit parfois. Ils absorbent et apprennent en permanence de ce et de ceux qui les entourent. Vous aussi avez été bébé et enfant. *Si vous l'avez fait un temps, pourquoi pas le faire encore ?*

Adulte aussi, nous pouvons tabler sur notre capacité à nous inspirer de personnes dont l'état d'esprit et le comportement peuvent nous conduire à faire mieux au quotidien. Le consultant en management Richard Koch rapporte: *"Peu importe de quoi il s'agit, ce petit quelque chose d'une valeur inestimable peut être imité (...) Observez différentes formules, adaptez-les, combinez-les ou utilisez-les pour inventer votre propre formule. Expérimentez."*<sup>15</sup>



*"Il n'y a qu'une façon d'apprendre... c'est par l'action."*

(Paulo Coelho)

Expérimenter et s'entraîner. D'abord faire comme les autres pour identifier votre différence et ensuite vous démarquer. Passer à l'action pour trouver votre propre voie. Telles sont les invitations de ce livre. *Si je vous tends la main, la refuserez-vous ?*

<sup>13</sup> *Man of Steel*, réalisé par Zack Snyder (Warner Bros., 2013).

<sup>14</sup> *Voy. Inspiration - Votre attitude gagnante inspirée des plus Grands*, L'attitude des Héros, 2013.

<sup>15</sup> KOCH R., *Bien vivre le Principe 80/20*, Les Editions de L'homme, 2007, p.91.

## Le livre dont vous êtes le Héros...

*“Un personnage de roman, c’est n’importe qui dans la rue,  
mais qui va jusqu’au bout de lui-même.”*

(Georges Simenon)

La finalité du livre que vous tenez dans les mains comme des conférences qui s’y rapportent est la même : vous faire passer à l’action. **Cet ouvrage s’inscrit dans la droite ligne des livres dont vous êtes le Héros.** Toutefois, il existe une différence fondamentale avec les autres initiatives du même type : dans le cas présent, vous êtes en situation réelle. Il s’agit de votre histoire, votre action, votre réussite.

Vous pouvez avoir le meilleur état d’esprit du monde, si vous restez assis dans votre fauteuil sans bouger, il est peu probable que des choses se passent.<sup>16</sup> Ce livre est un guide pour vous aider à faire, à bien faire et à mieux faire. Il contient des principes simples, inspirés des plus Grands, pour vous mettre en marche. Il vous montre les voies à emprunter, vous donne des indications pour y arriver et vous invite à expérimenter pour apprendre et devenir meilleur. C’est un prétexte pour vous passer la main.

## Si vous le décidez

*“Puisque vous allez de toute façon penser, pensez grand.”*

(Donald Trump)

L’auteur Cavett Robert y insiste : *“C’est formidable d’amener une personne à penser positivement, mais cela n’est qu’une étape préparatoire. À moins de la convaincre aussi d’agir positivement, toute notre démarche ne reste qu’une expérience théorique. La pensée mise en action est une puissance.”*<sup>17</sup>

Au cours de votre lecture, je vous proposerai des défis. L’objectif consistera à accepter de les relever plus que les réussir à proprement parler. Nous y reviendrons.<sup>18</sup> Évidemment, vous êtes libre de répondre ou non aux invitations de ce livre. Mais retenez dès à présent ceci : **rien ne se passera si vous refusez de jouer le jeu.**

<sup>16</sup> Peut-être avez-vous lu “Inspiration”, le premier ouvrage de L’attitude des Héros? Si vous n’avez rien entrepris de significatif dans le sillage cette lecture, vous ne profitez que de 20% de ce que L’attitude des Héros peut vous apporter.

<sup>17</sup> ROBERT C., *Réussir avec les autres*, Performance Edition, Collection Croissance personnelle, 2012, p.171.

<sup>18</sup> Cf. *infra*, Partie III – Vos actions gagnantes en défis > Votre mission, si toutefois vous l’acceptez... > Accepter de relever des défis, c’est déjà gagner.

Vous êtes responsable de l'impact que cet ouvrage aura sur vos actions et sur votre vie. Comme l'écrivent très justement Rainer Niermeyer et Manuel Seyffert: *"Nous ne nous engageons que si le jeu en vaut la chandelle, si nos actes peuvent avoir un impact."*<sup>19</sup> En fonction des balises de ce livre, il vous appartiendra d'évaluer la portée que vous voulez conférer à vos actions, et donc déterminer si le jeu en vaut la chandelle.

La bonne nouvelle, c'est que je suis tout-à-fait confiant quant à votre capacité à bien comprendre mes intentions et vous approprier les principes de l'action. Dans les lignes qui viennent, je vous explique pourquoi. En résumé, tout repose sur les 3 axes suivants :

- Votre motivation personnelle est fondamentale
- Vous devez croire en vous (plus qu'avoir confiance en vous)
- Personnellement, je crois déjà en vous et vous fais confiance.

### **De l'importance de votre propre motivation**

La motivation est un aspect fondamental du passage à l'action. Certains auteurs affirment même que *"Le premier pilier de la réussite est la capacité de se motiver soi-même."*<sup>20</sup> Pour être motivé, vous devez le vouloir volontairement.

Le désir volontaire suppose un engagement supérieur à la simple envie. Voici un exemple : ai-je envie de pratiquer la natation de façon hebdomadaire pour être en forme ? Pas forcément. Par contre, j'ai le désir volontaire nécessaire pour me rendre chaque semaine au bassin de natation, que l'envie soit là ou non. Le désir volontaire vous procure la détermination profonde et durable au succès, là où l'envie peut plus facilement fausser compagnie à votre motivation.

Zig Ziglar explique : *"Évidemment, le talent brut est important, mais [le désir volontaire] est ce qui fait la différence entre se trouver au premier rang ou faire partie du reste du groupe."*<sup>21</sup> Désirer volontairement les choses donne la motivation pour y parvenir, ce que n'offre pas nécessairement le talent, l'aptitude naturelle. Et l'auteur d'insister : *"L'attitude positive et la motivation personnelle vous permettent de rester enthousiasmé par ce que vous faites, peu importe les défis exigeants auxquels vous êtes confronté chaque jour."*<sup>22 23</sup>

<sup>19</sup> NIERMEYER R., SEYFFERT M., *op.cit.*, p.24.

<sup>20</sup> *Ibidem*, p.32.

<sup>21</sup> ZIGLAR Z., *Né pour gagner*, Performance Edition, 2012, p.3.

<sup>22</sup> *Ibidem*, p.92.

<sup>23</sup> Peter Bregman identifie 2 obstacles majeurs susceptibles de nous faire trébucher lorsque nous voulons changer de comportement. Le premier est précisément l'absence de motivation, le deuxième obstacle étant l'impossibilité à se restreindre (de manger des biscuits ou de parler autant en réunion par exemple). Voy. BREGMAN P., *18 minutes pour être efficace*, Leduc.s Editions, 2012, p.245.

Cavett Robert insiste lui aussi: *“Les gens sont amenés à agir seulement s’ils sont motivés. Je peux les informer, les entretenir à propos d’un sujet ou encore tout leur apprendre, mais tant que je ne les aurai pas motivés, ils ne seront pas enclins à agir comme je le souhaite.”*<sup>24</sup>

Peut-être vous posez-vous la question suivante: *“Comment puis-je me motiver?”* De manière pragmatique et opérationnelle, ce livre vous donnera des techniques simples pour vous prouver que vous pouvez y arriver. En passant à l’action et en relevant vos premiers défis, vous aurez le désir volontaire, en plus de l’envie, de vous en lancer d’autres. Ce faisant, je le souhaite, vous gagnerez en motivation personnelle.

Dans son livre intitulé *“I can’t accept not trying”*, le célèbre basketteur américain Michael Jordan (1963-...) raconte avoir toujours appliqué la technique des “petits pas” : *“Pas à pas. Je ne vois pas d’autre moyen d’accomplir quoi que ce soit (...) Je me suis toujours fixé des objectifs à court terme. Rétrospectivement, chacun de ces pas posés ou de ces succès a mené au suivant.”*<sup>25</sup>

Conservez à l’esprit que vous êtes acteur de votre propre motivation. Personne ne le sera mieux que vous. Personne ne le fera à votre place. Et la confiance en soi y est pour bien peu dans ce processus.

### **De l’importance de croire en vous plus que d’avoir confiance en vous**

*“Si vous attendez d’avoir confiance en vous-même avant de commencer à faire les choses qui comptent vraiment à vos yeux, vous risquez d’attendre jusqu’à la fin de vos jours.”*

(Russ Harris)<sup>26</sup>

Je crois peu à l’influence de la confiance en soi. Moi-même, j’ai peu confiance en moi. Pourtant, je donne des conférences et rencontre de nouvelles personnes tous les jours. Comprenons-nous bien: **la confiance en soi, si vous l’avez déjà, tant mieux. Mais vous pouvez accomplir de grandes choses même si vous en manquez.**<sup>27</sup>

<sup>24</sup> ROBERT C., *op.cit.*, p.20.

<sup>25</sup> JORDAN M., *I can’t accept not trying: Michael Jordan on the pursuit of excellence*, HarperSanFrancisco, 1994, p.2.

<sup>26</sup> HARRIS R., *op.cit.*, p.34.

<sup>27</sup> *Hasta la vista* les excuses, je vous l’ai annoncé.

Je me suis longtemps questionné sur cette thématique. La lecture de l'impertinent ouvrage *“Arrête de te plaindre et bouge-toi”* de Larry Winget m'a enfin apporté la réponse que je cherchais. L'auteur y opère une distinction subtile et cruciale entre confiance en soi et croyance en soi.

*“Vous ne vous sentirez jamais suffisamment bien dans votre peau et vous n'aurez jamais suffisamment confiance en vous pour faire ce que vous voulez. Mais ce n'est pas une raison pour stagner. Vous pouvez accomplir pratiquement n'importe quoi. Mais pour y parvenir, vous devez agir, et non pas chercher à tout prix à vous sentir bien dans votre peau (...) L'important, c'est la conviction. Vous devez être persuadé de pouvoir faire des choses fantastiques. Elles ne seront pas parfaites dès le début. Commencez modestement. Continuez en puisant en vous le courage d'en faire davantage. Recommencez. Petit à petit, vous ferez des merveilles.”*<sup>28</sup>

Pour passer à l'action, il faut y croire, même si vous n'avez pas confiance en vous. Le sentiment de confiance en soi viendra ultérieurement, après les premiers essais transformés. Enregistrez bien cette optique qui fait écho à la technique des petits pas appliquée par Michael Jordan. Nous la mettrons en pratique plus tard dans ce livre et démontrerons son efficacité.

Il y a longtemps, le philosophe Sénèque (4 ACN – 65 PCN) avait exprimé : *“Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va”*. Pourtant, à ce stade, l'idée consiste d'abord à accepter de prendre la mer, avant même de savoir précisément où vous accosterez. Heureusement, pour réussir, il n'est pas impératif d'avoir d'emblée une trajectoire claire et complète. Il existe même un triple bénéfice à la démarche consistant surtout à démarrer sans maîtriser *a priori* l'ensemble de la traversée :

- Vous **surprendre** : si la confiance en soi a un impact à vos yeux malgré ce qui vient d'être écrit sur la priorité à croire en vous, Russ Harris souligne un point de taille : *“Les actes de confiance en soi viennent en premier ; les sentiments de confiance en soi viennent plus tard.”*<sup>29</sup> En d'autres mots, vous devez engrenger de petites victoires pour faire grandir votre perception de vous-même ;
- Vous **entraîner** : dans la même veine que ce qui vient d'être dit, Russ Harris, poursuit : *“Lorsque vous passez à l'action encore et encore, vous finissez par acquérir les compétences qui produisent*

<sup>28</sup> WINGET L., *Arrête de te plaindre et bouge-toi! – L'approche directe pour se prendre en main et être heureux*, Leduc.s Editions, 2010, pp.66-67.

<sup>29</sup> HARRIS R., *op.cit.*, p.35.

*les résultats que vous voulez.”*<sup>30</sup> C’est en pratiquant que vous marquerez des points ;

- Vous **autoriser à innover** : vous pouvez difficilement évoluer si vous restez dans le périmètre feutré de ce à quoi vous êtes (trop) habitué. En prenant le pari de l’action, vous ouvrez une brèche vers la créativité et l’innovation.

C’est évident : vous doutez et vous douterez. Si ça peut vous rassurer, il s’agit là d’une caractéristique commune à tous les êtres humains. C’est même très sain : le doute évite de nous mettre en situation de danger inconsidéré. Depuis le début de son existence, l’espèce humaine a pris pour habitude la méfiance par rapport à son environnement, question de survie.<sup>31</sup> Il est tout à fait normal qu’en situation d’inconfort, l’esprit actionne naturellement tous les signaux d’alerte du manque de confiance. Tant mieux, puisque que vous comprenez désormais que vous pouvez en manquer et malgré tout réaliser de grandes choses.

A titre personnel, je doute beaucoup. Je me remets très souvent en question. Celles et ceux qui me voient en action ou qui me connaissent mal peinent parfois à le croire. Cependant, c’est ainsi : la confiance en moi me fausse régulièrement compagnie. Mais une chose me rassure : durablement dans le temps, je crois en moi. Je crois en mon aptitude à aller au-delà de mes doutes et y arriver. Je crois en ma capacité à vous apporter quelque chose d’utile, que ce soit au travers des lectures, des conférences ou au cours des nombreux échanges issus des accompagnements que j’effectue dans les organisations et les entreprises.

L’auteur André Muller le signale : *“Le talent et la capacité manquent rarement, ce qui manque le plus, c’est la foi dans ce talent et cette capacité.”*<sup>32</sup>

C’est cette capacité à y croire qui me pousse à prendre la parole depuis tout ce temps, aussi souvent et devant tant de personnes. C’est cette conviction qui m’amène en entreprise, au corps à corps, pour faire évoluer les organisations. C’est cette énergie qui fait que je me lève le matin. Je crois en moi. Et je crois en vous, en plus de vous faire confiance.

---

30 *Ibidem*, p.35.

31 Songez au temps des femmes et hommes préhistoriques faisant face au bruit d’animaux en approche (mamouths ou félins sauvages, par exemple). Si la méfiance avait fait défaut à nos ancêtres, peut-être ne serions-nous pas là aujourd’hui.

32 MULLER A., *La technique du succès : manuel pratique d’organisation de soi-même*, Les Editions Diatino, Collection Méthodes, 2005, p.17.

**Je crois en vous et je vous fais confiance**

Je crois en votre volonté à passer à l'action comme ce livre vous y invitera. Je crois en votre aptitude à relever des défis et à en réussir plus d'un. Je crois en votre capacité à vous dépasser.

Je fais aussi confiance à votre volonté d'identifier ce qui est bon pour vous dans le propos. Je fais confiance à votre aptitude à puiser, entre les lignes, les bienfaits que les passages à l'action proposés dans ce livre vous apporteront. Enfin, je fais confiance à votre capacité à donner vie aux invitations que je vous ferai tout au long de ces pages.

Philippe Gabilliet, professeur de leadership et comportement organisationnel à ESCP Europe, établit que pour mesurer la profondeur de ce qui est important, chaque être humain devrait remplacer le mot "temps" par "vie". Vous prenez de votre vie pour partager un moment avec moi, que ce soit pour assister à l'une de mes conférences ou lorsque vous me lisez. Même si je l'ai déjà fait, je vous réitère mes remerciements.<sup>33</sup> Je crois en ma capacité à rendre cette fraction de vie que vous m'accordez utile, qu'elle vous serve, vous soit profitable.

**Bref, je crois en vous et je vous fais confiance pour jouer le jeu.** Vous allez voir : c'est amusant et on y prend goût.

Je vous souhaite de croire en vous, de faire confiance aux autres et de faire tout ce qui est en votre pouvoir pour vous montrer digne de la tranche de vie qu'autrui vous consacre. Voilà qui vaut toute la confiance en soi du monde.

<sup>33</sup> Cf. *supra*, Remerciements.