

18 janvier 2018

Le succès, une médaille à deux faces



Martine Beaulieu
[Site Web](#) [Courriel](#)

Image: ""

« *J'ai appris que le succès ne doit pas être mesuré par la position qu'on a atteinte dans la vie, mais par les obstacles qu'on a dû surmonter, tout en essayant de réussir.* » - Booker T. Washington (1856-1915)

Cette citation m'a littéralement propulsée à finaliser la rédaction de cet article, venant du coup parachever ma réflexion sur un thème qui, à mes yeux, perd de plus en plus de son lustre. Cet article vous propose de jeter un regard neuf, voire même intime, sur la face cachée du succès. Une invitation à plonger dans ses profondeurs, à observer l'**usage** dont vous en faites afin de prendre conscience de ce que vous amenez de vous lors de vos coachings. Le maître coach systémique, soucieux de ses propres patterns, prend grand soin de les **débusquer** afin de céder la place à une **présence attentive, juste et entière**.

Posée lors de grandes transitions de vie, cette question produit *une onde de choc* chez le leader en quête de sens ou sur le bord de vivre une mutation identitaire importante.

- **Qu'est-ce qui est vraiment, vraiment mais vraiment important « de réussir » à tes yeux : réussir ta vie ou réussir dans la vie?**

Ce qui forge notre image du succès?

Ne nous mettons pas la tête dans le sable. Subrepticement, nous participons aussi à alimenter le système ! Continuellement envahis, inondés, bombardés pour ne pas dire pulvérisés de messages, d'articles, de conférences, de formations offertes par divers organisations et milieux d'enseignement, lesquels valorisent et prêchent sans détour les *modèles à succès*. Une abondante littérature sur le sujet... Lamentablement, notre société du paraître continue son ascension. Une forme d'appétence s'accroît chez certains cherchant à être glorifiés, reconnus, adulés par leurs réussites et faire *étalage* de leurs succès. Toujours plus... « **Ne pas réussir, c'est mourir** », ai-je entendu lors d'un coaching exécutif.

Ces clients qui cognent à votre porte

Puisque nous attirons à nous les clients pour lesquels nous avons une valeur à offrir et également quelque chose à « *ap-prendre* » sur des thèmes qui souvent se syntonisent aux nôtres, n'est-ce pas là une bonne raison pour occulter nos propres mécanismes et être davantage à l'écoute de notre résonance interne? Gagner en lucidité, demeurer ce témoin attentif, où seule une écoute libre de volonté sans aucune forme de direction éveille d'elle-même le cheminement de nos clients.

Pile ou Face

Le succès qui **renforce le paraître** est *déviateur*. Puisant sa source à l'extérieur, il fait perdre le contact avec soi. Votre coaché cherche votre approbation, ses propos vous éblouissent, vous impressionnent, ils nourrissent votre image ou une forme de reconnaissance, vous risquez fort bien de lui transporter votre lunette déformante. L'attention du coach est **dénuée d'intention**. À l'inverse, nous risquons d'embrouiller sa vision et de lui induire un sens, qui n'est pas le sien. Demeurer à *distance* et à la fois *avec* est essentiel. Vous validez à votre client que votre vision rejoint la sienne ou vice-versa. Vous êtes rapide à conclure la séance. Danger! Un leader d'impact ne forge pas son identité en fonction de ce que les autres veulent de lui.

Le succès qui **délivre l'être** est *révélateur*. Ponctué d'étonnement, de magie et d'énergie, la relation créée entre vous, conduit votre coaché à sa propre vision du succès. Vous entendez en même temps que lui ce qu'il a à vous *dé-livrer*. En fidèles partenaires, le chemin s'ouvre, se trace là où les choses se passent et sont dites, ni avant, ni plus loin, ni en retrait. Le résultat lui appartient. Pleinement connecté à ses mouvements, son contexte, sa réalité ainsi qu'à vous-même, vous vivez vous aussi un moment extraordinaire. Comme s'il se parlait à haute-voix, vous l'entendez se révéler à lui-même. De là, il vient de **surmonter** quelque chose.

Quelques notes sur la recherche

Sous l'emprise d'un schéma, l'homme ne peut être libre d'esprit. « *Un schéma est une disposition qui prend sa source dans l'enfance et influence toute notre vie* » (*référence ci-dessous*). Un outil précieux pour notamment vous aider à identifier et à modifier vos pensées et comportements, décrivant onze schémas fondamentaux. Vous y apprendrez entre

autres que les chefs d'entreprises et les personnes célèbres sont prêts à tout sacrifier pour goûter au succès : leur ultime récompense ! Les plus vulnérables à l'égard du schéma « exigences élevées ». Aspirant sans cesse au sommet, quel paradoxe de savoir qu'ils sont rarement satisfaits de leurs réussites. Interpellant !

Les mêmes comportements reproduits et répétés, accentuent et renforcent le pattern. Lors de la passation de mon MCC, marchant pas à pas avec mon coaché, la question qui suit lui a permis de sortir d'en dessous de son lampadaire. D'une étonnante **sagacité**, il vit soudainement les conséquences de ses actions : - **Mike, quel serait selon toi ce même comportement que tu répètes sans cesse, qui de fois en fois t'amène toujours au même résultat ?**

Imaginez une vie sans la pression du succès

Être le témoin bienveillant des succès intérieurs de nos coachés sont des moments extrêmement touchants. Honorer la *divine* place qu'occupent leurs désirs d'évolution tout en réveillant le côté **sain de leur être**, les aide à se façonner une **vision personnelle forte et inspirante**. Nous sommes loin de ce qui met de la *poudre aux yeux*. Notre rôle est d'ouvrir grand l'espace de liberté. Osez demander : - **à quoi ressemblerait le succès si tu abaissais tes critères du quart ?**

Ce qu'on amène de SOI

« **Notre propre expérience de vie et nos propres perceptions peuvent en effet agir comme œillères** », dit Michel Dorais. Votre vision du succès influence-t-elle le parcours de vos clients ? Le succès associé au prestige, à l'avoir et au besoin de reconnaissance est un danger qui guette tant le coach débutant que le coach expérimenté. Le simple exercice de se créer des fiches de comportements en cohérence avec sa résonance interne pourrait ancrer en soi des schémas positifs. Mettez-vous des alertes et prenez le temps de faire votre auto-évaluation régulièrement. Car après tout, on nous engage pour atteindre le succès.

Devenir aveugle pour voir

À chaque session de coaching, il nous faut **laver notre regard** et renouveler notre capacité d'abandon au profit d'une confiance partagée et du pouvoir inouï que recèlent les multiples ressources et potentialités de nos clients.

En conclusion, B. Washington, le premier homme de race noire à avoir franchi le seuil de la Maison-Blanche presque cent ans avant B. Obama, aurait-il goûté au succès? Quelle empreinte aurait-il laissée : sa richesse, son titre ou ni l'un ni l'autre ? Sa citation porte à croire que le processus valait davantage que l'arrivée au port !

Sommes-nous différents de nos clients? Absolument pas. La réussite occupe toujours une place importante pour moi, mais elle s'est drôlement transformée au fil du temps. Depuis mes débuts en coaching, j'ai choisi d'accompagner d'abord la dignité des leaders et non pas le titre qu'ils portaient. Car pour moi, servir l'humain est au centre de tout ! En revanche, et ce bien humblement, je crois qu'il est possible de **réussir notre vie et dans la vie !**

Voici une pointe de sagesse pour boucler ce petit texte qui j'espère aura su vous titiller un tantinet.

« **Plus nous nous connaissons, plus nous mettons de l'ordre dans nos affaires, plus nous augmentons en puissance et en joie et plus nous participons à la nature divine.** » - B. Spinoza

Références:

Dorais, Michel, **Le métier d'aider** (2015) | Klosko, Janet S. et Young, Jeffrey E., **Je réinvente ma vie : vous valez mieux que vous ne pensez** (2013) | Lenoir, Frédéric, **Le Miracle Spinoza** (2017)