

FABIEN OLICARD

VOTRE
IDÉE
VA DEVENIR UNE
RÉALITÉ

Les méthodes
d'un procrastinateur
abstinent pour mener
à bien ses projets

FIRST
ÉDITIONS



FABIEN OLICARD

VOTRE
IDÉE
VA DEVENIR UNE
RÉALITÉ

FIRST
ÉDITIONS

OceanofPDF.com

© Éditions First, un département d'Édi8, Paris, 2023

« Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre, est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales. »

ISBN : 978-2-412-08837-1

ISBN numérique : 978-2-412-08915-6

Directrice éditoriale : Marie-Anne Jost-Kotik

Responsable éditoriale : Cyrielle Londero-Gobry

Éditrice : Hélène Boursin

Photo de couverture : © Laura Gilli

Illustrations : Fabrice Del Rio Ruiz

Mise en pages : Stéphane Angot

Correction : Judith Léviton

Avec l'aide précieuse de Fanny Nahajczuk

Éditions First, un département d'Édi8

92, avenue de France

75 013 Paris – France

Tél. : 01 44 16 09 00

E-mail : firstinfo@efirst.com

Ce document numérique a été réalisé par [Nord Compo](#).

OceanofPDF.com

SOMMAIRE

TITRE

COPYRIGHT

INTRODUCTION

AU COMMENCEMENT, IL Y A UNE IDÉE

Une bonne idée est une drogue dure

Le bateau de Thésée n'est pas le bateau de Thésée

Au suivant !

**FAIRE DE VOS IDÉES DES OBJECTIFS
RÉALISABLES**

Donnez des racines à votre idée

Restez lucide : halte à la distorsion de la réalité

Donnez de l'intelligence à votre idée

Domptez le temps au service de votre idée

**ALLER JUSQU'AU BOUT DE VOS PROJETS,
ET AU-DELÀ**

Lorsque vous n'aimez pas la fin du film

Faire le point de la situation et des émotions

Analyser ce que vous ressentez

Plus vite, plus loin, ou les deux

« Nage droit devant toi ! »

Il est toujours l'heure de faire la fête

L'art de persévérer

Les obstacles et les solutions

L'ATELIER

Concerné versus impliqué
Le plaisir d'une fin évidente
L'art de la fiabilité
Régler son focus
Votre conseiller personnel
Les idées sont éphémères

ÉPILOGUE

OceanofPDF.com

INTRODUCTION

PRÉFACE

Projets, objectifs, buts, cibles, ambitions, directions, plans, etc. Il existe de nombreux mots pour désigner ce que nous essayons de faire en permanence : rendre nos idées réelles. Si les synonymes sont si riches, c'est parce que cette activité nous occupe à plein temps, « nous », les êtres humains.

À bien y réfléchir, c'est l'une des spécificités majeures de notre espèce : nous n'arrivons pas à nous contenter de vivre. Pourtant les mammifères ont par nature des buts simples, tels que se nourrir, se protéger, se reproduire et assurer la survie de leur espèce. Vous n'avez qu'à regarder votre chat installé sur le plaid du canapé pour comprendre qu'il se pose moins de questions que vous. Mais si vous offrez du confort, de la nourriture et des enfants à un être humain, que vous attendez quelques semaines (ou quelques mois, tout au plus), alors vous le retrouverez en train de vous expliquer son prochain projet et ses nouvelles idées ! Nous voulons expérimenter et progresser tout au long de notre existence.

Je me dois d'être honnête avec vous, je n'aime pas beaucoup les mots que j'ai utilisés au début de ce texte. Je trouve qu'ils sont tous porteurs d'une lourdeur ambitieuse, d'une certaine prétention et d'une obligation pressante de réussir. Ils me donnent l'impression d'être obligatoirement liés à un caractère professionnel, à un devoir de productivité et à des idées grandioses. Comme si une idée devait mériter d'exister ou non. C'est pour cette raison que je préfère parler *d'intentions*. **Tout part toujours d'une intention, d'une envie, d'une idée, d'une pensée.**

Car oui, une intention n'est au départ qu'une simple pensée, une envie que va faire germer une étincelle de motivation. Cette motivation va autoriser le cerveau à dépenser de l'énergie (au sens propre du terme) pour que l'on puisse se mettre en action, en mouvement. Une fois le mouvement lancé, il risque fort de se trouver enrayé par des obstacles de toutes les natures possibles. L'intention sera alors stoppée, oubliée et parfois remplacée par de l'amertume ou de la culpabilité.

Je sais de quoi je parle, je suis un terrible procrastinateur (abstinent, mais toujours vivace au fond de moi), je crains comme tout le monde l'échec ou l'abandon, mais j'enchaîne les projets personnels et professionnels depuis deux décennies avec une seule constante, une seule réussite : **celle d'aller au bout des choses.**

C'est en cette qualité que j'écris ce livre. Sachez que je ne considère pas ce que j'écris comme un livre de *développement personnel*. Je plains d'ailleurs mes amis libraires qui ne sauront pas s'ils doivent le ranger dans le rayon « personnel » ou

« professionnel » (dans le doute, mettez-le en façade de tous les rayons !). Je veux vous livrer ici un témoignage, une philosophie personnelle ponctuée d'astuces et de méthodes, qui a permis à quelqu'un qui ne faisait que survoler ses envies d'aller au bout de chacune de ses destinations finales. Lisez-le, piochez ce qui fait sens pour vous, essayez d'appliquer ce que j'ai mis en place pour moi et ne gardez que ce qui aura fonctionné pour vous. Ce livre n'est pas une leçon : **c'est un partage sincère et sans retenue**. C'est la philosophie de plusieurs de mes ouvrages. Celui-ci est une nouvelle pièce d'un puzzle, pièce visant à s'emboîter avec *Votre temps est infini*¹ et *Le bonheur est caché dans un coin de votre cerveau*². Aucune inquiétude à avoir si vous ne les avez pas lus, ça n'est pas nécessaire pour le voyage que nous allons faire ensemble. Mais si vous les avez lus, vous constaterez à quel point ces sujets se complètent ! **Tout est lié lorsqu'il s'agit de nos pensées.**

Nous y voilà donc. Vingt années à affiner la méthode, la « philosophie pratique » qui me permet aujourd'hui de réaliser ce qu'il y a de plus difficile pour un être humain : transformer une simple idée en une réalisation complète, se mettre en action sans s'arrêter, savoir gérer ses démotivations (malheureusement inexorables) et aller au bout de l'objectif que l'on s'est fixé en amont.

Vous avez dû faire cette expérience, vous aussi, de ne pas achever les recettes prévues pour un bon repas. Une fois passée l'excitation d'avoir décidé du menu, comment ne pas lâcher en cours de route ? Vous avez ouvert ce livre pour aller au bout d'un projet. Pour ne plus avoir à constater que vous avez laissé une idée s'éteindre. Pour être certain d'atteindre vos buts. Alors

commencez par mettre en pause tous les projets que vous aviez en cours. Votre première mission dorénavant est d'aller jusqu'au bout de ce livre ! Je ne plaisante pas. Vous et moi, nous savons à quel point il est facile de laisser un livre corné à la cinquantième page... et de ne plus jamais le rouvrir. Pire ! Le fait d'acheter un livre donne à votre cerveau la sensation de l'avoir lu, d'avoir fait son travail !

Prenez le temps de bien le lire, surlignez et notez ce qui résonne le plus pour vous, cet exemplaire est votre compagnon. N'ayez que cet objectif à accomplir et, de mon côté, je m'engage à poursuivre l'écriture !

Nous avons un accord ? Parfait ! Alors bienvenue dans votre nouveau monde, celui où vous réalisez vos intentions sans stress, où vos projets prennent vie et, surtout, où vous allez au bout de vos idées.

CE QUE VOUS CONNAISSEZ

Des idées, vous en avez, je n'ai aucun doute à ce sujet. Vous lisez ce livre car vous cherchez des solutions pour vous aider à les concrétiser. Vous savez qu'atteindre un objectif dans sa vie privée ou professionnelle n'est pas si simple.

Rassurez-vous, ça n'est pas difficile non plus. Ce qu'il vous faut, c'est de **l'expérience et la mise en place de méthodes** issues de cette expérience. C'est exactement ce que je vais vous fournir au fil des pages, à travers mon histoire personnelle.

Il y a une chose que j'ignore : c'est qui vous êtes, quelles sont vos forces et vos faiblesses. Avant toute chose, nous allons établir votre fiche signalétique pour mieux vous connaître vous-même. Prenez un moment pour le faire, c'est comme si vous listiez les ingrédients qui sont à votre disposition, avant de décider de la recette que vous allez concocter.

VOS QUALITÉS :

Vous avez toute une liste de qualités, savez-vous les reconnaître ? Pour faire le point, suivez le guide.

Les qualités que vous pensez sincèrement posséder (exemples : patience, curiosité, rigueur, etc.) :

Les qualités que votre entourage privé ou professionnel met en avant à votre sujet (exemples : ponctualité, fiabilité, sympathie naturelle, etc.) :

VOS COMPÉTENCES :

Vous allez détecter quelles sont les choses que vous maîtrisez ou que vous aimez faire. Vous pourrez piocher dans ces compétences quand vous devrez surmonter des obstacles, tels des piolets qui vous permettront de gravir le parcours jusqu'au bout de vos idées.

Les activités pour lesquelles vos amis, votre famille ou vos collègues vous demandent votre aide (exemples : créativité, organisation, bricolage, photographie, informatique, etc.) :

Les activités pour lesquelles vous vous êtes formé et où vous considérez avoir un niveau intermédiaire (exemples : instrument de musique, création de site Internet, langue vivante secondaire, pâtisserie, etc.) :

Les activités qui vous passionnent au point de pouvoir y consacrer des heures sans voir le temps passer (exemples : lecture de livres d'histoire, jeux vidéo de type Open World, résolution de casse-tête, etc.) :

VOS POINTS FAIBLES :

Pour mettre les bonnes stratégies face à un ennemi, il faut connaître qui est l'ennemi ! Sun Tzu, général chinois du VI^e siècle, a écrit deux phrases dans son traité sur l'art de la guerre³, sur lesquelles nous allons nous appuyer :

« Connais l'adversaire et surtout connais-toi toi-même et tu seras invincible. »

« L'art de la guerre, c'est de soumettre l'ennemi sans combat. »

Si vous connaissez vos points faibles, vous pourrez vous y adapter dès le début, faire en sorte qu'ils ne soient pas des obstacles à affronter. Si vous les connaissez, vous n'aurez pas à les combattre.

Les points faibles que vous pensez sincèrement posséder (exemples : impatience, manque de créativité, problème de ponctualité, etc.) :

.....

Les points faibles que votre entourage privé ou professionnel met en avant à votre sujet (exemples : agacement rapide, manque d'écoute, problème d'organisation, etc.) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vous voici en possession de votre propre fiche technique. J'ai évidemment la même carte me concernant. Avant de vous lancer à la poursuite d'une de vos idées, prenez toujours le temps de relire ce que vous avez écrit ici. Vous aurez une vision claire des éléments dont vous pourriez vous servir... et de ceux dont vous allez devoir vous méfier. Dans le temps, vous pourrez augmenter, réduire ou corriger vos réponses afin d'avoir toujours ces données actualisées.

CE QUE VOUS AVEZ VÉCU

Vous n'avez pas attendu ce livre pour aller au bout de vos idées, pour mener à bien des projets. Vous avez aussi vécu des moments où vous n'avez pas pu atteindre vos buts. Si dans ce livre je partage avec vous mon expérience, il y a des données encore plus utiles dans la vôtre ! Prenez le temps de les identifier.

VOS OBJECTIFS ATTEINTS :

Vous avez réussi à rendre des idées réelles, à atteindre des objectifs que vous vous étiez fixés. Voyons ce que vous pouvez en retirer d'utile.

Les objectifs que vous avez atteints (exemples : apprendre une langue, lancer une société, préparer un road trip pour des vacances, etc.) :

Ce qui vous a profondément motivé pour vous lancer dans ces projets (exemples : un but professionnel, améliorer qui vous êtes, pouvoir mieux découvrir le monde, etc.) :

.....

Ce qui a fait la différence pour vous aider à aller au bout (exemples : demander de l'aide à des personnes qui l'ont vécu, la pression d'en avoir parlé à tout le monde, avoir déjà essayé quelque chose de similaire auparavant, etc.) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

LES OBJECTIFS STOPPÉS

Vous avez également laissé des idées sur le bord de la route alors que vous aviez commencé à en faire un objectif. Si vous comprenez pourquoi, alors vous connaîtrez les plus gros pièges dont vous devrez vous méfier.

Les objectifs que vous n'avez pas atteints (exemples : apprendre un instrument, écrire un livre, faire du contenu sur Internet, etc.) :

Les éléments déclencheurs qui vous ont fait arrêter (exemples : le manque de temps, des critiques de votre entourage, un obstacle inattendu de dernière minute, etc.) :

Ce qui vous a profondément manqué pour aller au bout de ces idées (exemples : l'organisation, la motivation, la confiance, etc.) :

1. Éditions First, 2019.
2. Éditions First, 2020.
3. Sun Tzu, *L'Art de la guerre*, VI^e ou V^e s. av. J.-C.

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)

AU COMMENCEMENT, IL Y A UNE IDÉE

Avoir la volonté d'aller au bout de ses idées nécessite d'en avoir, cela va de soi. Les idées sont comme de petites lucioles qui s'allument dans la jungle de vos pensées. Elles virevoltent pour attirer votre attention, elles accaparent votre conscience et vous avez envie de les attraper pour ne vous occuper que d'elles. Plus fraîche est une idée, plus vous êtes fasciné par l'éclat de sa lueur. Dans ce chapitre, je vous emmène un peu plus près de ces pensées tellement spéciales qu'on a l'envie de les rendre réelles.

OceanofPDF.com

UNE BONNE IDÉE EST UNE DROGUE DURE

Avez-vous déjà eu une idée qui vous donne un élan d'envie ? Certainement, puisque vous avez déjà eu le bon goût d'ouvrir ce livre... Mais avez-vous déjà pensé et ressenti une très bonne idée ? De celles qui sont tellement particulières qu'un frisson pourrait vous parcourir l'échine, mettre votre cerveau en ébullition et vous donner le sentiment pendant quelques secondes d'avoir une énergie décuplée. Réfléchissez. Vous entrevoyez peut-être ces quelques pensées que vous avez eues à propos de votre vie personnelle ou professionnelle. Je ne parle pas nécessairement des idées qui apportent de l'eau au moulin de vos objectifs à long terme (qu'ils soient professionnels ou personnels, j'insiste). Réfléchissez encore. Vous ne retrouvez peut-être pas exactement la substance précise de ces idées, mais votre mémoire épisodique (il s'agit de la mémoire qui stocke les souvenirs de votre vie) est imprégnée de dizaines, de centaines de ces moments où « la » bonne idée a germé.

La réalité, c'est qu'il n'est pas vraiment compliqué d'avoir une bonne idée ou d'établir le bon objectif. J'ai l'habitude de voir mes interlocuteurs étonnés lorsque je dis ça. Si vous laissez votre esprit divaguer tranquillement, alors des tentatives de connexions se font entre différents neurones, juste pour essayer de voir les pensées qui en résultent, et à un moment : bingo ! La petite ampoule s'allume...

Votre cerveau fonctionne d'une manière associative. Il est littéralement fait pour vous proposer régulièrement de nouvelles visions, de nouvelles solutions, de nouvelles idées. Parmi cette myriade de pensées, **certaines s'imposent à vous d'une façon plus brillante que les autres.**

Je vais encore vous demander de fournir un petit effort mental. Sur toutes ces pensées de génie que vous avez eues, combien d'entre elles avez-vous réalisé ? Combien d'entre elles avez-vous abandonné en cours de route ? Et combien d'entre elles n'avez-vous même pas pris la peine d'entamer ou de noter... jusqu'à les oublier ?

IL Y A DEUX CHOSES À RETENIR :

- ➡ Les bonnes idées sont communes et faciles à avoir (il suffit de s'ennuyer et de laisser son esprit divaguer).
- ➡ L'énergie nécessaire pour les réaliser a une durée de vie courte (heureusement il existe des solutions pour pallier cela).

Je travaille dans le milieu artistique, j'ai rencontré plusieurs personnes que je pourrais qualifier de « petits génies » au cours de cette vie de saltimbanque. Le point commun d'une grande majorité de ces « boîtes à idées vivantes » est leur capacité à me pitcher en boucle les idées qu'ils ont, je cite, « sur le feu ». Pitcher ? Cela signifie présenter une idée, la vendre, expliquer le fondement de quelque chose... Lorsque ces amis me parlent de leurs nouvelles idées, avec précision, force et passion, j'écoute toujours patiemment, tout en me disant que ça veut dire qu'ils n'ont toujours pas avancé sur les précédentes. Un autre point commun de ces génies artistiques, c'est que vous ne connaissez pas leurs créations... Et pour cause, passant d'un début de projet à un autre début de projet, ils ne vont jamais au bout de leurs objectifs. Durant des années, cela a été ma spécialité également...

Si vous lisez ce livre pour savoir ce qui différencie une personne qui atteint ses objectifs d'une personne qui ne les atteint pas, alors vous avez la réponse : **la capacité à mobiliser de l'énergie dans la durée**. C'est toute l'ambiguïté de ce problème : la réponse est évidente, mais elle sous-entend une manière de penser et d'agir que personne ne nous a enseigné étant enfant. Même moi qui ai mis en place dans ma vie une philosophie me permettant d'avoir le temps de tout faire, je n'avais pas identifié que j'aurais un jour besoin de mobiliser de l'énergie quand la motivation abandonne son poste (je n'avais d'ailleurs pas pris conscience que **la motivation n'était pas constante**...).

Cette énergie dont je vous parle est une courbe décroissante liée à la dopamine que génère votre cerveau. Lorsque vous avez une nouvelle intention, un nouveau but, une nouvelle idée, votre

esprit entre en ébullition et vous envoie une forte dose de dopamine (une hormone qui provoque un plaisir immédiat et joue sur votre capacité à l'initiative). Pendant cette phase vous n'êtes pas encore confronté à l'effort et aux problèmes à résoudre pour atteindre votre but. Vous n'êtes qu'énergie et excitation face à la nouveauté... le temps de poser les fondations et de fantasmer le résultat final. Une fois cette période passée, la motivation fond comme neige au soleil ! C'est d'ailleurs la même chose que je vis lorsque j' imagine un livre que j'ai envie d'écrire, comme celui que vous avez dans les mains. Je suis en plein dans cette première phase, j'ai écrit 1 500 mots, soit à peu près 3 % du texte final. Pour le moment, c'est facile et excitant !

Mais la dopamine n'afflue pas éternellement. **La nouveauté s'appelle rapidement le quotidien.** La magie va s'arrêter... et votre motivation aussi. C'est à ce moment que tout se joue ! Nous sommes dépendants du bien-être provoqué par la dopamine et nous allons naturellement en direction de la prochaine nouveauté plutôt que d'achever ce que nous avons commencé. Coup dur pour la motivation ! Rassurez-vous, même Léonard de Vinci préférait faire le croquis d'une nouvelle idée plutôt que de s'efforcer à terminer la précédente (à un point tel qu'il mettra plusieurs dizaines d'années à terminer de peindre la *Joconde*). Il n'est pas le seul ! Dans la famille des « génies qui ne terminent pas ce qu'ils ont commencé » sont nommés Mozart, Victor Hugo ou encore Jean Jaurès, tous grands maîtres dans l'art de procrastiner.

Êtes-vous condamné à avoir de bonnes idées, des buts intrigants, mais à ne jamais les concrétiser ? Heureusement que non, vous

avez mis votre énergie au bon endroit en ouvrant ce livre et vous ne serez plus tout à fait la même personne après l'avoir lu.

OceanofPDF.com

LE BATEAU DE THÉSÉE N'EST PAS LE BATEAU DE THÉSÉE

Avant d'aller plus loin, voici la première expérience qui a commencé à me faire évoluer dans **ma philosophie de « l'objectif sacré »**.

Je vous fais remonter le temps, à une époque où je suis à peine majeur. J'habite dans mon premier appartement, idéalement situé sur le vieux port de La Rochelle. La prestidigitation me fascine, mais je pratique cet art en solitaire, sans public, en me formant seul. Tous les ouvrages professionnels que je peux lire en cartomagie (entendre par ce terme « la magie des cartes à jouer ») insistent sur un point qui semble fondamental : le saut de coupe.

Le saut de coupe est une technique de base que tous les cartomanes doivent maîtriser. Elle ne supporte pas l'à-peu-près. Elle doit être parfaite ou ne pas être. Lorsque je parle de « base », je parle bien sûr de « fondation » et non pas de « simplicité ». Car c'est sûrement l'un des enchaînements de gestes les plus difficiles à maîtriser pour un jeune magicien, ou même un plus vieux routier de la magie. Le principe de la technique est de maîtriser la position d'une carte précise dans un jeu. Là où l'histoire se corse, c'est qu'il existe autant de sauts de coupes différents que de magiciens ! Je décide de concentrer mes efforts sur celui que l'on appelle le « saut de coupe classique ». Je sors un cahier, un crayon, et j'active une méthode que je tiens d'un ami jongleur : les cent cases. Je dessine cent cases sur les pages et, à chaque fois que j'exécute correctement le mouvement, j'en noircis une. Au contraire, quand mon exécution laisse objectivement à désirer, je dessine une nouvelle case à noircir et ne coche rien. Si j'arrive à noircir toutes les cases du cahier alors je pourrai considérer avoir une maîtrise acceptable de la technique.

Quelle erreur ! Il m'a fallu des semaines, des mois, pour me remettre en question. Pour la beauté de l'histoire, j'aimerais vous faire croire qu'à la fin mon cahier était rempli de cases noircies jusqu'à la dernière page, mais ma procrastination m'a stoppé dans mon élan... et m'a sauvé.

J'ai longuement réfléchi sur la situation. Cela faisait plusieurs mois que je travaillais ce mouvement, que le résultat ne s'en ressentait pas et que je n'y prenais aucun plaisir. Pire, je me décevais perpétuellement, tenant dans les mains un cahier comme preuve tangible de mon manque de talent. C'est là que je me suis rappelé l'histoire du bateau de Thésée. Rien à voir avec le manga éponyme, je fais évidemment référence au héros grec qui a combattu le Minotaure. Le philosophe Plutarque raconte dans son ouvrage¹ : « Le navire à trente rames sur lequel Thésée s'était embarqué avec les jeunes enfants, et qui le ramena heureusement à Athènes, fut conservé par les Athéniens jusqu'au temps de Démétrius de Phalère. Ils en ôtaient les pièces de bois, à mesure qu'elles vieillissaient, et ils les remplaçaient par des pièces neuves, solidement enchâssées. Aussi les philosophes, dans leurs disputes sur la nature des choses qui s'augmentent, citent-ils ce navire comme un exemple de doute, et soutiennent-ils, les uns qu'il reste le même, les autres qu'il ne reste pas le même. »

La question philosophique est la suivante : puisque toutes les parties du bateau ont été remplacées au fur et à mesure, et qu'il ne reste plus aucune pièce d'origine, pouvons-nous encore dire qu'il s'agit du bateau de Thésée ? À cette question, le philosophe anglais Thomas Hobbes² en a rajouté une au ^{xvii}^e siècle : si quelqu'un avait gardé toutes les pièces usées du bateau pour en reconstruire un autre, lequel serait alors le véritable bateau de Thésée ?

Rassurez-vous, je ne cherche pas à vous perdre. Mais, comme Thésée qui était guidé par le fil d'Ariane, je vous emmène pas à pas dans mon raisonnement de l'époque. Je ne pensais d'ailleurs

pas que le fil continuerait bien au-delà de mon saut de coupe de magicien... vous le découvrirez plus tard.

La piste à suivre, sous-jacente à l'histoire, est **celle de l'identité**. Est-ce qu'un changement de matière implique un changement d'identité ? L'identité est-elle définie par la forme ? Par autre chose ? Les sages qui ont travaillé sur cette question affirment que c'est bien le bateau amarré à Athènes, dont les pièces ont été changées pour l'entretenir, qui est le « vrai » bateau de Thésée. Tout comme votre corps dont les cellules se renouvellent entièrement en quinze ans³ (et non pas en sept ans comme nous l'avons cru pendant longtemps, à cause d'une publication scientifique de 1970) ! Votre peau change complètement toutes les quatre semaines environ, les cellules de votre rétine ne vivent que dix jours ! Pourtant vous êtes bien toujours « vous »... même si vos photos d'il y a dix ans vous ressemblent de moins en moins.

C'est sur cette base de réflexion que j'ai réévalué mon objectif de départ : réaliser un saut de coupe parfait. Si je reconsidérais ce qui fait qu'un saut de coupe est « parfait » pour l'atteindre par une autre méthode, alors ce serait forcément le même objectif. J'étais à l'époque persuadé que l'art de la magie relevait nécessairement de la méritocratie, qu'il fallait souffrir pour avoir la récompense d'y arriver. J'ai repris mon cahier pour y noter les fondamentaux du saut de coupe, son véritable ADN. Un saut de coupe doit être :

➡ invisible à l'œil du spectateur : personne ne doit pouvoir le déceler ;

- ➡ rapide, instantané : il ne doit pas s'encombrer de beaucoup de mouvements ;
- ➡ un joker ! Cette technique passe-partout est un solide bagage pour se sortir d'une situation problématique ;
- ➡ un moyen de contrôler la position d'une carte dans un jeu.

Mon objectif de réaliser un saut de coupe n'était en réalité qu'un objectif visant à obtenir ces quatre attributs en une seule méthode. J'ai jeté mon cahier et mon crayon pour reprendre mon jeu de cartes. J'ai enchaîné durant des heures et des heures des mouvements loufoques, des techniques improvisées, j'ai fait... un peu n'importe quoi. Je cherchais juste une idée qui cochant les quatre critères précédents. Avec un détail qui n'en était pas un : je reprenais du plaisir !

En fin de journée, j'avais trouvé quelque chose de nouveau, une technique simple au niveau des mouvements, mais qui demandait d'autres qualités. Elle jouait sur mes forces et prenait en compte mes faiblesses. Elle était invisible, rapide, permettait de contrôler la position d'une carte et pouvait également me servir de joker sur un moment d'embarras. J'ai mis quelques jours pour la peaufiner et m'entraîner. C'était terminé, pour moi, l'histoire « du cahier et des cases » car j'aimais travailler « ma » technique. Nul besoin de me forcer. Mon objectif était donc devenu : travailler *mon* saut de coupe.

Comme le bateau de Thésée, j'ai remplacé les pièces de mon objectif qui n'allaient pas. J'ai compris ce jour-là qu'un objectif n'est pas un bloc de pierre que l'on n'a pas le droit de façonner. En réalité un objectif n'est pas aussi figé. **C'est un ensemble de**

pièces amenant à un résultat. Les pièces peuvent être changées, modifiées, déplacées. Le résultat peut aussi être amené à évoluer.

Pour la sympathie de l'anecdote, j'ai participé en 2007 à un concours national de magie appelé « les Cannes d'or ». C'est la première fois que je rencontrais et que je me confrontais à d'autres magiciens. Durant ces trois jours, j'ai été plus spectateur que les véritables spectateurs tellement mes yeux brillaient devant la maîtrise des techniques complexes de la part des autres concurrents. Leurs sauts de coupes étaient parfaits. Le mien était... peu orthodoxe. Pour donner le change, je faisais parfois l'amorce d'un mouvement donnant l'impression que j'avais fait le fameux saut de coupe, le vrai... sauf que je ne faisais rien. À ma grande surprise, j'ai remporté le premier prix ! Face à mon étonnement l'un des magiciens avec qui j'avais sympathisé m'a dit : « Bah ! en même temps, tes sauts de coupes sont vraiment incroyables. » Leurs yeux, habitués aux gestes techniques classiques, avaient cru déceler un saut de coupe quand je n'en faisais pas, tandis qu'ils avaient été aveugles à ma technique non conventionnelle qu'ils n'attendaient pas.

De quoi me rappeler, sept ans plus tard, que j'avais bien fait de repenser à ma mythologie grecque un jour de doute !

1. Plutarque, *Vies des hommes illustres*, 100-120 apr. J.-C.

2. Thomas Hobbes, *De corpore*, 1655.

3. Exception faite des neurones et des cellules cardiaques dont le renouvellement est si lent qu'il est quasi inexistant.

AU SUIVANT !

Ce titre n'est pas qu'une incroyable chanson de Jacques Brel (d'ailleurs je vous recommande vivement la magnifique reprise de ce titre par Matthieu Chedid). « Au suivant », c'est ce que réclame une partie de votre cerveau pour avoir sa dose de dopamine quotidienne. La dopamine génère un bonheur éphémère qui va à son tour générer... une dépendance à la dopamine. Un cercle vicieux qui réclame toujours plus, et avec le moins de contraintes, si possible. C'est pour cette raison que **le prochain projet est toujours plus séduisant que le précédent**. Nous parlions plus tôt de Léonard de Vinci, c'est justement cette raison qui le poussait à dessiner des croquis de ses nouvelles idées plutôt que de concrétiser ses œuvres interminables. Vous êtes en train de vous dire que c'est une sensation que vous connaissez pour autre chose que des projets ? Vous avez totalement raison !

Malheureusement cette mécanique cérébrale s'immisce dans chaque recoin de votre journée. Vous composez avec depuis votre enfance, et cette dépendance à la dopamine fraîche ne cesse de croître avec l'avènement des jeux sur téléphone et des réseaux sociaux.

Concernant la manière dont les applications mobiles exploitent notre addiction à la molécule du plaisir, je vous invite à regarder les huit mini-documentaires de la série *Dopamine*¹, produite par Arte, qui auscultent à la loupe ce problème.

Nous en sommes aujourd'hui réduits à ne pas réussir à trouver le courage de choisir quoi regarder sur une plateforme de streaming pendant que TikTok nous propose à chaque *swipe* une émotion au bout de quelques secondes seulement. Rire, surprise, curiosité, dégoût, attendrissement, vous êtes servi toutes les quinze secondes ! Et sans avoir à choisir quoi que ce soit ! Alors que les plateformes de streaming proposent de belles productions.

Au-delà du choix, il faudra sûrement attendre d'avoir sa première émotion vive avant de savoir si vous avez choisi la bonne série ! Et si le film ou la série ne vous plaît pas, vous aurez l'impression d'avoir perdu du temps. C'est par ailleurs un phénomène cyclique que l'on a connu avec la multiplication des chaînes de télévision (entraînant la fameuse phrase de vos parents : « Il n'y a vraiment rien à la télévision ce soir »), puis lors de la multiplication des chaînes YouTube, et maintenant avec le nombre grandissant de plateformes de VOD. Les vidéos au format vertical, courtes, que l'on n'a pas à choisir, répondent complètement à **ce besoin facile et immédiat de satisfaction**.

Enfant, vous attendiez peut-être comme moi impatiemment la rentrée. Une excitation de plus en plus forte se manifestait à l'achat des fournitures scolaires, à l'arrivée des livres pour l'école. Personnellement, j'organisais ma future routine, mon bureau d'écolier, mes petites affaires. Je m'imaginais volontiers rentrer

de l'école et me mettre de manière studieuse à mes devoirs, prendre de l'avance et avoir mille petits objectifs dans mon année. Force est de constater que j'aimais plus l'idée de la rentrée... que la rentrée en elle-même ! C'est la même chose que choisir un film : on s' imagine rentrer chez soi et se détendre devant un bon film. Mais au final on doit choisir le fameux film, créer un compromis sur ce choix si on regarde le film à plusieurs, et dépenser de son temps avant de savoir si le film nous plaît vraiment.

Il est primordial pour la suite que vous compreniez le fonctionnement de cet élan de départ. La pensée d'une nouvelle chose, d'une nouvelle idée, d'une nouvelle situation, est idéalisée par votre cerveau car elle ne prend pas en compte l'engagement que vous allez devoir y mettre. Votre cerveau est comme un coureur qui partirait trop vite pour son marathon. Ses temps seront impressionnants dans les premiers kilomètres, un peu trop impressionnants, puis réguliers, jusqu'à obliger le coureur à s'arrêter à la moitié de sa course. L'effort n'a pas été dosé et tout le carburant a été consommé !

Ce qu'il faut retenir de tout ça, c'est que vous devez absolument maîtriser votre premier élan pour deux raisons :

- ➔ Pouvoir faire durer votre motivation dans le temps, de manière constante.
- ➔ Pouvoir utiliser l'énergie de départ pour analyser et planifier plutôt que de rentrer dans l'opérationnel directement.

1. *Dopamine*, série documentaire 8 × 6 min, réalisation Léo Favier, Arte Production
(<https://www.arte.tv/fr/videos/RC-017841/dopamine/>).

OceanofPDF.com

FAIRE DE VOS IDÉES DES OBJECTIFS RÉALISABLES

Lorsque j'ai écrit ce livre, je voulais trouver un équilibre entre mon expérience, mes anecdotes et les solutions que je propose. Dans chacun de mes ouvrages, je souhaite ne pas me positionner comme un donneur de leçons ou un professeur de pacotille aux méthodes miracles à suivre à la lettre. Si vous lisez ces lignes c'est que, vous et moi, nous vivons, ou avons vécu, les mêmes difficultés à atteindre nos objectifs, à aller au bout de nos idées. Depuis des années, j'ai théorisé comment faire pour y arriver facilement. Étant ordonné (certains diront « trop ordonné »), j'ai le réflexe de théoriser les astuces que je me crée et de les organiser en étapes. En faisant cela, j'arrive à les réduire à l'essentiel pour ne pas me fabriquer des procédures longues ou futiles (qui auraient pour seules conséquences que je ne les suivrais pas).

C'est pour cette raison que cette partie de l'ouvrage vous paraîtra parfois plus formelle, plus linéaire. Loin de moi l'idée de vous dire : « suivez toutes ces étapes dans l'ordre avec rigueur », même si je vous y encourage indirectement. Appréhendez cette partie comme un partage de mon expérience, une possibilité de regarder par-dessus mon épaule pour voir comment j'ai pu me sortir du cercle vicieux des « projets que je ferai un jour, mais en fait jamais », et retirez-en que ce qui vous intéresse, ce qui vous semble pertinent pour vous. Copiez les méthodes, adaptez-les, modifiez-les, la seule chose qui compte sera le bonheur que j'aurai quand vous me direz que vous arrivez dorénavant à aller au bout de chacune de vos idées.

OceanofPDF.com

DONNEZ DES RACINES À VOTRE IDÉE

Qu'il s'agisse d'une petite idée comme « créer une carte de visite originale » ou d'un objectif plus ambitieux tel que « créer une affaire professionnelle qui fonctionne sans moi », quelle que soit la teneur de ce qui se trame au fond de votre cerveau, nous allons le qualifier d'« objectif ». Dans certains cas, le terme « objectif » vous paraîtra évident, dans d'autres il vous semblera moins approprié. Si vous avez l'idée d'inventer une recette de gâteau à base de raviolis pour votre dîner de Noël en famille, est-ce vraiment un objectif ? Oui (mais ne comptez pas trop sur moi pour venir partager le dessert). **Considérer une simple idée comme un objectif** est le premier pas pour aller au bout de cette idée, pour la concrétiser dans votre réalité.

Longtemps, j'ai cru que définir un objectif était l'étape la plus simple à franchir, mais la réalité est un peu différente. Mettons-nous d'accord, en premier lieu, sur ce que nous nommons « objectif ». Pour bien le comprendre et vous embarquer dans ma vision, je vous ramène quelques années en arrière.

Nous sommes en 2019 et je joue mon spectacle Singularité partout en France. Un spectacle qui mélange mentalisme, science et humour. Ce troisième spectacle est un enjeu important pour moi, je l'ai lancé en autoproduction à l'Olympia, une grande première dans ma vie d'artiste.

Avant de vous emmener en coulisses, laissez-moi vous raconter ma manière d'essayer d'apporter ma pierre à l'édifice du mentalisme en France depuis plus d'une décennie. Il y a encore peu de temps, le mentalisme était lié à quelque chose de confus, une sorte de pratique flirtant allègrement avec l'ésotérisme. Au début des années 2000, un courant plus rationnel a émergé, courant dont je fais partie. L'année 2008 a marqué un tournant autour du terme « mentalisme » avec la diffusion du premier épisode de la série The Mentalist. Cette fiction aura le bienfait de populariser le terme éponyme auprès du grand public. Tous les mentalistes sont mis en lumière. À compter de ce jour, les journalistes pensent voir un effet de mode (en croyant déceler des mentalistes à chaque coin de rue) alors que la série a juste permis de se rendre compte que nous existions déjà. Dès lors, il est quand même apparu que « le mentalisme est de plus en plus à la mode ». C'est en tout cas cette phrase que j'entends encore aujourd'hui.

Je pourrais passer mon temps à expliquer pourquoi cette discipline n'est pas un effet de mode, mais je deviendrais une sorte de Don Quichotte devant des moulins à vent. Il est plus sage d'admettre que si tout le monde pense la même chose sur le mentalisme, c'est que cet art est perçu ainsi. Il est alors plus intéressant de comprendre pourquoi cette pensée erronée est collective, plutôt que d'essayer de la réfuter en permanence. J'ai pris le temps de comprendre pourquoi cette impression de nouveauté ne s'estompait pas. Il s'avère que le mentalisme, désormais présent dans la grande liste des mots que l'on connaît, ne faisait toujours pas partie du quotidien des Français au-delà de la fiction. En 2008, personne ne savait

ce qu'était ou n'était pas le mentalisme, rares étaient les personnes qui avaient déjà vécu une expérience de mentalisme ou simplement croisé un représentant de cette discipline. Le seul visage qui venait à l'esprit à l'évocation de ces termes était celui d'un personnage fictif.

Si je vous parle de ventriloquie vous avez beaucoup de souvenirs qui vous viennent à l'esprit. C'est aussi le cas pour l'illusionnisme, le chant, la danse. Mais pour le mentalisme, c'est plus compliqué. En 2011, j'ai alors choisi de tracer la feuille de route que je m'astreins à suivre encore aujourd'hui pour mes spectacles : emmener le mentalisme là où il n'est jamais allé. Dans des salles de spectacles grand public, dites « populaires », qui n'accueillent pas ce genre de représentations. C'est dans cet état d'esprit que je fus donc le premier mentaliste à jouer au Point-Virgule, au Grand Point-Virgule, à l'Olympia, à la Seine musicale, etc. Depuis mes débuts, j'essaie d'ouvrir les portes à toute la génération de mentalistes qui arrive après moi, c'est à la fois mon plaisir et ma fierté.

Reprenons le fil de l'histoire. Nous sommes donc en 2019 et je réfléchis à la prochaine étape que pourrait franchir mon spectacle – et le mentalisme en général. Me vient alors l'idée de jouer la dernière représentation de Singularité au Zénith de Paris. Cette salle ne vous impressionne peut-être pas, mais dites-vous qu'à cette époque, la plus grande salle qui a accueilli un mentaliste en France a une capacité de 2 000 places. Et le mentaliste en question, c'était déjà moi, un an auparavant, à l'Olympia ! C'était un énorme défi. Alors m'imaginer finir ma tournée de représentations dans une salle de 5 000 places, il fallait que je sois sûr de ce que je faisais et de la route que j'allais prendre !

J'ai rapidement décortiqué cette idée pour en faire un objectif précis, rationnel et cohérent avec mes désirs. Le fait de jouer au Zénith de Paris ne pouvait pas être à

La fois un objectif et les raisons de vouloir réaliser l'objectif ! C'est vide de sens. La première étape pour fixer un objectif est d'être certain de comprendre les raisons qui nous poussent à vouloir le réaliser. Jouer au Zénith de Paris dans l'idée de faire briller le mentalisme auprès du grand public commençait à être un objectif avec des raisons valables. « Jouer au Zénith de Paris et filmer le spectacle pour le diffuser à la télévision dans le but de faire découvrir le mentalisme à des personnes qui n'auraient jamais poussé la porte de la salle d'un tel spectacle » était la phrase la plus « vraie » pour résumer le projet en incluant les raisons profondes. J'étais aligné avec cette conclusion.

Un objectif est une sorte d'oignon dont les couches se superposent. Dans mon cas, les couches étaient :

- ➡ Faire une belle dernière représentation pour mon spectacle.
- ➡ Continuer de populariser le mentalisme auprès du plus grand nombre.
- ➡ Emmener le mentalisme là où il n'est jamais allé.

Les moyens que je pouvais essayer d'enclencher pour y arriver étaient :

- ➡ Jouer au Zénith de Paris, qui accueillerait son premier spectacle de mentalisme.
- ➡ Faire diffuser un spectacle de mentalisme sur plusieurs chaînes de télévision pour la première fois.

Cet objectif aux racines identifiées est pur. Il est simple, clair, ne s'encombre pas de détails superflus ou complexes. Il n'y a pas de notion de remplissage de la salle, de rentabilité financière, d'avancée pour ma carrière d'artiste. Ce ne sont que des raisons

profondes (les premières racines, celles qui sont cachées et qu'il faut trouver en raisonnant) sur lesquelles je peux me concentrer pleinement, sans être parasité par mon ego. J'aurais pu d'ailleurs le faire pour « Être le plus connu des mentalistes », ça n'est pas une mauvaise raison, mais je n'aurais pas été en accord avec cet objectif puisque ça n'est pas dans mes envies, dans mes valeurs (et, de vous à moi, j'entrevois déjà des objectifs beaucoup plus pertinents que de faire le Zénith si la raison avait été une simple augmentation de ma notoriété).

La date de la dernière représentation a été programmée pour le 20 novembre 2020. La pandémie du Covid a tout chamboulé et le spectacle a été décalé une première fois au 18 juin 2021, puis une seconde fois au 11 décembre 2021. La représentation a eu lieu devant 5 000 personnes et a été diffusée sur C8, Comédie+ et Olympia TV.

Les objectifs initiaux étaient donc remplis. Ma joie aurait été la même s'il n'y avait eu que 2 000 personnes, si le spectacle avait encore été reporté, si moins de chaînes avaient bien voulu le diffuser. Les objectifs auraient été accomplis même si l'équilibre financier n'avait pas été atteint et que j'avais dû éponger des dettes (ce qui est le risque quand je programme des salles de cette envergure). Je ne me suis pas posé de questions sur la pertinence financière ou par rapport à ma carrière car j'avais su déterminer les raisons me poussant à atteindre cet objectif.

Un objectif ne peut pas être séparé d'un « pourquoi ». Voici quelques outils pour créer de bons objectifs réalisables, mais il ne tiendra toujours qu'à vous de savoir pourquoi vous voulez

faire quelque chose, pour quelles raisons profondes vous allez déployer de l'énergie et si vous êtes aligné avec ces raisons.

DERRIÈRE L'OBJECTIF

Un objectif doit avoir une raison profonde identifiée. Quelles sont les vraies raisons qui vous motivent à le réaliser ? Êtes-vous aligné avec ces raisons ? Commencez toujours par comprendre les motivations qui se cachent derrière votre objectif et validez le fait qu'elles correspondent précisément à vos envies.

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)

**RESTEZ LUCIDE :
HALTE À LA
DISTORSION
DE LA RÉALITÉ**

Il y a quelques années, un ami m'a parlé de l'envie qu'il avait de faire un spectacle. Il s'entraînait dur depuis quelques mois à la pratique exigeante de l'illusionnisme et, au milieu de ses cartes et de ses balles en mousse, il se sentait prêt à affronter la scène. Écrire un spectacle n'est pas chose aisée, cela demande une introspection, une maîtrise des codes et de l'expérience.

Cet ami m'a demandé de lui écrire ce premier spectacle et j'ai accepté la mission avec excitation. Dans un premier temps, nous discutons énormément. Nous tentons de répondre à une multitude de « Pourquoi ? » Pourquoi ce comédien arrive-t-il devant le public ? Pourquoi ce même public devrait-il l'écouter ? Pourquoi fait-il des tours de magie ? Etc.

Au bout de quelques jours, nous avons les fondations, les contours que je vais devoir remplir de couleurs pour écrire le show. C'est un peu comme préparer une palette de peinture avant de peindre une toile. Je connaissais la tonalité de la musique, mais il fallait encore écrire les notes et les paroles. Nous avons tellement avancé sur l'idée globale que nous avons même le titre du spectacle ! Je laisse donc mon ami pour m'isoler et faire un premier jet, une première écriture.

Je le rejoins cinq jours plus tard, chez lui, et avant que je puisse lui lire ce que j'ai préparé, il s'empresse de m'emmener devant son ordinateur. Je découvre une affiche du spectacle, un dossier de presse du projet, un site Internet dédié au spectacle et des mails envoyés à des théâtres et des programmeurs de spectacles, dont certains demandaient déjà des images du spectacle ! Mon ami me dit, toujours aussi emballé, qu'il faudrait rapidement prévoir une séance photo et une bande-annonce vidéo permettant de présenter correctement le projet.

J'en suis resté bouche bée. Nous n'avions pas lu une seule des lignes que j'avais pu écrire, nous n'avions rien répété, je ne savais pas si le spectacle lui plaisait, ni même s'il était techniquement capable de réaliser ces tours de magie que j'avais imaginés sur le papier (et sur le papier... tout est possible !). La machine était lancée avant même qu'elle soit construite, nous promettions des œufs demain sur le simple espoir d'avoir une poule un jour.

Mon ami n'est pas différent des autres êtres humains. **L'excitation nous amène à vouloir arriver à destination tout de suite**, quitte à sauter des étapes. Quitte à faire les choses de manière approximative.

Je ne vous cache pas que les premières représentations n'ont pas été à la hauteur. Il a quasiment fallu mettre le spectacle en pause pour prendre le temps de peaufiner l'écriture et de le répéter. Mon ami pensait pouvoir gagner du temps en montant les marches quatre à quatre, mais son pied a inévitablement glissé et l'a ramené en bas de la première marche.

Ce souvenir me sert de tremplin pour vous rappeler l'importance du début. **Ne négligez jamais le commencement**, beaucoup de choses vont se jouer à ce stade. Tenez fermement la bride de vos envies pour avancer à un rythme normal sur le chemin. Mon expérience personnelle n'est pas tellement différente de celle de mon ami. J'aime me lancer corps et âme dans mes nouvelles idées, mes nouveaux objectifs, sans prendre en compte tous les éléments essentiels à leurs réalisations.

Au moment où nous entamons un projet, nous établissons une distorsion de la réalité sur... nous-mêmes. **Notre excitation manipule notre pensée** jusqu'à biaiser nos raisonnements,

comme un commercial qui voudrait nous survendre une poêle antiadhésive lors d'un télé-achat.

QU'EST-CE QUE LA DISTORSION DE LA RÉALITÉ ?

Le champ de distorsion de la réalité, que l'on nomme aussi CDR, est un terme qui nous vient directement du jargon high-tech. Il désigne l'effet que Steve Jobs, le fondateur d'Apple, avait sur son entourage et sur ses employés¹. Le CDR désigne un champ magnétique que posséderait une personne sur l'esprit des personnes autour d'elle. À mesure que la personne s'éloigne, le CDR s'estompe et la personne retrouve ses esprits. Tout cela est purement fictif et décrit le charisme dont Steve Jobs faisait preuve lorsqu'il voulait fédérer ses équipes autour de l'une de ses idées. En 1981, Steve Jobs développe le premier Mac. Il fait abattre à ses employés des montagnes de tâches, leur demandant toujours plus de disponibilité et d'implication... Et tout le monde répond présent de bonne grâce.

Steve Jobs dosait naturellement son excitation, avait un argumentaire exagéré et des techniques marketing pour convaincre tous les membres de son entourage qu'ils étaient en train d'œuvrer pour « l'idée du siècle ». Difficile de ne pas se laisser embarquer quand vous êtes convaincu de participer à une révolution culturelle.

L'expression « champ de distorsion de la réalité » (provenant à l'origine d'un épisode de la série Star Trek) est aujourd'hui utilisée lorsqu'une personne motive à l'excès une autre personne en exagérant ses arguments.

Notre propre excitation crée ce champ de distorsion de la réalité et nous perdons notre lucidité dès le début de projet. J'ai établi pour mes besoins personnels une grille de démarrage qui me permet de commencer sur de bonnes bases. Évidemment, il faut

passer un contrat moral avec soi-même, en se promettant de ne pas avancer tant que cette grille de démarrage n'a pas été pleinement complétée.

VOICI LA GRILLE EN 3 POINTS :

1. Savoir dans quel environnement je me trouve.

Pour ce premier point, il faut établir un état des lieux. Je fais un réel bilan sur ma vie, sur mes envies, ma situation personnelle, ma situation professionnelle. Quels sont mes « gros » objectifs non accomplis ayant des similitudes avec mon objectif actuel ? Quelles sont mes ressources financières ? Quelles sont mes compétences sur la nouvelle idée que je viens d'avoir ? Il faut dresser une carte précise et objective de la situation. Pour cette étape, je recommande de relire ce que vous avez écrit dans le premier chapitre de ce livre.

Ne perdez pas cette note car vous pourrez toujours la reprendre et la corriger la prochaine fois que vous aurez besoin de le faire.

2. Le jeu de rôle : sortir de votre corps.

Cette deuxième partie est un exercice mental assez facile à réaliser, dont les bénéfices sont immédiats. Imaginez que cette idée que vous venez d'avoir appartienne à l'un de vos amis ou collègues. Choisissez quelqu'un de réel, de crédible avec cette idée. Imaginez maintenant qu'il vient de vous présenter son idée et qu'il vous demande de le conseiller sur la pertinence de la concrétiser et sur les embûches qu'il faudrait identifier tout de suite.

Vous allez devenir votre propre conseiller et y voir beaucoup plus clair en simulant une réflexion pour une tierce personne. Prenez en note tout ce qu'il en ressort.

3. Le futur idéal : après la tempête.

Terminez par un nouvel exercice mental encore plus sympathique. Imaginez maintenant que vous vous trouvez un mois après la concrétisation de cette idée. Tout a été réalisé à 100 %. Vous n'avez rencontré aucun problème sur le parcours, c'est terminé. Depuis trente jours, ce qui n'était qu'une idée est une réalité. Comment vous sentez-vous ? Qu'est-ce que cela vous apporte ? Êtes-vous heureux d'avoir passé du temps et de l'énergie sur cet objectif ? Était-ce la bonne réponse à vos envies ? À vos problèmes ? Une fois de plus, prenez en note tout ce qui vous vient.

J'insiste beaucoup sur la mise à l'écrit du résultat de ces trois parties. Dans l'instant vous aurez l'impression que vous allez tout retenir aisément, mais c'est une illusion de votre mémoire à court terme et de votre mémoire épisodique. Vos pensées sont le fruit d'une réflexion et d'une attention particulière. Vous n'aurez jamais autant de précisions en y repensant plus tard que lorsque les réponses vous sont venues. Vous pouvez dédier un carnet à cela, dans lequel vous noterez vos réponses, ou simplement utiliser une application de votre téléphone portable.

Une fois vos réflexions déposées noir sur blanc, prenez au moins une journée pour laisser cette idée de côté. Ne touchez plus à rien. Une fois le délai de vingt-quatre heures écoulé, relisez ce que vous avez écrit, prenez le temps de vous sonder sur ce que vous en pensez réellement. Si l'idée vous semble toujours pertinente alors cela vaut le coup de commencer. Car oui, nous n'étions qu'à l'étape « avant le début ».

Bonus : Les idées à blanc (ou comment appliquer la méthode sans avoir d'objectif particulier)

Peut-être n'avez-vous pas encore d'objectifs concrets ou d'idées vraiment dessinées ? Sachez que ce petit préambule reste efficace même avant d'avoir la moindre idée en tête ! Je sais que c'est étonnant, mais j'ai pu l'expérimenter plusieurs fois.

Pour mes trente ans, je me suis demandé où je me voyais professionnellement dans dix ans (je l'ai par ailleurs refait à mes trente-cinq ans). J'ai appliqué ma grille en trois points pour faire cette projection alors que je n'avais pas vraiment de but ou d'idée particulière. J'ai commencé par faire l'état des lieux, une introspection qui m'a fait beaucoup de bien. J'ai ensuite tenté de me dissocier pour conseiller « Fabien » sur ce qu'il devrait faire et surtout ne pas faire dans dix ans. Alors que je pensais que cette étape serait stérile, ce fut la plus fructueuse. J'ai terminé en m'imaginant appliquer les conseils que je m'étais donnés à l'étape 2.

Ce qui est ressorti des quelques fois où j'ai appliqué cette méthode « à blanc » sur moi-même n'est pas de savoir ce que je voulais faire ou être, mais ce que je ne voulais pas faire ou être. C'est un précieux savoir qui fait immédiatement naître des idées concrètes allant dans le bon sens.

1. Walter Isaacson, *Steve Jobs*, JC Lattès, 2011.

DONNEZ DE L'INTELLIGENCE À VOTRE IDÉE

Il est temps de rentrer dans le vif du sujet. Vous avez un beau chemin à parcourir qui va s'articuler en trois temps : **le début, l'aventure, la fin**. Le piège classique est de croire que le début ne fait pas partie du trajet, qu'on peut le négliger. Vous avez une idée et vous avez de bonnes raisons pour qu'elle devienne un objectif, à quoi bon tourner autour du pot ? Je vais vous le dire franchement : si vous faites tourner une pièce sur le rebord d'un seau, vous avez autant de chance qu'elle tombe dans le seau qu'à l'extérieur. Et vous et moi ne voulons pas laisser notre réussite entre les mains du hasard ! Alors commençons par le début.

IL SUFFIT DE CINQ LETTRES

Vous connaissez à présent les fondements de votre objectif, ce qui vous pousse à vouloir tout mettre en œuvre pour l'atteindre.

Il est temps d'apprendre à affiner cet objectif afin de pouvoir faire de cette idée quelque chose de concret. Pour être certain d'aller au bout du chemin sans abandonner, sans ralentir.

Pour calibrer mes objectifs, j'utilise une méthode créée en 1954 par Peter F. Drucker. De 1950 à 1970, ce professeur né en Autriche enseigne le management à la New York University. Il théorise brillamment le principe de l'innovation dans le monde de l'entreprise et améliore considérablement l'importance du rôle des managers dans la réussite des entreprises. Comment s'y prend-il ? En clarifiant la manière de fixer des objectifs ! Et c'est en 1981 que George T. Doran reprendra les travaux de Peter Drucker pour créer un acronyme inoubliable : SMART¹.

Au-delà du double sens (*Smart* signifie « intelligent » en anglais), c'est un excellent moyen mnémotechnique pour avoir **un outil pratique et adaptable à toutes les situations dans votre esprit**. Voyons comment l'utiliser dans le détail, mais je vous préviens, j'ai adapté le Smart d'origine au service de ma propre vision, de mes besoins et de mon expérience. Je pense que les raisons qui vous ont poussé à lire ces lignes trouveront plus de réponses dans ma manière de voir le Smart.

Voici comment établir vos objectifs avec ce Smart modifié.

Soyez Smart

Voyez Smart comme étant l'acronyme de : spécifique, mesurable, ambitieux, réaliste, temporel. Chaque lettre de Smart doit être considérée comme un tamis magique dans lequel vous allez passer votre objectif. Si l'objectif ne passe pas l'une des lettres

alors il doit être modifié pour être reconsidéré depuis le début. Une fois que l'objectif a franchi les cinq étapes alors vous savez qu'il est temps de passer à la suite.

Ne négligez aucun des cinq points, l'un ne peut pas compenser l'autre. Si votre objectif ne passe pas l'une des étapes du Smart vous n'échouerez pas forcément, mais vous n'aurez pas optimisé vos chances de réussite. C'est comme si vous courriez un semi-marathon sans entraînement, avec peu d'eau sur vous, encombré d'un sac rempli de choses inutiles et vêtu d'une veste beaucoup trop chaude : vous pourriez y arriver, mais en faisant un temps de débutant, en souffrant les jours suivants et en épuisant votre énergie disponible (ne souriez pas, c'est exactement ce que j'ai fait en mars 2021 au semi-marathon de Paris, j'y reviendrai plus tard). **Bien calibrer son objectif**, c'est l'assurance d'atteindre la ligne d'arrivée et dans de bonnes conditions, en respectant votre degré d'exigence.

Smart comme Spécifique

Votre objectif doit être le plus clair possible. Par « spécifique » je veux dire que votre objectif doit être limpide, facilement formulable et compréhensible par n'importe qui. En contre-exemple : « Je veux que ce livre cartonne dans les librairies » n'est pas un objectif spécifique, c'est au mieux un espoir, un rêve.

Pour chacun de ces cinq points, je vais prendre comme exemple le spectacle dont je vous ai parlé un peu plus tôt, la fameuse dernière représentation de *Singularité* au Zénith de Paris. L'objectif « Continuer de populariser le mentalisme de spectacle » est trop vague, rappelez-vous que c'est une raison et non pas un objectif précis. « Faire la dernière de mon spectacle

au Zénith de Paris » remplit les conditions de spécificité. C'est clairement formulable, irréfutable, il n'est pas possible de mal le comprendre. On visualise exactement le lieu, la forme et ce que signifie cet objectif. On peut l'emmener sur la lettre suivante pour voir comment il y résiste.

Pensez que votre objectif doit être pragmatique et le plus précis possible. Si ça n'est pas le cas, reformulez-le avant de passer à la suite.

sMart comme Mesurable

Votre objectif doit être associé à des indicateurs précis, que vous pouvez mesurer et suivre. Vous devez réfléchir aux données qui seront pertinentes pour savoir si votre objectif est valide. C'est d'une grande importance puisque vos indicateurs vous permettront de suivre les étapes et les avancées de votre projet. Sans indicateurs, vous ne pouvez pas identifier les réussites, les choses positives ou les erreurs de parcours qui vous mèneront au bout de votre objectif.

Toujours en suivant mon exemple de début de chapitre, le nombre de sièges et la popularité du Zénith de Paris auprès du grand public étaient des indicateurs indéniables, ils étaient en accord avec les motivations de mon objectif. Les étapes à accomplir, listées sur ma feuille de route (réservation de la salle plus d'un an avant, ouverture de la billetterie un an avant, création du plan technique six mois avant, annonce de la représentation, etc.) étaient des indicateurs de suivi efficaces.

Faites attention à ce que vos objectifs soient liés à des données chiffrées permettant de suivre son évolution. Vous pourrez les affiner par la suite, mais vous devez être capable d'identifier des indicateurs mesurables au moment où l'objectif est fixé. Si ça n'est pas le cas, reformulez votre objectif avant de passer à la suite.

smArt comme Ambitieux

Votre objectif doit être ambitieux. Inutile de viser les étoiles, une légère ambition suffira. C'est une règle personnelle que je vais vous expliquer. Ma méthode pour aller au bout d'une simple idée, pour aller au bout d'un projet, pour atteindre un but, demande une implication certaine, de l'énergie et du temps.

Si mon projet n'est pas un tant soit peu ambitieux, alors je n'ai pas envie de dépenser autant de ressources. Ne vous méprenez pas, il ne s'agit toujours pas d'un énorme ego qui me dévore de l'intérieur, mais simplement d'expérience ! J'ai appris malgré moi que le manque d'ambition d'un objectif pouvait conduire à une perte de motivation. Ou plus précisément, les pertes de motivation peuvent souvent être compensées par l'excitation que provoque un objectif un peu ambitieux.

Pour rendre votre projet ambitieux, il suffit de mettre la barre légèrement plus haute que ce que vous aviez en tête au départ. Imaginons que vous avez comme objectif d'organiser une soirée d'anniversaire surprise sympa à votre ami·e (j'utilise volontairement un objectif de vie personnelle pour vous rappeler que la méthode s'applique à toutes les idées qui germent dans votre esprit). Pour rendre cette surprise ambitieuse, décidez d'organiser une journée entière d'anniversaire surprise à votre ami·e, en plusieurs étapes !

Pourquoi ne pas commencer par une balade originale durant laquelle vous aurez prévu un pique-nique de ses plats préférés, puis une exposition sur un thème qui le ou la passionne pour enfin rejoindre un groupe d'amis prêt à faire avec elle ou lui son activité favorite ?

Revenons à mon exemple du Zénith de Paris. La logique d'un entrepreneur du spectacle vivant aurait été d'organiser deux représentations d'affilée à l'Olympia pour terminer le spectacle qui avait commencé par une seule. Deux représentations à l'Olympia correspondent à une jauge de 4 000 spectateurs. J'ai donc basculé l'objectif de 4 000 spectateurs en deux fois, à 5 000 spectateurs en une fois. C'est plus ambitieux, mais sans être délirant.

Mettez toujours un soupçon d'ambition dans votre objectif. Cela permet d'éviter de s'arrêter de penser trop tôt, de bien explorer les possibilités de votre objectif, et d'avoir une motivation fiable lorsque des impondérables à régler se présenteront. Si votre objectif manque d'envergure, reformulez-le avant de passer à la suite.

smaRt comme Réaliste

Votre objectif doit être réaliste ! Je place ce point d'exclamation pour calmer les ardeurs des personnes qui auraient confondu « ambition » avec « fantasme ». La recherche de vos indicateurs a dû vous donner de quoi jauger de ce qui est atteignable ou non. L'aspect réaliste de votre objectif vous permettra, au-delà du fait de l'atteindre, de ne pas vous démotiver devant un défi impossible à relever. C'est une science fragile, il faut régler les curseurs avec douceur pour obtenir la meilleure version de l'objectif à atteindre.

Le Zénith de Paris représente donc 5 000 sièges, c'est énorme. Lorsque l'on sait que la plus grande phobie des gens est de prendre la parole en public, vous comprendrez aisément le trac que j'ai pu ressentir en montant sur scène. Mais puisque l'on parle d'ambition, la salle de Bercy (appelée maintenant Accor Arena) est encore plus grande, plus ambitieuse, car ce lieu totalise 20 000 sièges en format « seul en scène ». Et puis, tant que nous y sommes, pourquoi ne pas avoir visé directement le Stade de France ? 40 000 sièges dans sa configuration « One Man Show » ! L'ambition de réaliser plus de deux fois la jauge de la première représentation de *Singularité* lors de sa dernière représentation est réaliste... ambitieuse mais réaliste. Viser dix fois plus ou vingt fois plus aurait été au mieux de l'inconscience, au pire de la stupidité.

Calibrez votre objectif pour qu'il soit atteignable. Vous n'aurez pas toutes les solutions pour le rendre réaliste, mais vous devez comprendre ce qui est raisonnable ou non. Organiser une journée entière d'anniversaire surprise à votre ami-e en plusieurs étapes me semble plus ambitieux qu'une soirée, mais plus réaliste qu'une semaine complète... Si votre objectif ressemble trop à un rêve inaccessible, retravaillez-le avant de passer à la dernière étape.

smarT comme Temporel

Nous y reviendrons par la suite, mais il est primordial d'associer le temps à votre objectif. Comme vous le savez sûrement, le temps et l'énergie sont liés entre eux. Mettre une date butoir pour atteindre votre objectif est la meilleure façon de ne pas perdre votre énergie en procrastination (en remettant les choses au lendemain). Établissez dès à présent une date de fin, ce sera

probablement une estimation et vous aurez le temps de l'affiner plus tard. Cette date doit être réaliste, mais vous devez croire en elle et vous engager à la tenir. Elle ne doit pas être trop laxiste non plus. C'est la date que vous conseilleriez à un ami qui vous présenterait le même objectif.

Je termine avec l'exemple de cette dernière représentation au Zénith. Ma date butoir était donc un an après, puisque je l'ai réservé en 2020. Cela me laissait le temps d'affronter les sous-tâches à gérer que j'identifiais rapidement (réserver la salle, ouvrir les billetteries, faire une version spéciale du spectacle, organiser une captation, mettre en place la technique, avoir un temps de communication assez large pour remplir la salle, etc.). C'était un peu juste, mais faisable. Les événements sanitaires de 2020 ont repoussé la finalité d'un an, je me suis adapté, mais je n'ai perdu que peu de temps. Car si nous étions prêts pour 2020, nous l'étions toujours pour 2021. La période de report m'a permis d'atteindre d'autres objectifs.

Déterminez la date butoir de votre objectif ou a minima une période pour le finaliser.
Cette date vous permettra de lutter contre la loi de Parkinson (voir [chapitre suivant](#)).

LA BOÎTE À OUTILS

INTELLIGENTE

Vous pensiez que j'allais vous laisser vous débattre dans votre Smart sans vous donner quelques outils pour vous en sortir ? C'est bien mal me connaître. Des outils pratiques, j'en ai plein, et

je vous concocte un petit kit pratique pour utiliser le Smart efficacement. Voyez-le comme un couteau suisse, non exhaustif, dont chaque élément pourrait vous servir dans d'autres circonstances.

La fin est proche

La fin de votre projet n'a jamais été aussi proche que maintenant, c'est pour cette raison que la date butoir est l'élément essentiel de toutes les idées ou pensées que vous souhaitez matérialiser dans votre vie. Je sais, on dirait le début d'un livre New Age, mais c'est réel et il n'y a rien de magique là-dedans. **La date butoir, autrement appelée la deadline, est une gardienne rigoureuse** qui surveillera à votre place le respect de votre planning en vous mettant une certaine pression.

Cette pression, vous devez la contrôler, elle doit être saine. Inutile de viser l'impossible, votre date butoir doit être réalisable sans vous laisser l'occasion de lambiner. À ce sujet, connaissez-vous la loi de Parkinson ?

LA LOI DE PARKINSON

Cette loi fait directement référence à Cyril Northcote Parkinson, un essayiste du XX^e siècle. Ce professeur d'histoire a écrit trois essais, celui qui nous intéresse date de 1957 et s'appelle Les Lois de Parkinson.

Il y égrène de nombreuses lois et théories, parmi lesquelles se trouve sa loi sur la dilatation du temps. Voici comment Parkinson la résume en une phrase : « Tout travail tend à se dilater pour remplir tout le temps disponible. »

Derrière cette affirmation se cache une réalité : plus vous avez du temps pour réaliser un projet, plus vous utiliserez de temps. Pourtant vous ne consacrerez pas plus d'heures à ce projet et vous ne gagnerez pas forcément en qualité ou en précision. L'idéal est de se fixer des délais honnêtes, en gardant la possibilité de rajouter des slots de temps si nécessaire.

Il est difficile de placer une date butoir lorsqu'on ne connaît pas encore la quantité d'énergie nécessaire pour aller au bout son objectif. Dans un premier temps, une estimation à la louche fait l'affaire. À choisir, il vaut mieux placer votre *deadline* un peu trop tard que trop tôt. Dans l'excitation de la nouveauté, et par manque de données, nous avons tendance à sous-estimer les efforts à fournir et les difficultés à surmonter. En mettant une *deadline* trop dure à tenir, vous risquez de ne pas réussir et de ressentir un sentiment d'échec. Mais ce serait un échec factice puisqu'il ne serait que le reflet d'un manque de lucidité sur le travail à fournir pour atteindre votre but.

Pour bien des objectifs, je recommande une *deadline* un peu sévère, mais quand il s'agit d'une idée que l'on commence à projeter comme possible, mieux vaut prendre une petite marge de sécurité.

J'ai créé une méthode rapide pour utiliser efficacement et honnêtement les dates butoirs, une fois qu'elles sont fixées. Voici ce que je vous recommande :

- ➡ Écrivez votre objectif avec les détails essentiels.
- ➡ Définissez une date butoir : ne vous laissez pas de temps inutile, mais n'étranglez pas votre planning non plus. Le maître mot est : réalisme.
- ➡ Placez cette date dans votre agenda, écrite noir sur blanc.
- ➡ Parlez-en ! Dans la mesure du possible, racontez à vos amis, vos proches, votre famille, vos collègues quel est votre objectif et sous quel délai. En faisant cela, vous incluez une partie (pour une fois utile) de votre ego dans la réussite de votre objectif. Vous aurez l'impression de devoir rendre des comptes (c'est une illusion, bien sûr, vous ne devez rien à personne) et surtout vous allez rendre cette deadline réelle.

Plus la deadline approchera et plus vous allez trouver le temps nécessaire pour atteindre votre objectif, la loi de Parkinson fera son office et vous n'aurez pas laissé filer les jours. Si vous faites partie de celles ou ceux qui ont la fâcheuse tendance à passer à l'action tardivement, vous serez stimulé dans un délai plus raisonnable que vous aurez établi vous-même.

Qu'avez-vous à portée de main ?

Comme nous l'avons vu plus tôt, **votre objectif doit être en cohérence avec les différents leviers que vous avez à portée de main** ou auxquels vous pourriez accéder en mettant des choses en place. Ce que je nomme un levier est une action qui dépend exclusivement de vous, de votre capacité à faire ou à ne pas faire quelque chose.

Prenons l'exemple de ce livre. Quel objectif puis-je avoir pour lui en prenant en compte les leviers qui sont à ma disposition ?

En général, lorsqu'un auteur passe plusieurs mois à écrire un livre en s'injectant de hautes doses de café, en mettant sa vie sociale de côté et en se levant à 5 heures du matin pour avancer dans son marathon de mots à écrire, c'est pour que son livre soit lu ! On peut donc penser en premier lieu que l'objectif final est que le livre soit un succès en librairie. Mais les auteurs ont-ils des leviers pour ça ? Vous allez me rétorquer qu'ils peuvent réfléchir à la communication, qu'ils peuvent se rendre sur les différents salons du Livre pour faire connaître leur travail, qu'ils peuvent utiliser leurs réseaux sociaux pour communiquer, etc. Mais ces actions ne sont pas des leviers ! Ce sont des moyens que l'on peut mettre en œuvre pour espérer un résultat.

Un levier n'a que deux positions : le 0 et le 1. En d'autres termes, **le fait d'actionner un levier donne un résultat clair, précis, quantifiable**. Rappelez-vous le *M* de Smart qui renvoie au mot « mesurable ».

Si un auteur de livre se met à disposition du service marketing de sa maison d'édition, s'il passe tous ses week-ends à écumer les événements littéraires, s'il poste chaque jour du contenu

autour de son livre sur Internet, a-t-il l'assurance de faire de son livre un succès commercial ? La réponse est évidemment non. Il aura mis un maximum de chances de son côté, mais n'aura pas activé de levier puisque le résultat de ses actions est incertain.

Alors quel objectif notre auteur peut-il bien avoir pour son livre ? Quels leviers a-t-il à sa disposition ? S'il a la charge d'écrire un ouvrage, alors le livre doit avoir un volume de pages raisonnable, il doit aussi avoir un propos, et puisque notre auteur s'est mis une date butoir (ou que son éditeur lui a donné une *deadline*), il a un temps limité pour rendre son manuscrit. **Les leviers à sa disposition sont donc le temps, la rigueur, la méthode.**

Son objectif peut être d'écrire la meilleure version possible d'un livre, à l'image du projet qu'il avait en tête pour l'écriture, et de le rendre dans le délai qu'il lui était imparti. C'est sûrement le seul objectif viable qu'il peut avoir.

Lors de la sortie de l'ouvrage en librairie, il pourra avoir d'autres objectifs pour réaliser des idées ayant pour but de faire découvrir son livre, par exemple organiser une rencontre en live sur Internet pour présenter sa nouveauté, mais il ne pourra jamais avoir comme objectif que le livre devienne un best-seller, car cela ne relève pas que de lui.

Identifiez les leviers à votre disposition et prenez le temps de vérifier que vous en avez assez pour que la réussite de votre objectif dépende avant tout... de vous !

Et si vous n'étiez pas le premier ?

Voici le dernier outil de cette partie, mais pas des moindres. C'est à mon sens l'un des passages essentiels et les plus utiles de ce livre. Son emplacement ici ne doit pas vous faire passer à côté.

Si vos idées sont nouvelles dans le fond, il y a fort à parier que, dans la forme, les étapes d'exécution nécessaires pour les rendre réelles soient similaires à des projets déjà réalisés auparavant. Et tant mieux ! La seule manière de gagner du temps efficacement dans la quête d'un objectif est de **bénéficier de l'expérience des autres**, d'aller collecter des données permettant d'identifier ce qui est utile pour vous ou les pièges que vous devez éviter.

Partez à la recherche de ces données ! Identifiez des personnes qui ont poursuivi un objectif que vous pourriez calquer sur le vôtre. Plus il y a de points communs dans la forme, mieux c'est. Vous pouvez également affiner votre recherche en prenant des critères de ressemblance entre vous et le porteur ou la porteuse de l'objectif que vous analysez. Si vous avez le même âge, la même situation concernant les ressources que vous avez besoin d'engager pour votre projet ou encore le même manque d'expérience initial, cela rendra votre analyse encore plus pertinente. Identifiez ces personnes, ces histoires, et marchez dans leurs pas, qui vous indiquent un chemin et qui vous montrent parfois des raccourcis, parfois des endroits où elles ont piétiné.

Cela vous paraît abstrait ? Pourtant vous avez déjà commencé à le faire. Actuellement votre objectif est d'être capable d'atteindre vos objectifs personnels ou professionnels. Les petits comme les gros. Vous voulez être capable d'avoir une idée et de l'accompagner jusqu'au bout, et vous êtes en train de lire un livre sur le sujet écrit par une personne qui s'est posée les mêmes

questions que vous il y a des années et qui a théorisé sa manière de fonctionner. Vous pouvez aller encore plus loin en vous inspirant des objectifs similaires aux vôtres qui n'ont pas été atteints. Ne froncez pas vos sourcils, je vais vous démontrer en quoi l'échec est parfois plus formateur que les réussites.

Nous sommes au début des années 1940. Celle que l'on appelle déjà la Seconde Guerre mondiale a commencé et personne ne sait quand elle se terminera. Les populations vivent dans une peur et une incertitude qu'elles devront supporter encore des années. Les Alliés luttent contre la déferlante militaire sans pitié de l'Allemagne et le combat fait rage sur terre, en mer et dans les airs. Chaque camp essaie en parallèle de mettre à son avantage les innovations technologiques et d'avoir un temps d'avance sur son ennemi.

À cette époque, les bombardiers grondent dans les airs. Les sirènes des villes retentissent et les gens se cachent dans des abris parfois improvisés. Les Alliés volent en permanence avec leurs flottes aériennes pour tenter de contrôler le ciel et – au-delà des missions d'assaut – éviter les intrusions des avions ennemis.

Mais il y a un problème de taille, les avions alliés se font régulièrement mitrailler et une partie d'entre eux ne rentrent jamais à la base. En ces temps de troubles, un bombardier qui ne rentre pas à la base est une catastrophe, autant en matière de vies humaines que de perte économique. Car le remplacement d'un avion est complexe, l'appareil ne peut pas être construit en quelques heures. Cela demande des ressources financières, matérielles et de la main-d'œuvre. Perdre un avion est un véritable coup dur pour les lignes de défense et d'attaques.

L'Armée décide alors de résoudre ce problème en blindant une partie de ses appareils. Elle ne peut pas se permettre de recouvrir tous les appareils d'un épais blindage car cela coûterait cher et alourdirait l'avion, ce qui augmenterait sa consommation de carburant et amoindrirait son agilité en vol.

Dans un premier temps, les ingénieurs de l'armée font le tour des bombardiers sur le tarmac pour référencer tous les impacts de balles reçues au combat. Le but est

de créer une carte de fréquence des impacts. Sur le schéma d'un avion, en vue de dessus, les ingénieurs cumulent les points d'impacts pour identifier les zones les plus vulnérables et les plus fréquemment attaquées sur la carlingue.

Il ressort nettement que le bout des ailes, le centre de l'avion et la queue sont les endroits les plus ciblés. Quel est donc l'élément à protéger dans ce cas ? Le centre de l'appareil semble intéressant car c'est le support de la structure, et une partie du carburant y est stockée. Le bout des ailes est aussi astucieux car les avions de l'époque sont tous planeurs, la portance des ailes assure un atterrissage possible en cas de problème avec les moteurs. Enfin, la queue de l'appareil contient la quille où on retrouve la dérive qui permet à l'avion de pivoter. Les ingénieurs effectuent alors des tests sur ces trois zones, mais aucun d'entre eux n'améliore le pourcentage d'avions sains et saufs.

C'est à ce moment que va intervenir Abraham Wald, un mathématicien réputé. D'origine hongroise, il quitte l'Autriche en 1938 pour échapper aux persécutions de l'armée allemande. Ce passionné de statistiques, qui inventera l'analyse séquentielle statistique et écrira des articles majeurs sur la décision statistique, va proposer une idée révolutionnaire : étudier à nouveau les bombardiers qui s'étaient fait tirer dessus et renforcer les zones qui n'ont jamais eu d'impact de balles, et uniquement ces zones-là !

L'idée n'emporte pas immédiatement une grande adhésion, mais Abraham explique son raisonnement, d'une logique implacable. Les impacts de balle référencés sur le schéma indiquent uniquement ceux sur les avions qui ont réussi à rentrer à la base. Donc ces avions ont pu rentrer après s'être fait tirer dessus lors des combats aériens. On peut donc en déduire que les tirs dans ces zones n'empêchent pas les avions de rentrer. En poussant la logique plus loin, il est fort probable que les

avions qui n'ont pas pu rentrer se soient fait tirer dessus dans les autres zones, celles que l'on n'a pas pu référencer.

Cette histoire illustre un biais cognitif que l'on appelle « **le biais du survivant** ». L'esprit humain, pour choisir, raisonner et émettre un avis rapidement, use souvent de ce biais cognitif qui déforme le raisonnement et transforme souvent une information en une autre.

Le biais du survivant, dans l'histoire d'Abraham Wald, souligne **notre capacité à surévaluer nos chances de réussite** en ne nous référant qu'à ceux qui ont réussi avant nous. Pourtant, il y a plus de données à récolter en pensant d'abord à ceux qui ont échoué.

Pour gagner énormément de temps et évaluer facilement les difficultés qui pourraient vous empêcher d'atteindre votre objectif **vous devez identifier quelqu'un qui a eu un objectif similaire dans la forme**. Analysez les raisons de son échec, elles sont beaucoup plus visibles et faciles à trouver que les raisons d'un succès. Si je vous demande pourquoi TikTok domine aujourd'hui le marché des réseaux sociaux, vous allez arbitrairement me citer des raisons mais ni vous ni moi ne serons capables de lister quels sont les éléments précis et la combinaison qui leur a permis de devenir leader en 2023. Mais si je vous demande pourquoi Kodak, ancien leader de la photo, a complètement chuté dans les années 2000 ? Même si vous ne connaissez pas bien son histoire, une théorie doit vous effleurer les neurones : l'entreprise a été balayée par le numérique jusqu'à être placée sous le régime des faillites pendant un an.

Pour la petite histoire, en 1976, Steve Sasson, employé de Kodak, a présenté à son P-DG le prototype du premier appareil photo numérique qui était capable d'afficher ses photos sur une télévision. Le P-DG de Kodak aurait déclaré : « Pourquoi des gens voudraient-ils voir leurs photos sur la télé ? » Dans cet échec, on identifie tout de suite les pièges dans lesquels ils sont tombés et qui les ont empêchés de poursuivre leur objectif d'être les plus innovants dans la prise de photographie pour le grand public : le manque de recul du P-DG, l'absence d'un comité de réflexion pour analyser la pertinence des nouvelles idées, le sentiment d'omniscience d'une personne liée à ses réussites passées, etc. Autant de leçons que nous pouvons noter pour bénéficier de leur expérience et ne pas reproduire les mêmes erreurs.

Identifiez des personnes qui ont eu un objectif transposable au vôtre, sans négliger ceux qui n'ont pas réussi à aller au bout de ce dernier. Notez les difficultés qu'ils ont rencontrées et nourrissez-vous de ces données. Elles vous serviront à calibrer votre objectif et à anticiper les pièges auxquels vous risquez d'être confronté.

LES GRANDES ÉTAPES À VENIR

Vous avez enfin un objectif précis et surtout calibré. Vous avez pris le temps de le définir, plutôt que d'avancer tête baissée, guidé uniquement par la dopamine qui inonde votre cerveau. Vous avez tout mon respect pour avoir su garder la tête froide et pour avoir la volonté de tout mettre en œuvre pour aller au bout de votre pensée initiale. Je sais à quel point c'est difficile de se

maîtriser face à l'excitation de commencer à se mettre en mouvement pour rendre réel le nouveau projet qui nous anime.

Il va falloir avoir encore un tout petit peu de patience supplémentaire pour terminer de préparer le terrain. Vous êtes comme un architecte qui vient d'achever les plans d'un superbe bâtiment : **avant de lancer les travaux, vous devez vérifier le terrain sur lequel sera bâtie votre œuvre.**

Votre idée est une histoire

La prochaine étape va consister à prévoir un planning, ou plutôt un rétroplanning. L'un des plots majeurs de cette projection temporelle existe déjà : il s'agit de la date de fin que vous avez estimée en plaçant votre *deadline*. Mais la date de début est encore floue, est-ce maintenant ?

Je considère que le début est le moment où vous avez commencé à avoir votre idée. Tout a commencé malgré vous, lorsque votre imagination vous a soufflé cette nouvelle pensée et qu'elle vous a immédiatement séduit. Mais il y a un deuxième « début », une bascule importante, comme dans les films.

Arrêtons-nous un instant sur ce parallèle cinématographique, avez-vous remarqué à quel point la grande majorité des films ne sont pas originaux ? Leurs scénarios suivent un arc narratif quasiment identique, ça n'est pas un hasard. Il y a plus d'une décennie, je me suis rendu compte que tenter d'atteindre un objectif, aussi simple soit-il, suivait le même scénario que n'importe quel film. **Vouloir aller au bout d'une idée est une**

aventure, une histoire, votre histoire ! Comme toutes les histoires, la vôtre suit une évolution.

L'arc narratif, que l'on appelle également l'arc « dramatique », est le point commun de toutes les histoires : dans un film, dans une série, dans un livre, dans un spectacle, et même dans votre vie. L'arc va servir de support, apporter de la cohérence au récit. Il va lui permettre d'avoir une progression, une mise en tension en attendant la résolution finale. Cet arc n'est pas l'histoire en elle-même, ni l'intrigue de votre histoire, c'est une structure qui va permettre au spectateur d'être captivé et de suivre l'histoire d'un bout à l'autre.

LES TROIS ACTES

Les histoires se déroulent généralement en trois actes.

- ➔ Le premier est un acte de mise en place. Il permet de présenter les personnages que le spectateur va suivre, il donne l'environnement, le lieu, la période. Il précise parfois ce qui a précédé l'histoire qui va se dérouler pour que nous puissions avoir une meilleure compréhension des événements à venir.
- ➔ Le deuxième acte est celui des conflits. Les personnages réagissent aux événements, tentent de résoudre un ou plusieurs conflits. Ils font tout ce qu'ils peuvent pour atteindre leur objectif.
- ➔ Le dernier est celui de la résolution. Assez court, il présente la situation une fois que les personnages ont réussi ou échoué, et quelle sera la situation à partir de ce moment. C'est la nouvelle réalité qui est présentée.

L'ARC NARRATIF

À la fin du XIX^e siècle, le romancier allemand Gustav Freytag a théorisé l'arc narratif et a conclu que toutes les histoires ont seulement cinq étapes importantes : l'exposition, l'élément déclencheur, les péripéties, le climax et la résolution². Vous allez voir à quel point ce que vous allez vivre suit ces cinq étapes, peu importe l'objectif que vous vous êtes fixé.

1. L'EXPOSITION

C'est vous, votre vie. Ce sont les personnes qui vous entourent. Inutile de s'attarder plus, c'est la situation dans laquelle vous étiez juste avant d'avoir votre idée, il y a un équilibre.

2. L'ÉLÉMENT DÉCLENCHÉUR

C'est le moment précis où vous avez cette pensée si spéciale. Celle qui a fait naître cet objectif et l'envie d'aller au bout. Cette idée vient peut-être d'un besoin, d'un problème à résoudre, d'une nécessité, d'une envie, d'un fantasme. Peu importent les raisons, vous les avez identifiées dans le précédent chapitre, vous avez vécu une bascule en entrevoyant un objectif à atteindre dans le futur. C'est un peu comme une vision qui a déséquilibré la situation initiale.

3. LE DÉVELOPPEMENT/LES PÉRIPÉTIES

Nous n'y sommes pas encore, mais c'est la partie la plus longue de votre histoire. Dans un récit classique, c'est la partie où l'action s'intensifie. Vous allez vivre des péripéties, des difficultés à surmonter, des situations inattendues.

On appelle cela « des conflits à résoudre », ils peuvent être internes ou externes. Vous devrez parfois vous confronter à des impondérables venant de l'extérieur (par exemple : le restaurant que vous aviez réservé pour votre demande en mariage si originale vient de mettre la clé sous la porte) et parfois à des difficultés qui n'appartiennent qu'à vous (par exemple : vous doutez de votre décision d'aller vivre six mois en Chine pour apprendre le mandarin).

Dans tous les cas, c'est la partie où votre histoire va s'écrire, la partie qui vous demandera le plus d'énergie et de volonté. Mais c'est aussi là que vont naître vos beaux souvenirs, ceux que vous raconterez ensuite en parlant de la genèse de votre idée.

4. LE CLIMAX

Le dernier bouton sur lequel vous allez appuyer. C'est le moment ultime. Dans les fictions, il s'agit du moment où la tension est à son comble, le protagoniste est confronté à un dilemme compliqué ou bien il doit réussir une dernière épreuve. Le climax est souvent le dernier rebondissement, quand le héros semblait avoir réussi et qu'une dernière difficulté se dresse devant lui.

Fort heureusement, pour votre projet ça sera rarement le cas. Votre climax sera juste la dernière action que vous allez effectuer avant que l'objectif soit atteint. Nous reviendrons sur ce point dans le livre pour que vous puissiez le savourer pleinement, car pris dans l'action vous pourriez passer à côté de ce moment agréable... Et une fois passé, vous ne pourrez jamais vivre à rebours ce sentiment si plaisant juste avant l'accomplissement d'une aventure.

5. LA RÉOLUTION

C'est la conclusion. Vous avez atteint votre objectif, matérialisé votre pensée, réalisé votre projet. C'est le dénouement de cette mini-histoire. Comme dans les films, la fin est parfois parfaite en tout point et parfois plus compliquée. Dans tous les cas, c'est terminé pour cette aventure, la réalité a été modifiée, et ce que vous vivez devient un nouveau point de départ, une nouvelle exposition qui n'attend plus que votre prochaine pensée comme élément déclencheur qui amorcera un nouveau cycle.

Vous pourriez être déçu de voir à quel point nos vies et les histoires que nous lisons ou que nous voyons sur les écrans sont si prévisibles. C'est au contraire une bonne nouvelle, il ne s'agit que d'une structure plus ou moins respectée. Le fait de pouvoir

anticiper les étapes qui vont arriver m'a permis de m'y préparer, d'anticiper les événements à venir et de mettre en place tout ce que vous lisez dans ce livre. Si je sais qu'il risque de pleuvoir sur le trajet alors je peux décider d'emporter un parapluie en partant de chez moi.

Avant de revenir sur la deuxième bascule, je vais partager avec vous le fruit d'une discussion entre amis sur l'originalité. Depuis plusieurs années, j'ai le plaisir de vivre une belle amitié avec Bernard Werber. Derrière cet auteur de talent se cache une personne très intelligente, un bourreau de travail et un esprit lucide. Nous discutons un jour de spectacles, de romans, de création en général. Je lui parle d'une idée de roman qui traîne dans mes pensées depuis longtemps. Une idée que je trouve très originale dans sa forme encore plus que dans l'histoire qu'elle raconte. Bernard me dit alors que je devrais écrire un polar très classique. J'avoue être surpris que l'originalité de mon idée ne lui fasse même pas bouger un sourcil. Il enchaîne et me dit : « Avant de vouloir explorer des formes originales, de vouloir casser les codes et révolutionner un genre, fais du bon classique. Il faut maîtriser les codes pour les casser, connaître toutes les règles pour pouvoir les transgresser, savoir faire du très bon "pas original" avant de pouvoir être original. »

Inutile que je développe davantage ce qu'il voulait dire, c'est saisissant de vérité. Il n'est pas nécessaire que votre idée soit la plus originale pour mériter d'exister, n'attendez pas que votre projet emprunte un chemin hors piste pour avoir le droit d'être félicité. Soyez peu original dans votre manière d'atteindre vos objectifs, mais faites-le bien, ça sera déjà une sacrée réussite.

N'attendez pas trop

Dans la partie précédente, je laissais entendre que vous alliez vivre un deuxième début. Si l'élément déclencheur est le moment où vous avez eu votre idée, le moment où vous allez commencer le développement ne dépend que de vous. Entre les deux, il y a un *no man's land*. C'est dans ce lieu invisible que se meurent toutes les idées, toutes les pensées, tous les objectifs que les personnes abandonnent pour les réaliser plus tard... c'est-à-dire jamais !

Lorsque vous demandez à quelqu'un pourquoi il ne s'est toujours pas mis en action concernant l'objectif dont il vous avait parlé, le plus souvent il explique qu'il a besoin de réponses sur quelques points, qu'il ne veut pas avancer à l'aveugle. Je fais partie de ces gens-là.

En décembre 2022, je fais une réunion avec des humoristes que je connais bien, à la fois des amis et des relations professionnelles, pour les conseiller sur leur développement digital. Je conclus notre séance en leur parlant des podcasts. Je leur présente les avantages artistiques, le vecteur de communication pour leurs spectacles respectifs et les statistiques de ce média sur les deux dernières années. J'arrive à les convaincre de l'intérêt pour eux et l'idée d'en réaliser un leur plaît beaucoup, mais ils ne savent pas par quoi commencer ni quel fil rouge pourrait avoir leurs émissions respectives. Je propose alors de produire une émission où nous serions tous les quatre : Anne-Sophie La Bajon, Rémi et Clément des Décaféinés, et moi-même. Au lieu de faire chacun un podcast, nous n'en ferions qu'un seul en groupe. L'idée est née, j'en ai la charge.

Mais je ne connais pas bien cet univers. Qu'allons-nous faire ? Quelle plateforme allons-nous utiliser ? Quelle doit être la fréquence de publication ? Quel micro devons-nous prendre ? Comment allons-nous faire le montage et le mixage des émissions ? Comment la financer ? Comment trouver le temps et réussir à croiser nos agendas ? Quand commencer ? Qui va présenter ? Quel sera le nom du podcast ? Comment seront les éléments visuels ? Combien de temps doit durer un épisode ? Comment faire connaître le podcast ? Etc. Je pourrais noircir une ou deux pages avec les questions qui me sont venues ce jour-là.

Les semaines, les mois, les années auraient pu passer sans que nous commencions à faire quoi que ce soit. Heureusement, il y a quelques années, j'ai appliqué une théorie simple à tous mes nouveaux projets. Je l'ai affinée avec l'expérience et elle se résume en une seule phrase : **il suffit d'avoir 10 % des réponses aux questions que vous vous posez pour passer à l'action.**

Derrière ce chiffre se cache une réalité : nous ne sommes jamais vraiment « prêts » à nous lancer dans un objectif. **Pour aller au bout d'une idée, il faut expérimenter le chemin que l'on va emprunter.** Que le projet soit personnel ou professionnel, les questions que vous vous posez, les craintes que vous avez, auront du mal à trouver les réponses avant que vous vous mettiez en mouvement. Mieux que ça ! Je me suis vite aperçu que les questions que je me posais avant de commencer à suivre la quête d'un nouvel objectif n'étaient pas les bonnes ! Les questions pertinentes viennent d'elles-mêmes au fur et à mesure, et il est donc impossible de les identifier avant d'avoir mis le doigt dans l'engrenage.

Dès que vous avez 5 à 10 % des réponses aux questions que vous vous posez, mettez-vous en action, en mouvement. Évidemment votre mental sera encore en ébullition, vous serez peut-être inquiet de toutes ces questions sans réponse, mais la mise en mouvement va calmer votre pensée et va structurer l'arrivée des questions (souvent des nouvelles, que vous n'aviez pas imaginées) dans un ordre précis et utile. Vous trouverez 90 % des réponses manquantes en cours de route. La mise en action est impérative et les réponses viendront par la suite, par votre expérience, vos erreurs, vos rencontres, etc.

1. George T. Doran, « *There's a SMART way to write management's goals and objectives* », *Management Review*, vol. 70, n° 11, 1981, p. 35-36.
2. Gustav Freytag, *Technique of the Drama*, 1863.

DOMPTEZ LE TEMPS AU SERVICE DE VOTRE IDÉE

Je pourrais longuement vous parler des solutions pour aller au bout de vos idées, pourtant si vous ne gérez pas votre temps, la prochaine fois que je vous croiserai dans la rue, vous me parlerez quand même du temps qui vous manque. Ce temps qui vous permet de réaliser vos projets, d'aller vers vos objectifs, ou tout simplement de lire ce livre. J'ai déjà écrit un ouvrage entier sur le temps et sur comment prendre soin de ce bien précieux et intime, mais loin de moi l'idée d'en faire l'impasse ici pour autant.

Le temps et l'énergie sont les pierres angulaires de la réalisation de vos pensées. Le temps et l'énergie sont intrinsèquement liés. Si le feu nous éclaire et nous réchauffe en brûlant du bois, c'est parce qu'il transforme le bois en créant de l'énergie grâce au temps qui passe. Si nous avons la capacité d'appuyer sur « Pause » via la grande télécommande de l'Univers alors le feu

serait juste beau, mais il ne dégagerait plus de chaleur ou de lumière (puisque les photons ne pourraient plus circuler librement jusqu'aux surfaces et à votre rétine).

C'est donc bien dans ce « temps » qui semble toujours manquer que vous allez emmener votre idée de la pensée à la matière ! Mais retenez bien le fait que le « manque » est un sentiment, une vue de votre esprit, un simple ressenti. Je sais que votre cerveau est en train de vous donner des arguments pour me contredire, mettant en avant la masse de travail que vous avez à faire, la famille dont vous devez vous occuper et toutes les choses urgentes qui vous incombent. C'est le rôle de votre cerveau de vous faire croire que les sentiments que vous vivez sont justifiés. Et je ne doute d'ailleurs pas que votre vie soit bien remplie. Pour autant, si l'on admet que la sensation de « manque de temps » est une simple représentation mentale, alors on ouvre une boîte magique : celle du changement !

LE CHANGEMENT DES PRIORITÉS

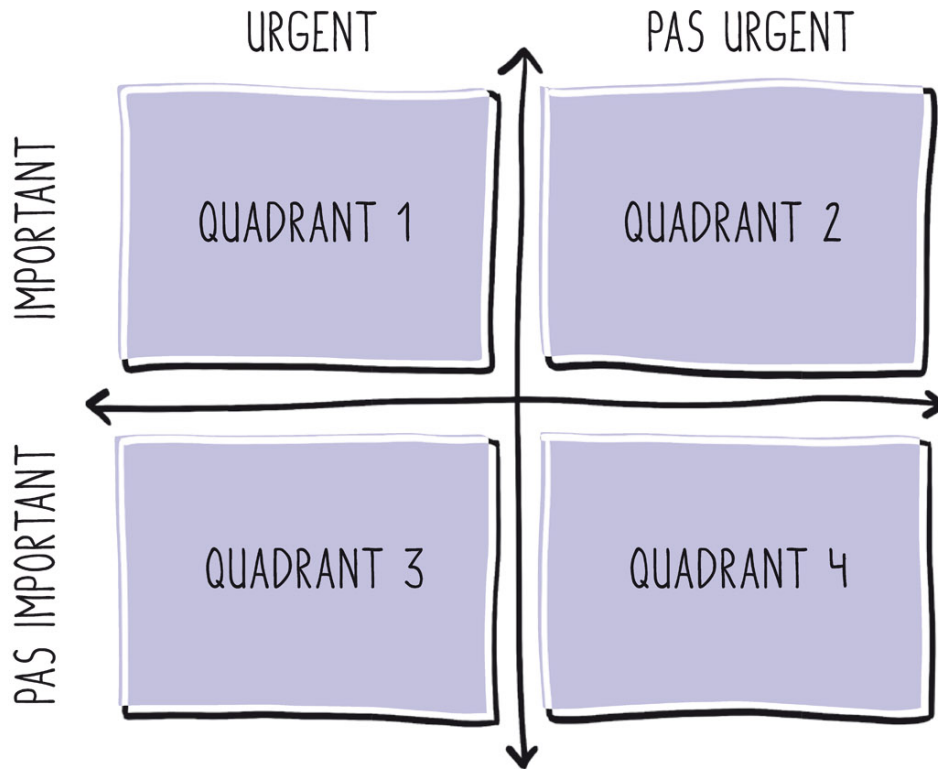
Le premier point à faire évoluer est de comprendre que toutes les choses que vous avez à faire n'ont pas la même urgence et la même priorité. Votre esprit catégorise à votre place chaque tâche et se trompe bien souvent. Une nouvelle sollicitation ouvre une case dans votre cerveau qui va vous empêcher de vous concentrer sur autre chose tant qu'elle ne sera pas cochée. C'est aussi son moyen pour recevoir un peu de cette précieuse dopamine avec laquelle le cerveau s'autorécompense. Et pour

en recevoir plus, vos pensées vont être guidées vers des tâches qui semblent urgentes et qui sont relativement faciles à terminer.

Il vous faut donc un outil pour dompter facilement, sans méthode contraignante, vos schémas mentaux. Devinez quoi ? Depuis des dizaines d'années j'utilise un outil qui m'a changé la vie et qui, j'espère, vous aidera autant. Passez de l'autre côté du miroir, nous rentrons dans la matrice.

LA MATRICE D'EISENHOWER

Dwight Eisenhower a gouverné, en qualité de 34^e président, les États-Unis d'Amérique. Il fut certainement le plus productif des chefs d'État de ce pays. Son temps et son énergie semblaient être sans fin. Sa méthode : une matrice simple qui peut être griffonnée sur un coin de table à n'importe quel moment.



Tout commence en rédigeant une liste des choses que vous devez faire, dans tous les domaines. Vous l'avez sûrement déjà faite, la très célèbre liste des « choses à faire » que l'on appelle souvent la to-do list. Vous devez prendre du temps pour la rédiger, et elle finit par vous provoquer, au mieux une angoisse, au pire un découragement total face à cette montagne de tâches à réaliser.

Pour le moment, rédigez simplement cette to-do list et nous allons la transformer ensemble en quelque chose de plus efficace et qui ne vous fera pas naître une boule d'angoisse.

Il vous suffit de créer la matrice d'Eisenhower vous-même, sur une feuille de papier, de noter « Urgent »/« Pas Urgent » en haut des colonnes, et « Important »/« Pas important » au début des lignes. Félicitations, vous venez de terminer la première des trois étapes.

Poursuivez en inscrivant chaque ligne de votre to-do list dans les « cases » (on les appelle les « quadrants ») adéquats. Mais attention, vous devez le faire avec une sincérité sans faille ! Qu'est-ce qui est vraiment urgent et important ? Quelles sont les véritables dates butoirs associées à chaque tâche ? Votre dispatch doit être impartial. Si c'est la première fois que vous effectuez cet exercice, n'hésitez pas à solliciter une personne proche de vous pour avoir son sentiment sur votre répartition. Nous sommes toujours plus impartiaux lorsque nous faisons une analyse de pertinence pour autrui que lorsqu'on le fait pour soi. Vous pourrez d'ailleurs l'initier à la méthode pour lui rendre la pareille. Quoi qu'il en soit, vous venez de terminer la deuxième des trois étapes.

La dernière étape est évidente : il ne vous reste plus qu'à vous servir de cette matrice ! Le principe de base est que vous devez réaliser en premier tout ce qu'il y

a dans le quadrant Urgent/Important. C'est tout ! Pourquoi ? Découvrez-Le en lisant le résumé des quatre quadrants. C'est... urgent et important !

1. URGENT ET IMPORTANT

Vous allez mettre dans ce quadrant tout ce que vous devez faire sans attendre, c'est l'endroit le plus chaud de votre matrice. Oubliez toutes vos considérations d'emploi du temps, adaptez-le si besoin. Mettez des choses en pause, mais réalisez ces tâches. D'ailleurs, ne déléguiez pas ces tâches, si elles sont importantes, c'est que vous seul devez les réaliser car vous devez être certain du résultat final, au vu de leur importance. Peu importe votre organisation du moment : vous devez l'adapter et la modifier pour accueillir en priorité les tâches de ce quadrant.

Quelques exemples :

- ➡ un dossier à rendre prochainement ;
- ➡ un rendez-vous chez le médecin ;
- ➡ renouveler votre assurance santé ;
- ➡ répondre à des mails décisifs ;
- ➡ manger correctement aujourd'hui.

2. IMPORTANT ET PAS URGENT

Inscrivez dans ce quadrant les tâches qui peuvent attendre et qui vont venir prochainement. La date butoir n'a pas encore allumé la sirène d'urgence. La seule priorité que vous avez est de les anticiper en les programmant dans votre planning. Puisqu'il s'agit de tâches importantes, il y a fort à parier que vous devrez les réaliser vous-même.

Quelques exemples :

- ➡ écrire un livre ;
- ➡ faire du sport ;
- ➡ planifier votre semaine ;
- ➡ faire des recherches autour d'une idée que vous avez ;
- ➡ faire un rétroplanning pour une nouvelle idée ;
- ➡ rechercher la destination de vos prochaines vacances.

3. PAS IMPORTANT, MAIS URGENT

Ce que vous allez écrire dans ce tableau est urgent, mais pas autant que vous le pensez. Ces urgences sont des leurres qui vous font oublier que ces tâches ne sont pas très importantes. Tant qu'il y aura des choses à faire dans « Urgent/Important », vous n'avez pas à réaliser ce qu'il y a ici.

Vous allez me dire : « Mais, Fabien, c'est quand même urgent ! » et c'est vrai. Alors demandez de l'aide. Tout ce qui est « Urgent », mais « Pas important » peut être réalisé par une tierce personne. Si vous le faites vous-même vous perdrez du temps car vous n'avancerez pas sur ce qui ne peut être réalisé que par vous-même.

Soyons d'accord. Lorsque je parle de déléguer cela peut-être à un collègue (au travail), à un membre de votre famille (pour les choses personnelles), à une entité (entreprise de services, application mobile, etc.).

Quelques exemples :

- ➡ les divers appels téléphoniques ;
- ➡ aller poster du courrier ;
- ➡ faire une lessive ;
- ➡ la gestion de vos réseaux sociaux ;
- ➡ l'organisation d'un déplacement ;
- ➡ le traitement de la plupart des e-mails que vous recevez chaque jour.

Pourquoi passons-nous l'essentiel de notre temps à accomplir des tâches de ce quadrant ? Tout d'abord parce que ces tâches sont faciles à terminer. Mais aussi parce que nous connaissons ces tâches, il y a un certain confort à les réaliser. Enfin, parce que les personnes qui vivent dedans semblent être plus appréciées, elles paraissent serviables et sympathiques grâce à tous les services qu'elles rendent. Finalement, les tâches de ce quadrant que vous réalisez sont souvent importantes pour les autres mais pas pour vous, au détriment de vos véritables buts.

4. PAS IMPORTANT ET PAS URGENT

Eisenhower était drastique sur ce quadrant. Selon lui, si ça n'est ni urgent, ni important, alors il n'y a aucune raison de le faire. Vous ne devez pas vraiment déléguer ces tâches. Vous ne devriez pas non plus les faire vous-même. Mais devez-vous pour autant les éliminer comme le faisait Eisenhower ? Je ne crois pas.

Dans ce quadrant sont classées des tâches créatives, des envies, des choses qui peuvent vous faire plaisir. Vous devez absolument garder du temps pour elles. Ces tâches parfois improductives sont l'essence même de ce qui vous donne le sourire. Pour ne pas vous sentir frustré, il faut garder des moments pour elles dans vos semaines.

Quelques exemples dans plusieurs domaines :

- ➡ consulter les réseaux sociaux ;
- ➡ regarder la télévision sans avoir initialement choisi un programme spécifique ;
- ➡ aller faire les boutiques sans but d'achat prédéfini ;
- ➡ jouer à un jeu vidéo quand ça n'est pas un temps personnel.

LE CHANGEMENT
EN MOUVEMENT

Vouloir aller au bout d'une idée est noble et courageux. Tous les chemins n'ont pas le même tracé. Le chemin qui vous emmènera à l'accomplissement d'un objectif ressemble parfois à des montagnes russes et d'autres fois à une montagne à escalader. Dans ce deuxième cas, il est plus difficile de garder une motivation constante.

Si pour atteindre votre but vous devez accomplir une tâche linéaire très conséquente, vous aurez tendance à repousser le début indéfiniment. Votre cerveau va avoir tendance à attendre que vous ayez le temps et la motivation pour attaquer ce nouveau projet. Il voudra que vous soyez dans le bon état d'esprit, que rien ne vous parasite dans votre vie personnelle et professionnelle, que votre énergie soit au top et que votre agenda soit pleinement disponible. Et devinez quoi ? Cet alignement des planètes n'arrive jamais, ou presque jamais.

C'est le bon moment pour découper cette lourde tâche à accomplir en un millier d'éclats. Vous devez transformer cette montagne en un immense escalier comportant lui-même de nombreux paliers. Peu importe le temps que vous mettrez pour le gravir, vous ne pourrez jamais revenir en arrière. Avant de rentrer dans le vif du sujet, je vais vous donner l'exemple le plus récent que je vis personnellement : écrire mon septième livre.

Écrire un livre, cela signifie qu'il faut rédiger en moyenne cinquante mille mots. C'est le bon nombre pour exprimer une pensée, offrir une certaine densité, ne pas s'arrêter de penser trop tôt en donnant de la profondeur à tous les concepts. Le tout en étant relativement concis pour que le lecteur ne se retrouve pas avec un ouvrage de dix kilos impossible à digérer.

L'ouvrage que vous lisez est mon septième livre. Mon premier est sorti en 2017, je l'ai donc écrit en 2016. Quelques semaines avant de le rendre, j'attendais jusque-là la période propice pour l'écrire et – sans surprise – elle n'est jamais venue. Je me suis rendu à l'évidence et j'ai dû trouver une technique pour avancer quoi qu'il arrive.

Le principe que j'ai utilisé est celui que des auteurs de fiction utilisent pour réaliser le NaNoWriMo. Au lieu de chercher à écrire cinquante mille mots, j'ai découpé l'ensemble sur trente jours. Cette immense tâche est alors découpée en trente tâches denses, mais envisageables : écrire 1 667 mots par jour pendant trente jours.

Attention, il ne faut pas se tromper dans ce qui est attendu. Je ne cherche pas à écrire le livre parfait, à avoir les bonnes formulations. Je ne relis pas, ne prête aucune attention à l'orthographe ou aux règles de français. À la fin des trente jours, j'ai juste rédigé un livre pas terrible, bourré de fautes d'orthographe, avec des passages d'un intérêt discutable, voire pire, des passages que j'ai écrits deux fois dans le livre en oubliant que je l'avais déjà fait. La technique ne permet pas de remplir l'objectif « écrire mon livre dans sa meilleure version », mais de réaliser l'objectif « écrire une première version pas terrible du livre que j'ai envie d'écrire ».

À l'issue des trente jours, j'ai une matière première conséquente de cinquante mille mots. J'ai obtenu le plus dur : la montagne ! Je suis au sommet ! Il ne fait pas beau, le paysage laisse à désirer, mais j'ai fait le plus dur ! Devoir assembler mes parties en un plan logique et intelligent, rendre chacun des chapitres lisibles,

améliorer mes idées, corriger l'orthographe, sont des objectifs secondaires beaucoup plus facile à mettre en œuvre. L'implication et la motivation que cela demande sont beaucoup plus accessibles. C'est comme si j'avais réalisé une sculpture dont le visage et le corps étaient grossièrement taillés. J'ai ramené la pierre pour la sculpture, j'ai dégrossi, chaque jour, le plus gros du travail, il ne me reste plus que le plaisir de lui donner un visage et des détails les plus parfaits possible.

Ce que vous devez retenir, c'est d'être toujours en mouvement. Découpez ce que vous avez à faire pour en faire « un peu » tous les jours. Vous allez créer une habitude positive dans votre vie et les petites quantités quotidiennes sont plus faciles à tenir et donnent plus de résultats que de tenter de dépenser la même quantité d'énergie en une ou deux fois dans la semaine.

LE CHANGEMENT DU FUTUR

Quand j'ai commencé à créer mes premières vidéos sur Internet en 2016 je ne savais pas utiliser un logiciel de montage, je n'y connaissais rien en caméra et en micro, et je m'étais engagé publiquement à réaliser une vidéo par jour pendant un an, une année bissextile qui plus est. J'avais 10 % des réponses aux questions que je me posais, bien assez pour pouvoir faire le saut dans le vide. Le bon moment pour commencer est souvent... maintenant ! Et c'est ce que j'ai fait. J'ai commencé par acheter la caméra qui demandait le moins de réglages, qui était la plus transportable possible et qui avait d'origine un bon son. Exit les questions d'objectifs, d'ISO, de pied de caméra (durant des mois j'utilisais des étagères et des piles de livres), de micro, de lumière, etc. Ma philosophie est de faire avant de parfaire, d'expérimenter pour comprendre.

Muni de ma caméra Legria (qui n'est malheureusement plus produite à ce jour), je réalise mes premières vidéos. Je me souviens que pour celle avec l'humoriste Vérino, la deuxième vidéo, j'ai passé six heures sur le montage, pour une durée de vidéo de cinq minutes environ ! Je me suis retrouvé confronté à un problème qui me semblait insoluble. J'avais filmé avec deux caméras dans les loges de son spectacle, la mienne et une GoPro que l'on m'avait prêtée pour l'occasion. Une fois sur le montage, j'avais entrepris de faire ce qui me semblait le plus logique : garder uniquement le son de ma caméra (le plus qualitatif) et alterner les images des deux caméras. Seulement, plus la vidéo avançait et plus le son était désynchronisé. Les lèvres de Vérino bougeaient trop tôt ou trop tard par rapport à la voix que l'on entendait. Pris par le temps – une vidéo par jour ne laisse que peu de répit – et ne sachant pas comment résoudre le problème, j'ai bricolé une solution. J'ai fait énormément de coupes, les plans étaient courts (quelques secondes en moyenne) et je faisais en sorte qu'au centre du plan le son soit synchronisé. À chaque séquence

le son commençait légèrement en avance sur l'image, était synchro au milieu et légèrement en retard à la fin. « Pis ça fra la job », comme disent les Québécois !

Ça ne m'a pas empêché de le noter. Je ne pouvais pas évoluer si je n'étais pas capable de comprendre pourquoi ce genre de problèmes existe. Je vais d'ailleurs vous donner l'explication ici pour satisfaire votre curiosité, vous allez voir que c'est très logique. En général, les vidéos sont tournées au format vingt-cinq images par seconde. Cela veut dire qu'en une seconde, votre œil va voir vingt-cinq images fixes, donnant l'illusion d'un mouvement. Somme toute, une vidéo n'est qu'une succession de photos que l'on fait défiler très rapidement, avec du son. Au cinéma, il n'y a que vingt-quatre images par seconde, on dit que cela donne un « effet cinéma » (personnellement je ne vois pas tellement la différence). Ma caméra filmait donc en vingt-cinq images par seconde. La GoPro, elle, était configurée en 29,97 images par seconde (avoir plus d'images par seconde permet de faire de beaux ralentis si nécessaire, c'est ce que recherchent les sportifs qui utilisent les GoPro). Impossible donc de faire correspondre les deux images exactement, puisqu'elles n'avaient pas le même « rythme ». Si encore l'une était à 25 et l'autre à 50 (un multiple de 25), j'aurais pu trouver une solution.

À la fin du mois de janvier, j'avais réalisé 31 vidéos, je m'étais confronté à beaucoup de problèmes techniques, j'avais appris de livres et de tutoriels. Je m'étais également formé sur le tard à la plateforme, et j'avais pu voir ce qui plaisait et ce qui plaisait moins. J'avais compris ce que j'avais fait comme vidéo et ce que j'avais cru aimer faire (et qui allait me lasser rapidement). J'avais un mois complet d'expérience pour mieux appréhender les onze mois qui se dessinaient à l'horizon.

C'était le bon moment pour me projeter dans le futur. Comme je n'avais pas de DeLorean à ma disposition, j'ai ouvert mes différentes notes et j'ai fait un point.

Mon objectif était clair : réaliser une vidéo par jour pendant un an. Je savais pourquoi, je savais comment. Mes notes et mes idées liées à cet objectif devaient avoir un point commun, il me fallait le trouver. Je me suis imaginé le 31 décembre, après avoir publié l'ultime vidéo, la 366^e de l'année. L'exercice était de me demander comment je me sentais, quelles étaient les vidéos dont j'étais fier, comment je gérais mes montages, quel matériel j'avais (on appelle ça le « setup »), quelles compétences j'avais développées, combien de personnes s'étaient abonnées à ma chaîne YouTube, etc.

Je fais souvent cet exercice dans ma vie pro et personnelle, je m'imagine après l'objectif, je me projette à un an plus tard, à dix ans plus tard, et je regarde « qui je suis » selon mon imaginaire. Cela me fait entrevoir un futur construit par mes désirs enfouis, mon inconscient sait ce que je veux et ce que je ne veux pas pour mon futur. En me projetant, il m'offre une réponse claire et relativement précise.

Pour réaliser cette visualisation vous devez... vous ennuyer. N'espérez pas visualiser correctement votre futur devant votre ordinateur entre deux e-mails, votre esprit doit être libre de divaguer. Vous pouvez aller faire une promenade dans la forêt, aller courir si vous êtes adepte du cardio. Vous pouvez vous allonger sur votre lit et regarder le plafond. Vous pouvez écouter de la musique ou le faire en silence, vous asseoir face à la mer ou sur un banc en centre-ville. Nous avons tous une façon de ne rien faire qui nous convient plus qu'une autre. Quelque chose qui vous apaise, où vous n'êtes pas stressé. Entrevoir son futur est une sorte de méditation qui demande de ne pas être parasité par des interruptions extérieures, des pensées polluantes ou des notifications de votre téléphone.

Je me suis imaginé avec une caméra plus professionnelle, me permettant de gérer le focus pour faire de jolis flous en fond. J'avais le même logiciel de montage. Je montais beaucoup plus rapidement et connaissais les fondamentaux plus que les techniques à appliquer sans réfléchir. J'avais 12 000 abonnés sur la chaîne YouTube et avais produit des vidéos sur des sujets qui m'intéressent (et pas que des numéros de mentalisme). J'avais également raté mon défi d'une vidéo par jour car j'avais été malade une semaine sans pouvoir tourner. J'étais épuisé car je n'avais pas eu un jour de répit pendant un an. Etc.

J'identifiais ce que je voulais, ce que je ne voulais pas, ce que je craignais, ce qui pouvait bien se passer comme ce qui pouvait mal se passer. Une fois que j'ai eu accès au moi du futur, celui du 31 décembre 2016, j'ai griffonné les choses qui me semblaient importantes :

- ➡ Avoir un stock de sept vidéos d'avance au cas où je tombe malade. Je pourrais les publier sans trop d'efforts.
- ➡ Trouver une solution pour ne pas penser au tournage, à l'écriture et à la publication, au moins un jour par semaine. La solution a été de doubler le travail du samedi : j'écrivais, tournais, montais deux vidéos la même journée afin de préserver mon dimanche.
- ➡ Augmenter mes compétences en montage et en tournage.
- ➡ Trouver de nouveaux concepts qui soient cohérents avec qui je suis, pour ne pas m'enfermer dans une case.
- ➡ Trouver des actions à accomplir pour accroître la notoriété des vidéos et augmenter le nombre de mes abonnés de mille personnes en plus par mois.

Je suis ensuite passé à la dernière étape : faire un rétroplanning. Derrière ce mot qui semble compliqué, il n'y a qu'une projection de votre organisation. Cette projection doit être effectuée entre le moment présent et la deadline de votre objectif. Dans mon cas, il s'agissait de faire un rétroplanning entre le 1^{er} février et le 31 décembre 2016.

On l'appelle « rétroplanning » car on va établir un échéancier en commençant par la date de fin du projet. On travaille ensuite à rebours depuis cette deadline pour élaborer un plan d'actions et, pourquoi pas, des étapes intermédiaires.

Dans mon cas, j'ai par exemple prévu qu'en mars je devais trouver une idée me permettant de tourner sept vidéos en une journée. Il fallait que ces vidéos soient atemporelles et que je puisse les monter en une journée également.

L'idée m'est venue tout de suite ! J'adore faire du Rubik's Cube. Vous connaissez sûrement ce cube casse-tête, peut-être en avez-vous déjà manipulé sans jamais réussir à faire plus d'une ou deux des six faces qui le composent. Il existe plein de manières de le terminer à coup sûr, les méthodes sont souvent complexes car le but des joueurs n'est pas seulement de réussir, mais de réussir le plus rapidement possible.

La question de réussir à réaliser ce casse-tête ne se pose pas pour ces joueurs aguerris, car c'est assez simple si on en connaît les méthodes et les formules. Il faut commencer par comprendre quelques fondamentaux, apprendre à faire une face sans technique particulière, apprendre quelques formules magiques et les appliquer ! À l'époque, il n'existe pas ou peu de vidéos francophones sur le sujet, l'idée de réaliser une série de sept vidéos « Comment réussir un Rubik's Cube en moins de 2 minutes 30 » avec seulement cinq formules simples me permettrait :

- ➡ de ne pas avoir beaucoup de préparation en amont du tournage, mais juste une petite rédaction de la structure de la vidéo ;
- ➡ de tourner la vidéo en une seule fois, en découpant ensuite les images en sept parties ;
- ➡ de monter toutes les vidéos en une journée si je le faisais avec une seule caméra ;

➡ d'avoir un sujet atemporel puisque le Rubik's Cube ne se démode pas depuis les années 1980.

Je l'ai fait comme prévu et j'avais en stock une série de sept vidéos que je pouvais sortir en cas de pépin, en une ou plusieurs fois. La santé ne m'a pas lâché et j'ai finalement utilisé ces vidéos en une fois pour partir en vacances une semaine ! Pour l'anecdote, ces vidéos spécifiques n'ont pas eu un gros succès à leur sortie, mais depuis six ans les vues ne cessent d'augmenter pour atteindre aujourd'hui plus d'un million. Preuve que l'idée était atemporelle et que les gens chercheront toujours une solution pour venir à bout de ces six faces diaboliques.

Mon rétroplanning était comme un puzzle, chaque pièce s'assemblant pour former un tout. J'ai pris soin de m'inscrire à des formations sur le montage vidéo et les tournages. J'ai également planifié une liste de livres à lire sur le sujet. Mon objectif était de diversifier mon contenu pour attirer un public plus large, comme un filet qui attire toutes sortes de poissons. J'ai également réfléchi à des stratégies pour faire connaître mon travail.

En résumé, j'ai posé des jalons clairs sur ma route pour me guider vers mon objectif final, celui d'atteindre le 31 décembre 2016 avec un certain nombre d'abonnés. Mes efforts ont été récompensés, et j'ai même été agréablement surpris de constater que j'avais réussi à attirer 250 000 personnes, soit 2 000 % de plus que ce que j'espérais. Ce résultat, bien que surprenant, est le fruit d'un travail acharné et d'une bonne dose de chance, comme un jardinier qui plante des graines, fait son travail et découvre bien plus de tomates que ce qu'il avait

espéré (non, je ne considère pas les gens qui me suivent comme des tomates !).

Pour établir votre rétroplanning, commencez par écrire ce que vous pouvez retranscrire de votre projection : ce que vous voulez, ce que vous ne voulez pas, ce que vous aimeriez éviter, etc. Une fois que vous avez des objectifs secondaires clairs, vous pouvez élaborer le plan d'action pour cocher l'ensemble des cases. Certains objectifs auront leurs solutions dans leur énoncé (par exemple : ranger mon bureau, trier mes papiers, etc.), d'autres demanderont plus tard une réflexion pour les matérialiser (par exemple : comprendre ce qu'est un mentaliste, savoir conduire une moto, etc.). Voici comment réaliser votre plan d'action :

1. Retranscrivez votre projection.
2. Notez tous les objectifs secondaires.
3. Sur une feuille, marquez en haut « Début » et en bas « Fin ». Entre ces deux marqueurs de temps, organisez tous vos objectifs secondaires dans l'ordre qui semble être le plus pertinent. Certains ont des liens de cause à effet (la cause doit donc être plus proche de « Début » et l'effet doit être plus proche de « Fin »).

Vous voilà en possession d'un exemple de méthode pour créer un rétroplanning : partez de la grande deadline finale. Voici les étapes de la création, en partant du plan d'action :

1. Utilisez un calendrier ou un outil en ligne.
2. Organisez les tâches ou les objectifs dans l'ordre chronologique inversé. Partez de la fin et remontez jusqu'à aujourd'hui. Laissez le temps nécessaire que vous estimez entre chaque tâche.

3. Pensez à revenir régulièrement sur votre plan d'action pour vous assurer que vous progressez comme prévu et pour que vous puissiez apporter les modifications nécessaires.

Il est essentiel que vous gardiez à l'esprit que le rétroplanning n'est qu'un outil pour vous aider à atteindre vos objectifs, mais qu'il est également important d'être flexible. Si les choses ne se passent pas comme prévu, vous devrez vous adapter et continuer à avancer. Ne vous sentez pas enfermé par votre rétroplanning, il doit être vivant et vous permettre d'avoir une meilleure vision globale de ce que pouvez faire, devez faire, espérez faire, entre le moment présent et votre deadline.

Enfin, n'oubliez pas de célébrer vos réalisations. On y reviendra un peu plus tard dans ce livre.

ALLER JUSQU'AU BOUT DE VOS PROJETS, ET AU-DELÀ

Vous avez préparé votre sac à dos avec un objectif bien calibré. Vous avez vérifié le temps de trajet en planifiant correctement votre voyage vers la réalisation de votre idée. Les éléments du décor sont en place. Il est temps d'entamer le voyage. Comme dans toutes les histoires, vous allez vous confronter à des épreuves, des péripéties, des obstacles inattendus à franchir. Heureusement, vous allez recevoir de l'aide, des rencontres qui seront précieuses, ainsi que de l'équipement, comme ce livre ou l'expérience des autres.

OceanofPDF.com

LORSQUE VOUS N'AIMEZ PAS LA FIN DU FILM

Abordons une question qui fâche. Lorsque l'on parle d'aboutissement, lorsque l'objectif pour lequel on se mobilisait se termine, nous avons l'impression d'avoir deux conclusions possibles. Ou bien l'objectif est atteint, et vous le qualifiez de « réussi ». Ou bien il n'est pas encore atteint, ou vous l'avez abandonné en cours de route, et vous le qualifiez de « raté ».

Sans revenir sur les véritables sens des mots « échec » et « réussite », laissez-moi vous dire que le monde n'est pas aussi binaire qu'il en a l'air. C'est d'ailleurs **cette capacité à nuancer** qui nous distingue encore (pour quelque temps, j'espère) des ordinateurs. En effet, si votre porte est grande ouverte, l'ordinateur et vous allez considérer la porte comme ouverte, c'est logique. Si vous claquez la porte alors l'ordinateur et vous allez la considérer comme fermée, c'est implacable. Mais que se passe-t-il si vous la laissez très légèrement ouverte, comme pour laisser un filet de lumière pénétrer dans la chambre d'un enfant angoissé par la pénombre ? Vous allez considérer la porte

comme « fermée, presque complètement », tandis que l'ordinateur va la considérer comme « ouverte ».

À la fin de l'aventure de votre projet, les nuances aussi existent. Et je veux vous parler de ce cas où l'objectif est rempli, où toutes les cases sont cochées mais où vous n'êtes pas satisfait du résultat. Ce sentiment étrange qui plane entre le « c'est bon, c'est fait » et « c'est pas terrible, c'est pas vraiment ce que j'avais en tête, mais c'est trop tard ». Ce sentiment trouble agit tel un poison pour se répandre dans votre corps, vos pensées et votre humeur. Vous le connaissez malheureusement sûrement déjà.

Alors que se passe-t-il quand vous êtes très déçu du résultat ? Que pouvez-vous faire face à cela ? Je vais vous raconter la vie d'une idée qui a illuminé mes pensées en novembre 2022 et que j'ai concrétisée le mois suivant.

Tout commence par un constat. Je sors de scène et un groupe de personnes me dit : « C'était super et je ne m'attendais pas à rire autant. » Évidemment, je synthétise la conversation en une phrase. Mais, ce qui m'intéresse, c'est qu'après quatre spectacles, douze ans de scène, des milliers de représentations, de plateaux télévisés et de vidéos sur Internet, mon propre public ne sait toujours pas à quoi s'attendre lorsqu'il vient me voir en spectacle !

Que les spectateurs ne connaissent pas le fond du spectacle est logique, mais qu'ils n'arrivent même pas à avoir une idée de sa forme. C'est quelque chose que je considère comme étant un problème.

Je prends ma meilleure loupe de Sherlock Holmes à la recherche des indices qui vont me permettre de comprendre pourquoi mon public n'est pas sûr de ce qu'il vient voir sur scène ! Et je trouve rapidement des réponses.

Il n'est pas clair pour le public que mon métier principal est d'être sur les planches. Je me considère avant tout comme un showman. J'ai travaillé dur pour savoir évoluer sur scène. J'ai le même parcours que mes amis humoristes, nous nous sommes d'ailleurs tous rencontrés à nos débuts, quand nous faisons des plateaux d'artistes dans les comedy clubs de Paris. Quand j'ai publié ma première vidéo sur YouTube en 2016, cela faisait déjà plus de cinq ans que je jouais en tournée et au Point-Virgule à Paris. Dans certaines villes, je remplissais des salles de 800 places, c'est énorme pour un artiste.

Les vidéos ont fait découvrir mon travail à une nouvelle population, une nouvelle communauté, dont la majorité ne fréquente pas souvent les salles de théâtre. Cette nouvelle notoriété s'est additionnée à celle que j'avais acquise à force de tournées, de premières parties, de plateaux d'humour. Pour beaucoup de personnes, y compris

des journalistes peu renseignés sur mon parcours, j'ai commencé par Internet et puis décidé d'aller sur scène. En réalité, je viens de la scène, j'ai voulu en parallèle faire des vidéos (qui ont trouvé un public), et j'ai continué la scène. En douze ans, le seul moment où j'ai fait une pause a été le confinement (et encore, j'en ai profité pour faire des spectacles en ligne sur Internet). Pour celles et ceux qui ne connaissent que mes vidéos, il est difficile de comprendre que je ne suis pas le même face à une caméra que sur scène. De la même manière que je ne m'exprime pas de la même façon dans ce livre que dans la vie. Je ne sais être « drôle » que face à un public. Je ne me vois pas être un vidéaste qui fait des blagues tout seul devant l'œil froid de sa caméra. Enfin, il faut noter la quasi-absence de vidéos de moi en spectacle sur Internet. On ne me voit presque jamais sur une scène en train de faire un numéro de mentalisme. Quelle est la raison de cette absence de vidéos dans ce cas ? Je le sais et je l'assume : je suis très contrôlant sur ce que l'on peut trouver de mes performances scéniques en vidéos, que ce soit sur Internet ou à la télévision. Je ne veux pas dévoiler mon spectacle. Si vous pouvez retrouver tous les numéros de mon show sur Internet, vous n'avez plus qu'à les mettre bout à bout pour en voir l'essentiel.

Il y a une deuxième raison assez simple à comprendre. Le spectacle vivant se vit en direct, dans une salle. Les spectacles supportent mal d'être enfermés dans un écran, notamment car il manque l'ambiance de la salle, l'état d'esprit d'un spectateur qui sort de chez lui pour aller passer une bonne soirée, le rire des autres autour de soi. D'autant plus qu'en diffusant un numéro de mentalisme cela ne crée aucune tension pour les spectateurs de l'autre côté de l'écran. Lorsque vous venez au spectacle vous savez que tout peut arriver, une expérience peut mal se passer, je peux me tromper, je peux réussir, je peux faire une improvisation, avoir un trou de mémoire, un spectateur peut avoir une réaction inattendue. Tout est

possible, c'est du direct, c'est du vivant à l'état pur ! Inconsciemment, nous le savons, vous et moi, c'est un contrat tacite entre le public et l'artiste. Tandis que, derrière un écran, les jeux sont faits, les dés sont pipés. Vous savez que si le spectacle est diffusé, c'est que tout s'est bien passé. S'il y avait eu un problème, il n'aurait pas été diffusé ou le montage aurait été différent. Il n'existe aucune tension dramatique. C'est ce qui explique le faible audimat lorsque des prime times de magie ou de mentalisme sont diffusés à la télévision. Seuls les Mandrakes d'Or arrivent à en faire un programme intéressant et suivi depuis des années, mais les autres essais ne restent jamais bien longtemps sur la case exigeante du prime time.

J'avais terminé mon enquête, les indices expliquaient pourquoi les spectateurs qui venaient voir mon spectacle sur la tournée étaient si étonnés en sortant (heureusement que c'était dans le bon sens du terme) et pourquoi ça ne pouvait pas s'arranger tout seul. Il y avait deux voies possibles : soit je l'assumais, soit je me creusais la tête pour l'améliorer.

J'ai pensé faire ce qui est à la mode en ce moment : des courtes vidéos face caméra, au format vertical, d'une minute environ, dans lesquelles je ferais des expériences basées sur la logique ou les mathématiques. Je suis l'initiateur en France de ce concept que j'ai lancé fin 2015, accompagné des précieuses idées du mentaliste Julien Losa. Aujourd'hui, ces vidéos n'ont rien d'original dans la nouvelle génération et ça m'embête car je ne souhaite pas faire comme les autres. Je suis persuadé que nous pouvons tous faire mieux que de suivre la direction du vent, nous pouvons être notre propre vent.

Je suis également gêné car ce concept de vidéos ne représente pas ce que les mentalistes font sur scène, elles donnent une vision réductrice de l'ampleur de nos capacités. Les vidéos de ce type ne correspondent pas non plus

à ce que je propose dans mon spectacle. Pour être honnête j'y vois même un aspect un peu dangereux car cette profusion de vidéos basées sur des astuces mathématiques conduit à fausser l'image du mentalisme vis-à-vis du public. Si le public se met à penser qu'en spectacle ça doit être la même chose, alors nos salles vont se vider très rapidement. Même si ces vidéos cumulent facilement des centaines de milliers de vues, elles n'alimentent pas l'intérêt pour notre art. Je suis persuadé qu'il faut réaliser en vidéos ce que nous sommes capables de faire sur scène, et réciproquement.

J'ai donc continué de réfléchir et j'ai trouvé une solution qui respectait tous mes critères. Aucun compromis. Aucune exception. Aucune compensation. Une idée nouvelle, jamais vue en France (et je ne suis pas persuadé que ça soit le cas en dehors de la France non plus, mais je ne veux pas m'avancer sans avoir pris le temps de le vérifier en amont). Il est bon de noter que pour trouver cette idée, il m'a fallu du temps pour comprendre la situation, les causes. C'est un véritable temps d'observation, d'analyse et de compréhension. Une véritable enquête à la Sherlock Holmes.

Voici l'idée en question : m'enfermer dans un lieu pendant deux jours pour écrire un spectacle court (trente à quarante minutes) et sortir le troisième jour pour le jouer sur scène, une unique fois, tout en le filmant et en filmant les deux jours de création. Le projet était d'avoir ensuite à ma disposition une vidéo d'un spectacle inédit, de trente minutes, que je pourrais diffuser sur Internet (en entier ou en partie, suivant les réseaux sociaux) ainsi qu'une vidéo, entre le vlog et le documentaire, de mes quarante-huit heures de création, jusqu'au spectacle. Les deux vidéos seraient indissociables pour vivre l'expérience complète, mais en regarder une seule serait quand même compréhensible.

J'ai appelé ce spectacle One Shot. Fanny, ma directrice de production et bien plus, a réservé le Grand Point-Virgule à Paris. J'ai fait la création de ce show dans mes anciens bureaux un jeudi et vendredi, avec pour seules armes mes livres, mes crayons, un paperboard et mon expérience. Je voulais faire le spectacle gratuitement pour le public qui accepterait de venir vivre le résultat le samedi matin (le spectacle était programmé à 12 heures pour des raisons de disponibilité de salle), mais mon équipe a relevé un point sensible : si les places sont réservables gratuitement, sommes-nous certains que les gens viendront ? Sommes-nous certains qu'un petit malin ne va pas réserver 50 places juste pour rigoler, nous privant de 50 personnes qui auraient potentiellement voulu être présentes pour l'unique représentation publique ? Je fais le choix de vendre les billets à deux euros : un euro pour le principe de s'engager à venir et un euro pour la gestion et l'impression de la billetterie. J'annonce l'événement, six minutes plus tard il ne reste plus aucune place. La pression commence déjà à monter.

J'ai joué le jeu jusqu'au bout, je n'ai rien préparé en amont et mon agenda ne m'aurait même pas permis d'y « penser » en avance. C'est donc avec la boule au ventre que le jeudi matin j'arrive dans mes anciens bureaux pour inventer un spectacle, des numéros, un texte, une mise en scène, des blagues que je jouerai deux jours plus tard devant 300 personnes. C'est un gros stress, mais un vrai plaisir, un challenge qui me bouscule et qui me fait sortir de ma zone de confort.

Si vous souhaitez découvrir mes deux jours de création, vous pouvez retrouver sur YouTube la vidéo « Comment j'ai créé un spectacle en 48 h (c'était chaotique...) ».

Sachez que des choses se sont bien passées, d'autres moins. Et que je me suis mis la même pression et la même exigence que si je jouais l'un de mes spectacles

habituels, ceux qui nécessitent un an de préparation. C'est dans cet état d'esprit que j'ai joué, en tenant à faire vivre la meilleure expérience possible au public, quel que soit le prix du billet.

En sortant de scène, Pauline (qui réalisait le docu/vlog de la création du spectacle) est venue recueillir mes impressions à chaud. J'ai dit que rien n'allait, que j'étais nul et que j'ai détesté ma représentation. Au vu de ma réaction, elle a éteint la caméra pour me laisser tranquille. Mais c'était la vérité, j'ai très mal vécu les moments où je n'étais pas précis, les faiblesses dans le texte ou dans la technique, les petits accros qu'avait parfois ma langue quand je parlais. Je suis sorti de scène avec la sensation d'avoir trahi le public et d'avoir présenté un « sous-spectacle ».

Revenons maintenant à l'objectif de ce chapitre. Je vous ai raconté mon histoire avec mon point de vue. Mais de son côté, toute mon équipe m'a certifié que l'expérience était géniale est que, à vivre en salle, le spectacle était très bien. Le vlog/documentaire se termine par les réactions du public à la sortie de la salle et les remarques des spectateurs sont très sympathiques. Ils n'ont pas l'air de tricher avec leur sincérité. Et en toute objectivité, je sais que l'objectif est atteint. Parce qu'il s'agit bien de ça ! Aller au bout d'une idée, réaliser le projet le mieux possible. J'ai réussi à créer ce fameux spectacle en deux jours, je l'ai joué sur scène du début à la fin, je l'ai filmé, la vidéo de la création a été réalisée, le public était content en sortant : toutes les cases sont cochées.

Et pourtant, je n'aime pas la fin du film. Je n'ai pas aimé ce que j'ai vu, ce que j'ai fait. Malheureusement, cela vous est peut-être déjà arrivé ou vous arrivera encore : vous êtes allé au bout de votre idée, l'objectif est objectivement atteint, mais vous n'êtes

pas satisfait. La porte de la réussite est ouverte, mais selon vous, elle est à peine entrouverte. Pourtant si elle n'est pas fermée, elle est indubitablement ouverte ! Vous n'avez pas vécu un échec, mais vous sentez que ça aurait pu être encore mieux... et c'est une bonne nouvelle ! Vous allez vous en saisir et je vais vous montrer comment.

OceanofPDF.com

FAIRE LE POINT DE LA SITUATION ET DES ÉMOTIONS

La première chose est **d'accepter cette émotion négative**. Dans une société où il est de plus en plus mal perçu de ne pas être heureux en permanence, vous pouvez aussi accepter de vivre un trouble, une émotion désagréable, une tristesse ou encore une colère. **La vivre est une chose, la comprendre en est une autre**. Il est de votre responsabilité de transformer cette émotion en énergie utile, car toutes les émotions peuvent être des carburants puissants si l'on sait dans quel réservoir les verser. En acceptant votre émotion, vous allez commencer à l'observer. Elle existera encore, mais vous serez légèrement décalé d'elle. Une position d'observateur consiste à admettre ce que vous vivez et à essayer de mettre un nom dessus. Ne vous méprenez pas, cela ne va pas l'atténuer. Les arguments logiques ou même factuels n'auront que peu de force pour contrebalancer cette émotion. Pour le moment, vous la vivez, mais en pleine conscience.

Pour qu'elle vous soit utile, il vous reste deux étapes à accomplir. Si vous ne le faites pas, vous aurez vécu ce mal-être pour rien,

cette émotion sera stérile. Or **une émotion est un signal**, comme peut l'être la douleur. Si je vous pince le bras (rassurez-vous, je ne me permettrai pas), vous allez ressentir une vive douleur. C'est la complexité du corps qui va envoyer une information à votre cerveau, le cerveau vous fera sentir une douleur pour vous informer qu'il y a une agression de la peau, et potentiellement un danger pour le corps. C'est une alerte pour que vous puissiez régler le problème avant qu'une blessure n'altère votre bras. La connaissance des dangers *via* la douleur est une invention géniale de la nature pour nous éviter de faire n'importe quoi ou de nous mettre en danger.

Les émotions que vous ressentez sont également des informations que vous envoie votre cerveau. Il ne s'agit pas de vous dire qu'une personne vous pince le corps, mais vous pince le moral. Votre mental, inconsciemment, a mis le doigt sur quelque chose qui ne doit pas vous convenir et il essaie d'attirer votre attention dessus. Nous réagissons habituellement en vivant cette émotion pleinement, laissant s'exprimer une colère ou une tristesse jusqu'au bout, par exemple, sans forcément y trouver de raisons précises. Ou nous nions cette émotion en la refoulant. Dans ces deux cas, nous n'avons rien appris de ce signal et n'avons rien réglé. C'est pourquoi **vous devez comprendre pourquoi vous ressentez cette émotion**. Seul ce travail introspectif, devant être fait honnêtement, pourra amoindrir la puissance de ce signal. Tout en analysant les causes, vous continuerez de vous décaler comme un observateur. Vous ne subirez plus cette sensation désagréable. Vous ne serez plus sous la pluie mais derrière la fenêtre, en train de la regarder tomber.

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)

ANALYSER CE QUE VOUS RESSENTEZ

Après le spectacle dont je vous parlais, je suis donc rentré me coucher. J'étais épuisé mentalement, moralement et physiquement. J'ai commencé par accepter ce que je vivais et je me suis isolé pour le vivre ainsi. Cette émotion avait peut-être des causes fallacieuses. Pour autant, tant que je la ressentais, elle était vraie. J'ai observé ce que je ressentais et j'ai détaillé mes émotions : « Je suis déçu, je suis en colère contre moi, je ne suis pas satisfait de ce que j'ai fait, je m'en veux beaucoup, je suis très fatigué ». Je ne suis pas allé plus loin, je savais où j'en étais. C'était assez pour prendre la décision de me mettre en retrait et d'aller me cacher sous une couette pour former une barrière sociale tout en faisant le plein d'énergie.

À mon réveil, les mêmes émotions formaient une sorte de toile de fond de ma journée. Je ne ressentais plus ces sensations avec la même puissance, elles étaient diffuses, mais elles étaient présentes partout, tout le temps. Et surtout, c'étaient bien les mêmes. Il était temps de comprendre pourquoi je les ressentais, quel message voulait m'envoyer mon cerveau.

Dans cette recherche, plusieurs possibilités s'offrent à vous. Votre premier allié est le mot magique « Pourquoi ». Avec un jeu enfantin consistant à vous demander « pourquoi » à tout ce qui vous vient à l'esprit, vous pourrez approfondir votre analyse de ce que vous ressentez et de ce que vous pensez.

Une autre alliée très utile est la reformulation. Lorsque je ne trouve pas de réponse à une question que je me pose, que je « bloque » devant la page blanche mentale, j'essaie de remplacer tous les mots, tous les verbes, de ma question. Le cerveau fonctionne par associations d'idées, si vous reformulez une question vous n'allez pas stimuler vos pensées et votre mémoire de la même manière.

Ces deux astuces sont passionnantes et utiles dans beaucoup de situations. Je m'en sers souvent pour aider ma créativité lorsque je dois imaginer une vidéo, un nouveau numéro ou que je cherche simplement à innover.

En quête de réponses, j'ai commencé à me demander pourquoi j'étais en colère. Je l'étais parce que j'avais trouvé mon spectacle nul, parce que j'étais déçu de ce que j'avais proposé sur scène. Pourquoi mon spectacle serait qualifiable de « nul » ? Parce que ce n'était « pas terrible ». Pourquoi ce n'était pas terrible ? Parce que « rien n'allait ». Regardez ! Un premier blocage. Je tournais en rond dans une spirale infernale de qualificatifs dégradants.

J'ai alors reformulé ma question : « Quelles sont les pires choses que je n'ai pas aimées dans le spectacle ? » Les réponses me sont apparues immédiatement :

➡ Ma manière de parler : j'ai parlé trop vite, j'ai trop buté sur les mots, comparé à d'habitude. J'ai fait des longueurs pour finalement ne pas dire grand-chose.

➡ La fluidité des numéros : le premier et le dernier numéro étaient plus laborieux que dans mes spectacles habituels, ils n'étaient pas efficaces et je me suis heurté à des écueils leur faisant perdre de leur efficacité.

➡ La mise en scène et le rythme n'étaient pas tenus. Dans mes spectacles, j'aime qu'il y ait un rythme. Attention, un rythme ne veut pas dire que tout doit aller vite, en réalité je veux qu'il y ait une cadence, un tempo, comme dans une chanson. Une musique peut être lente ou rapide, elle a toujours une cohérence dans son tempo. Quand je travaille mes spectacles, quand je règle la mise en scène, je le fais uniquement à l'oreille ! J'enregistre sur mon dictaphone (tous les téléphones portables en ont un) le spectacle et ensuite je l'écoute. Croyez-moi, si une blague ne fait pas l'unanimité, s'il y a une faiblesse dans le rythme du show (dans le jargon du spectacle, on appelle ça un « ventre mou ») alors vous l'entendrez tout de suite. Beaucoup plus précisément et violemment que si vous analysiez une captation vidéo du show.

J'avais réussi à identifier trois raisons plus factuelles que « j'étais nul » ou « rien n'allait ». Je savais que j'étais déçu parce que – entre autres – ma diction était moins bonne que d'habitude, mon mentalisme était moins précis que d'habitude, mon rythme était moins bon que d'habitude. S'arrêter ici dans l'introspection aurait été au mieux de la facilité et au pire de la paresse.

J'ai décelé plusieurs éléments importants. D'abord, ce n'est pas la fin du spectacle qui a déclenché en moi ces émotions. Il n'y a pas eu d'événement particulier à ma sortie de scène qui aurait été l'étincelle de mon mécontentement. Même si je pense que les applaudissements à la fin et les félicitations de mon équipe ont agi tel un catalyseur. Je refusais que l'on ne soit pas critique sur ce que j'avais en réalité constaté durant quarante minutes. J'ai nécessairement ressenti ces émotions pendant la représentation, les mettant tant bien que mal sous un mouchoir puisqu'il fallait bien que le spectacle ait lieu malgré tout. L'expression « The show must go on » prend tout son sens dans ces conditions.

Autre élément important qui m'est apparu, c'est la récurrence de ma comparaison à mes spectacles habituels : moins précis que d'habitude, diction moins bonne que d'habitude, rythme moins tenu que d'habitude. Mon erreur a donc été de vouloir comparer un spectacle créé en quarante-huit heures, joué une seule fois sans répétition réelle, avec les spectacles que je mets un an à préparer et dont je fais la captation au bout de trois ans de représentations (après l'avoir joué des centaines de fois et taillé tel un diamant soir après soir). Il est donc impossible d'avoir les mêmes critères de satisfaction. Mais avant ce travail d'analyse et de déconstruction, je n'ai pas pu le formaliser, alors que c'était la base même de ce concept et de ce challenge. En montant sur scène devant un public, j'ai retrouvé un terrain connu, une expérience que je vis plusieurs fois par semaine depuis plus de dix ans. À défaut d'une réflexion de ma part, mon cerveau a pris mes critères d'exigence habituels par

habitude, par réflexe. Il a pris comme point de comparaison le niveau d'exigence que je m'impose pour mes spectacles réguliers, ceux qui ont demandé tant de préparation.

La conclusion était sans appel : j'avais un objectif secondaire, que je n'avais pas identifié, qui n'était pas intelligent (dans le sens où il ne rentre pas dans ma boucle Smart). C'était un objectif clandestin, que je n'avais pas vu embarquer dans l'aventure. J'ai tellement d'expérience de la scène qu'en disant « je vais faire un spectacle en quarante-huit heures que l'on va capter », je n'ai pas vu ce que j'entendais par le mot « spectacle ». Ce terme est chargé de tous les critères, de toutes les exigences, toute l'expérience que j'ai pu y mettre au fil de mes années d'artiste.

Depuis juin 2020, il y a une chanson qui m'accompagne en loge : « Tout c'qu'on a ». Sortie au milieu de l'an 2000, ce titre de Sinsémilia écrit par Mike D'Inca décrit précisément la vie de leur groupe sur les routes. Le refrain répète inlassablement :

En donnant tout c'qu'on a

À chaque fois

Rien n's'est fait

Rien n'se fait

Rien n'se fera dans la facilité.

C'est devenu mon hymne de scène. Je me motive sur cette chanson et c'est mon gimmick, ma promesse. Celle de toujours

tout donner. Pas de compromis. Pas d'excuses. C'est tellement ancré en moi, profondément, que j'ai fait ce spectacle *One Shot* avec ces mots dans mes veines. Mais comme je n'ai pas eu les mêmes résultats que « d'habitude », j'ai eu l'impression de ne pas avoir tenu ma promesse, d'où les raisons de ma colère.

Il reste une étape primordiale dont je ne vous ai pas encore parlé : la leçon ! Si vous vous cognez plusieurs fois l'orteil au même endroit quand vous vous levez le matin (je m'excuse d'avance si j'ai réveillé de mauvais souvenirs), vous allez prendre des mesures pour ne plus vous cogner. Ce qui s'applique au corps s'applique à l'esprit. Pour refermer un dossier, il faut que vous pressiez votre esprit pour chercher les connaissances que renferme cette mauvaise expérience émotionnelle. Il faut prendre ce temps, seul l'apprentissage permet d'évoluer. Si vous le faites, votre émotion négative aura été un accélérateur d'expérience.

Pour ma part j'ai réfléchi à tout ce que j'avais vécu, à mon objectif clandestin qui s'était invité sans avoir d'autorisation consciente, et voici ce que j'ai pris comme notes :

➡ J'avais eu l'idée de faire la vidéo d'un spectacle et, le jour J, j'ai cru que je faisais un spectacle filmé. J'ai inversé l'ordre des choses. Le rythme d'un tournage n'est pas le rythme d'un spectacle. J'aurais dû construire cette représentation en prenant en compte l'aspect « tournage » puisque c'était avant tout une vidéo : la vidéo d'un spectacle et non pas un spectacle en vidéo.

➡ Je pouvais faire des choses en plus que l'on n'aurait pas filmées. Par exemple, j'aurais pu commencer en allant sur scène pour parler avec le public de la vidéo, pour expliquer le concept, leur raconter ce qu'ils allaient voir, les préparer au tournage et ainsi m'y préparer. C'est quelque chose que je fais pour toutes les vidéos que je tourne avec du public.

➡ J'aurais pu faire des « pauses » durant la vidéo/spectacle pour parler au public, faire le point sur le prochain numéro et continuer.

Je vous livre les axes majeurs que j'ai identifiés, il y en a beaucoup de secondaires qui n'auraient que peu d'intérêt à être ici. Ce que je veux vraiment vous dire, c'est qu'une fois cette leçon comprise, une fois que j'avais noté tout ce que j'aurais pu faire différemment, je n'ai eu qu'une seule envie : recommencer !

Notez que les émotions négatives et dures à vivre ont disparu au fur et à mesure que se déroulait cette procédure d'auto-débriefing. Une forte envie de renouveler l'expérience avec ces nouvelles données en tête est née. Je ne l'ai pas encore fait, car mon objectif principal a quand même été atteint (il ne faut pas

oublier que la porte est ouverte, donc que l'objectif initial est validé), mais je n'exclus pas de renouveler l'expérience pour mettre en application ce que j'ai appris. Et cette nouvelle expérience me servira, quoi qu'il arrive, à mieux **identifier les exigences secrètes** qui pourraient s'immiscer dans mes prochains projets.

Lorsque vous arrivez au bout d'un objectif factuellement atteint, et que vos émotions ne sont pas alignées avec l'accomplissement :

- ➡ commencez par accepter vos émotions ;
- ➡ identifiez-les, étiquetez-les ;
- ➡ trouvez la cause de chacune de ces émotions – utilisez la technique des « pourquoi » et la reformulation si nécessaire ;
- ➡ trouvez toutes les leçons et solutions que vous pouvez retirer de cette expérience ;
- ➡ acceptez pleinement ce qu'il s'est passé et réfléchissez à la manière dont vos autres objectifs peuvent profiter de ce que vous avez appris de cette expérience.

PLUS VITE, PLUS LOIN, OU LES DEUX

Vous connaissez sans doute l'adage : « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ». Il est joli, plein de bons sentiments, mais jetez-le à la poubelle. Seul on va parfois plus vite et plus loin que si l'on est mal accompagné. Le terme « ensemble » possède évidemment une force incroyable, mais encore faut-il savoir le composer correctement et connaître la direction à suivre.

Plus vite ou plus loin vers quoi ? Puisque vous lisez ce livre, nous savons que, la priorité, c'est votre idée, votre objectif, votre projet. Vous êtes à la fois le capitaine et le cartographe qui va tracer la route ou a minima qui a fait la croix sur l'emplacement du trésor. Les pirates que vous allez recruter doivent être sélectionnés en fonction de leurs compétences pour votre aventure, mais pas seulement. C'est même secondaire, dans le sens premier du terme.

La première chose, c'est que les membres qui vont composer votre « ensemble » doivent être d'accord qu'il s'agit de votre

vision, votre idée. Ils peuvent critiquer sainement, proposer des changements, des pistes, tout en argumentant. Vous pouvez les écouter ou pas. Mais vous êtes le visionnaire ! L'histoire dira si vous aviez raison ou tort, mais à ce stade la question n'est pas là. Avant de détailler cette pensée et la méthode qui en découle, retour en arrière dans l'album de mes souvenirs.

Fin 2010, je décide que l'année suivante sera l'année où je m'essaierai à faire quelques représentations dans les théâtres. J'ai l'opportunité de le faire par le biais d'une connaissance, j'ai du temps à perdre à Paris et j'ai envie de pouvoir proposer un spectacle plutôt que de l'imposer. À l'époque, tout ce que je fais de professionnel est dans un cadre événementiel. Que ce soit du close-up, des conférences ou autre, je travaille pour un client qui impose ma présence à un groupe de personnes. J'ai aimé faire ça, c'est agréable de faire ce que l'on aime et j'étais souvent considéré comme un « cadeau » dans les endroits où j'exerçais. Mais lorsque vous êtes engagé pour un spectacle dans une société à un moment où il y a des tensions sociales entre la direction et les employés, que le spectacle a lieu en dehors des heures de travail des salariés, mais qu'il leur est quasiment obligatoire d'être présents (ou qu'il est en tout cas très mal vu de ne pas venir), alors vous montez sur scène avec un public difficile à conquérir. Dans tous les cas, ce public n'est pas venu « pour vous » et comme vous réalisez une prestation de service, vous avez la quasi-obligation de « plaire » au plus grand nombre. En résumé, vous ne pouvez pas faire une proposition artistique, mais faire ce que l'on attend de vous.

À cette époque, je signe la majorité de mes contrats avec la même agence, je gagne très bien ma vie car l'événementiel est un secteur rémunérateur. Qui plus est, il n'y a pas de dépenses en communication pour faire venir le public au spectacle puisqu'il s'agit d'événements privés ou d'entreprises. Je fais part de mes projets au directeur de cette agence et je lui propose d'héberger mon activité dans les théâtres. En gros, nous serions coproducteurs et sa société hébergerait légalement mon activité. Il m'a reçu dans son bureau et m'a expliqué pendant plus d'une heure pourquoi je ne devais pas le faire, pourquoi j'allais perdre mon temps et à quel point cette idée était inutile. J'avais beau lui répondre que je n'allais pas avoir moins de disponibilité pour ses contrats, que c'était seulement temporaire

pour vivre une aventure sans prétention et que je n'avais pas d'autre ambition que de prendre plaisir à le faire... il essayait de me ramener à la raison, à sa raison. Pour reprendre les termes de la fin de cette conversation, il m'a dit : « Tu vas perdre ton temps, ça ne sert à rien. »

Cinq ans plus tard, je suis en tournée dans les théâtres avec mon deuxième spectacle. L'aventure qui devait durer trois mois dure depuis des années, c'est mon activité à plein temps. Je m'épanouis beaucoup et j'ai abandonné l'événementiel. C'est l'un des meilleurs virages de vie que j'ai pu prendre. Et alors que je pense à bientôt écrire un nouveau spectacle, je dis à un ami : « Ce qu'il faudrait pour stimuler la créativité, c'est faire une vidéo par jour pendant un an. Ça obligerait à pousser la créativité dans ses retranchements et en plus ça habituerait à jouer devant une caméra ! » À l'époque, dans mon milieu, c'est mal vu. Hormis Vérino qui me poussera à le faire, je me suis confronté à un entourage artistique qui cherche à me décourager. Pour être sincère avec vous, deux artistes avec une grande notoriété ont même qualifié mes vidéos de « ridicules », pour l'un, et de « pathétiques », pour l'autre. J'ai même vu par hasard les SMS d'un autre mentaliste qui démontait mon projet de vidéo avec les mots durs de celui qui ne sait pas que la personne concernée lira ses messages un jour. Évidemment, il en fallait plus pour me décourager et je me suis lancé pour rendre cette idée réelle. Au bout d'une semaine, mon plus proche collaborateur artistique m'explique qu'il a peur que je me perde avec mon histoire de faire une vidéo par jour. Je le rassure en lui expliquant que ça ne remplace rien, qu'au contraire ce projet s'additionne au reste de ma vie. C'est là qu'une discussion un peu lunaire a commencé et je l'ai écouté pendant plus d'une heure m'expliquer pourquoi il fallait que j'arrête ça tout de suite et pourquoi ça n'aboutirait à rien, que je ne devais pas faire comme ça. Il appuyait également son

propos sur la déclaration d'une célèbre attachée de presse qui avait dit que les réseaux sociaux n'auraient pas d'avenir dans la communication autour d'un spectacle.

Deux ans plus tard, ma chaîne YouTube avait rassemblé 600 000 personnes. Je trouve un équilibre sain entre la création courte (faire une vidéo ne me prend que quelques jours) et la création longue (un spectacle occupe trois à quatre ans de la vie d'un artiste). Mais une nouvelle idée me traverse la tête ! Si en plus de divertir avec le mentalisme, j'écrivais un livre pour commencer à donner toutes les astuces mentales que je connais qui pourraient être utiles au grand public. Des choses simples à faire, mais efficaces au quotidien ! De nouveau, une des personnes de mon entourage très proche, aux bons conseils sur son domaine d'expertise, me démontre que c'est une perte de temps. Selon elle je vais m'éparpiller, prendre beaucoup d'énergie pour peu de résultats. S'il est vrai qu'écrire un livre est une longue tâche énergivore, cette personne invoquait qu'au mieux les personnes qui me connaissent le liraient, mais que ça ne toucherait pas le grand public. En d'autres termes : je n'avais pas d'avenir en tant qu'auteur.

Nous sommes maintenant en 2023, vous tenez mon septième ouvrage entre les mains. J'écrirai tant que j'ai quelque chose à dire et j'arrêterai le jour où ça ne m'amusera plus ou que je n'aurai plus rien de pertinent à transmettre. Dans ces trois souvenirs, les personnes qui ont tenté de me décourager se projetaient à ma place, elles imaginaient mes projets comme si c'étaient les leurs et y projetaient leurs propres objectifs. Dans les trois cas, leur priorité était d'estimer le potentiel de gains professionnels alors que je ne visais que la réalisation personnelle, l'épanouissement et la concrétisation de mes idées. Le fait que ces trois projets aient eu du succès dans ma carrière est une conséquence mais pas un but premier, ça n'était pas le moteur. J'ai d'ailleurs pris ces trois exemples en toute conscience, je pourrais aussi dresser une liste de tout ce que j'ai entrepris alors qu'on me l'avait déconseillé et qui

n'ont pas eu la même réussite. Mais, in fine, les objectifs étaient toujours les mêmes : terminer, aller au bout des choses, comprendre.

La leçon que j'ai tirée d'une vie de projets est que si « ensemble, on va plus loin », il ne faut pas prendre la route avec n'importe qui. Les personnes qui seront les bons copilotes de vos idées ne sont pas forcément les mêmes qui vous ont accompagné vers une cible radicalement différente. Et surtout : **votre vision prime**.

Il doit être clair pour tout le monde que vous êtes le garant de la vision finale. Que cela ne vous empêche pas d'être à l'écoute, de peser la pertinence des avis que l'on pourrait vous donner. Mais personne ne doit prendre la barre à votre place, même si vous avez décidé de dévier le cap. Parfois, l'île au bout de la route sera merveilleuse, parfois, vous vous rendrez compte que vous aurez juste appris à naviguer. Dans tous les cas, **c'est votre responsabilité, c'est votre idée**. Vous seul avez effectué le travail personnel de savoir pourquoi vous avanciez dans cette direction.

Les personnes qui vous entourent doivent avoir des compétences, certes, mais surtout ce qu'il convient d'appeler aujourd'hui des « compétences douces », les *soft skills*, et un bon état esprit. L'esprit de camaraderie et la reconnaissance de votre légitimité à choisir la direction ne peuvent pas être négligés. Il vaut mieux avoir dans son entourage (je parle bien des personnes qui sont impliquées dans la poursuite de votre objectif) des gens possédant moins de compétences, mais le bon état d'esprit. Dans les trois exemples que je vous dévoilais plus haut, les trois personnes étaient très compétentes dans leur domaine, je leur faisais confiance. Je suis persuadé que leurs expertises et leurs expériences auraient été précieuses dans ces

trois aventures. Pourtant j'ai préféré avancer seul, jusqu'à trouver les bonnes personnes, plutôt que d'abandonner ou d'être entouré par une équipe qui m'imposerait sa propre vision.

LES *SOFT SKILLS*

Concernant les compétences douces, ce sont les qualités que l'on n'apprend pas comme telles à l'école. Voici une liste des soft skills que je trouve indispensables pour les autres et pour moi. C'est une bonne occasion d'identifier celles qui vous semblent importantes que vous pourriez améliorer chez vous.

- ➡ L'esprit d'équipe : si « ensemble on va plus loin », il est évident qu'il faut savoir penser collectif. La performance individuelle doit s'effacer derrière une franche cohésion.
- ➡ La négociation : ôtez de vos pensées l'aspect financier, je fais référence à la négociation d'idées. Comment intégrer les points de vue des uns et des autres, comment argumenter pour défendre et expliquer son avis, comment rebondir sur les idées et les positions des autres. Cette compétence me semble indispensable et témoigne d'une intelligence sociale doublée d'une qualité de raisonnement réfléchi.
- ➡ La capacité d'adaptation : comment être flexible, comment savoir changer de forme. Voici une qualité qui a changé la donne pour beaucoup d'objectifs durant la période du confinement lié aux premières vagues du Covid-19. Je suis le premier à apprécier le confort de la routine, de ce que je connais et de ce que je maîtrise. La véritable capacité d'adaptation c'est d'être prêt à accueillir tous les changements en les voyant comme un jeu aux règles évolutives. Cette compétence douce ricoche naturellement avec la suivante.
- ➡ La curiosité : c'est la base de la connaissance en continu. Elle alimente l'envie d'apprendre et l'envie de comprendre, une volonté de ne pas se contenter de peu. De se dire que l'on peut aller plus loin, que l'on peut évoluer ou préciser son savoir.

➡ La loyauté : je ne crois pas déjà avoir vu ce terme dans les listes des soft skills recommandés dans les livres professionnels ou de développement personnel. C'est un critère que je m'impose et que j'attends des autres dans tous les aspects de ma vie. La loyauté est l'un des socles de la confiance. Je suis loyal en amitié et professionnellement, j'accorde ma confiance sans limite mais j'attends en retour une saine loyauté. Pas de soumission, pas de compromis de valeurs ou d'opinions, une juste considération. Je fais attention d'avoir la même loyauté en retour de la confiance que l'on peut m'accorder.

En conclusion, il faut parfois commencer à avancer seul, plus vite, le temps de trouver le bon ensemble qui permettra d'aller plus loin. Pour cet ensemble, les personnes qui graviteront autour de votre projet devront :

- ➡ avoir un état d'esprit compatible avec le vôtre ;
- ➡ faire preuve d'une certaine joie de vivre ;
- ➡ accepter votre vision et le fait que vous soyez la boussole de l'objectif ;
- ➡ avoir les bons soft skills ;
- ➡ avoir les bonnes compétences, la bonne expertise.

Les cinq points sont listés dans l'ordre des priorités que j'utilise pour moi, pour aller au bout de mes idées. Libre à vous de vous les approprier selon votre manière de faire.

« NAGE DROIT DEVANT TOI ! »

« Nage droit devant toi, nage droit devant toi », c'est la chanson que chante Dory à tue-tête dans le film d'animation *Le Monde de Némó*. Et elle n'a pas tort. Longtemps j'ai cru que la force résidait dans la capacité à mettre des œillères pour ne pas voir ou entendre les réflexions méchantes et les remarques désobligeantes. Pas les critiques constructives, mais celles qui sont gratuites ou, pire, celles qui ont une argumentation fallacieuse. C'était une erreur de ma part. Tout d'abord, on ne peut pas tout filtrer, on ne peut pas se protéger de tout. Viendra toujours le moment où **la flèche empoisonnée touchera sa cible**, et ça fera mal.

Avant d'aller plus loin, je vais vous raconter quelques souvenirs qui me serviront d'exemple pour la suite.

Lorsque je me suis lancé dans la magie puis dans le mentalisme, j'ai toujours eu de bons échos, que ce soit de la part du public mais aussi de la part de mes confrères. Puis, j'ai commencé à avoir ma petite notoriété locale. À compter de ce jour, mon spectacle est devenu moins « bon » pour mes confrères, ma cote artistique baissait dans mon milieu à mesure que mes contrats augmentaient. Jusqu'au jour où j'ai pu lire que le président du club de magie d'Angoulême de l'époque (la magie est organisée sous forme de fédération en France) me qualifiait de minable et d'opportuniste. Comme vous vous en doutez, j'ai été très blessé. Je n'étais pas censé le savoir, mais ce jour-là je n'avais pas dû bien positionner mes œillères.

J'ai pris le temps de changer ma manière de fonctionner. Je me suis dit que la bonne solution était de me blinder. Comme pour une phobie ou une allergie, j'allais me confronter au poison pour me désensibiliser. Des années plus tard, je commence le théâtre, passe de mon petit « 49 places » au beau « 100 places » qu'est le Point-Virgule, puis les 500 places du Grand Point-Virgule. Plus ma jauge de spectateurs augmentait dans les théâtres, plus je pouvais lire et entendre des phrases dures venant de mon milieu. Des personnes que je ne connaissais pas, mais qui étaient pourtant amoureuses de la même passion. Si les pics que je recevais étaient aussi acérés lorsque je faisais bien mon travail, je vous laisse imaginer ce qu'ils pouvaient être lorsque j'étais moins bon. De nouveau, tout ça m'a atteint. J'ai encore admis que ma méthode n'était pas bonne. Il fallait que je change à nouveau mon comportement face aux critiques.

Les phrases que l'on se dit ont un pouvoir de configuration sur notre cerveau. Nos pensées suivent des raisonnements que nous pouvons encoder malgré nous. Si je suis certain de ne pas avoir de mémoire, je retiendrai moins bien que si j'ai confiance en mes capacités cognitives. Alors je me suis dit la chose suivante :

« **Ce que je fais n'est pas ce que je suis.** » En d'autres termes, les idées que je réalise, ce que je peux faire ou ne pas faire, ne sont pas « moi », mais des représentations de mes idées, de mes pensées.

Cette phrase s'est implantée au plus profond de mon esprit. Mieux qu'un bouclier, elle me permet de me confronter aux critiques en les déviant au moment où elles auraient pu m'impacter. Mais je ne me suis pas arrêté là, j'ai cherché à comprendre le fondement de ces réflexions parfois plus que tranchées. Quelle est l'intention de celui ou celle qui attaque ? J'y ai trouvé deux réponses plausibles.

La première est de **sous-estimer la durée de vie d'un propos**. Repensez à des discussions que vous avez pu entendre entre deux amis, deux collègues, ou même des discussions dont vous faisiez partie, à propos d'une tierce personne. Combien de fois sont prononcés des mots durs, voire violents ? « Untel est vraiment nul, je ne le supporte pas ! », pourtant si on demandait à l'auteur d'une telle phrase d'expliquer réellement son opinion sur « untel », celle-ci serait beaucoup plus nuancée. Nous exagérons volontiers lorsque nous discutons dans le cadre privé et, une fois prononcées, les paroles n'existent plus et ne font pas acte de vérité absolue. Les écrits, eux, ont la mauvaise manie de rester. Ce qu'une personne va écrire dans un mail, un SMS, un forum ou un réseau social, gardera sa puissance négative. Lorsque la personne l'écrit, par exagération ou sous le coup d'une émotion, elle se décharge en quelques secondes et passe à autre chose. Mais si la personne concernée lit ce propos une semaine plus tard, elle recevra ces mots comme une gifle et la douleur persistera. On oublie que les remarques désobligeantes

sont souvent caricaturales et éphémères pour la personne qui les prononce.

Deuxièmement, il faut comprendre qu'une critique n'est que le reflet d'un miroir. Ce miroir capte les défauts, les peurs, les frustrations, les angoisses profondes, les regrets de la personne qui va attaquer. Les critiques que j'ai pu recevoir lorsque mon premier spectacle commençait à réunir un nombre de spectateurs important étaient souvent formulées par des artistes qui n'avaient pas osé se mettre en danger en allant jouer au théâtre, en essayant de ne pas perdre leur investissement. Les personnes qui expliquaient ce que j'aurais dû faire ou ne pas faire le faisaient après le match, il est très facile de prévoir la météo de la veille et dire ensuite qu'il fallait prendre un parapluie.

À partir de cette réflexion, j'ai pu comprendre ce raisonnement. Et donc être « raisonnable », dans le sens où je savais analyser la situation pour ne pas être heurté par ce que je lisais ou par ce que j'entendais.

En 2017, je commence à faire la tournée des salons du Livre pour rencontrer mes lectrices et lecteurs, discuter avec eux, signer les livres, etc. Je me faisais une joie de mettre un pied dans cet univers. Lors de rencontres chez les libraires, tout se passait bien mais j'ai pu remarquer dans les salons du Livre que les personnes comme moi, disposant d'une large audience sur les réseaux sociaux, pouvaient agacer certains des auteurs. Ils pouvaient se dire que les gens qui venaient me voir n'étaient pas de vrais lecteurs, que mon livre était un goodies (comme un t-shirt ou un mug avec mon nom), que c'était éphémère. Je comprends que les files d'attente interminables devant les auteurs qui étaient vidéastes sur YouTube pouvaient les frustrer. Comme d'autres, plus tard, je sortais mon premier livre et j'avais déjà un public, alors que la majorité des auteurs mettent du temps à construire une communauté fidèle, en faisant beaucoup d'efforts et quelques sacrifices. Je me suis dit que je n'étais pas mon livre, qu'ils disaient ça entre eux pour baisser la frustration qu'ils ressentaient et que ça résonnait avec des choses qu'ils n'avaient pas faites (personne n'empêche qui que ce soit d'utiliser les réseaux sociaux comme je le faisais, et de faire découvrir ainsi son travail).

Quelle que soit l'idée que vous matérialisez, l'objectif que vous cherchez à atteindre, le projet que vous souhaitez accomplir, vous serez parfois la cible de critiques exagérées. Frontalement ou indirectement. Rappelez-vous que nous y sommes tous confrontés. J'imagine que si nous analysons sincèrement notre comportement quotidien, nous constaterions que si nous sommes parfois victimes, nous pouvons aussi parfois être bourreaux des autres.

Ne cherchez pas à convaincre les autres qu'ils se trompent à votre sujet. Vous dépenserez beaucoup trop d'énergie à argumenter, expliquer, puisque le débat est perdu d'avance : rappelez-vous qu'ils ne pensent pas tellement, ou raisonnablement, les remarques telles qu'elles sont prononcées. Ne cherchez pas à modifier votre manière de faire si elle suit votre plan initial, pour tenter vainement de faire changer des opinions.

Comme Dory, nagez droit devant vous. Ne vous nourrissez que des remarques constructives de votre cercle de confiance, des personnes qui possèdent les données permettant d'avoir un conseil, des gens qui connaissent les tenants et aboutissants de qui vous êtes, de ce que vous faites, de pourquoi vous le faites.

Rappelez-vous de ces cinq points qui m'ont permis de ne plus être atteint :

- ➔ Vous ne pouvez pas vous isoler des critiques exagérées.
- ➔ Vous ne pouvez pas espérer vous blinder à force de temps et de répétitions.
- ➔ Vous n'êtes pas ce que vous réalisez.
- ➔ Les remarques dures sont oubliées par leur auteur à l'instant même où elles sont prononcées.
- ➔ Les phrases blessantes donnent plus d'informations sur les peurs ou les frustrations des personnes qui les formulent que sur ce qu'elles prétendent réellement dire.

IL EST TOUJOURS L'HEURE DE FAIRE LA FÊTE

CÉLÉBRER CHAQUE ÉTAPE

Vous cherchez une source de motivation inépuisable ? Elle est dans ce chapitre. Cette méthode de motivation est une manière différente de célébrer ses succès. Depuis 2006, j'utilise une alternative à la célébration finale, cette célébration que l'on fait lorsqu'un projet se termine, qu'un but est pleinement atteint. Ce que j'ai mis en place est une méthode puissante et simple à instaurer.

Depuis des années, les quelques propositions que j'ai pu recevoir du monde de la télévision ne m'ont pas convaincu. Non pas que les idées que l'on me présentait étaient mauvaises, simplement elles ne me correspondaient pas. Les personnes qui souhaitaient que je les réalise ne m'avaient pas cerné ou m'avaient choisi par défaut.

Début 2021, un appel d'un certain Ronan change la donne ! Il me propose une place de chroniqueur pour une émission qui durera une courte saison de douze épisodes et qui sera présentée par Michel Cymes. Tout ce que me propose Ronan est en accord avec qui je suis : ma manière de travailler et les choses que j'aime faire ou pas. Je suis impressionné qu'il se soit à ce point intéressé à mon travail et à ma façon de voir les choses. Une heure à discuter ensemble suffit à me convaincre de me lancer dans cette belle aventure et de vivre une chouette expérience aux côtés de l'équipe des chroniqueurs. À l'issue de cette émission, Ronan et moi discutons de notre facilité à travailler ensemble et il me propose que nous écrivions un programme à trois (lui, Caroline qui est son binôme, et moi). Sans savoir si ça pourrait intéresser quelqu'un, nous nous lançons pour écrire le meilleur programme de mentalisme qui me correspondrait.

Au terme de plusieurs semaines de travail, nous aboutissons à une version satisfaisante de La Grande Expérience. Cette émission, née de nos quatre cerveaux (j'avais demandé à mon compère de mentalisme Pierre Boc de nous rejoindre aux brainstormings), est finalement présentée aux chaînes de télévision. Tous nos rendez-vous réservent un bon accueil à notre projet et le groupe TF1 se positionne immédiatement.

Le contrat est signé, l'émission sera diffusée sur TMC en prime time. Petit hic néanmoins, nous sommes déjà en mars 2022 lorsque le contrat se signe (les mois passent vite) et TMC nous fait savoir qu'elle aimerait diffuser le programme avant

l'été, donc au plus tard fin juin 2022 ! Panique à bord puisque je suis en pleine tournée de création du nouveau spectacle (une dizaine de spectacles par mois, loin de mon domicile) et qu'il faudrait tout filmer en avril pour pouvoir monter l'émission et la rendre fin mai.

Un casse-tête d'agenda que Ronan, Caro et Fanny vont devoir gérer à ma place. En effet, il ne s'agit pas d'un simple tournage en plateau de télévision, nous avons décidé que l'intégralité de l'émission aurait lieu en « extérieur », c'est-à-dire dans des lieux spécifiques autres qu'un plateau d'enregistrement. Qui dit lieux différents, non adaptés à des tournages, dit autorisations, préparations, installations, imprévus, etc. Et nous estimons qu'il faut que je tourne douze jours au total ! Fanny imbrique des journées et demi-journées dans mon agenda et arrive miraculeusement à rendre ce projet possible (en réalité, c'est elle, le miracle). Je vous épargne les détails (passionnants, mais inutiles dans ce chapitre) de cette période, mais sachez que nous réussissons à rendre le programme dans les temps et que la chaîne est très satisfaite de ce qu'elle découvre.

De notre côté, il y a deux moments intenses dont nous nous souviendrons. Le clap de fin de tournage, sur la terrasse de Caro, lorsque je dis « au revoir » avec les toits de Paris en guise de fond, et le moment où le fichier de l'émission est prêt, avec toutes les finitions que nous avons apportées. Nous avons célébré ces deux moments, dans le sens où nous les avons vécus pleinement en appréciant tout ce qui avait été fait.

Mais, il y a toujours un « mais », l'émission ne sera pas diffusée en juin. On nous annonce que ce sera plutôt en septembre. Les raisons sont multiples et toutes valables. Mon programme fait figure d'ovni dans ce que propose habituellement la télévision, il y a des impératifs de programmation, l'été n'est pas propice à tester

un nouveau prime time, etc. En septembre, nous n'avons pas de nouvelles. Nous patientons et relançons la chaîne début octobre. Je commence à me demander si le groupe TF1 n'a pas acheté l'émission pour éviter qu'une autre chaîne concurrente ne l'obtienne (c'est une pratique qui se faisait dans le milieu du cinéma, par exemple). Pour me rassurer, on me confirme que tout le monde adore l'émission, qu'ils y croient beaucoup et leur sincérité est visible. Ils cherchent le « bon » moment pour la diffusion. Les semaines passent, toujours pas de visibilité. Aurore, mon attachée de presse, angoisse à l'idée de ne pas connaître cette date, car les programmes télé vendus en kiosque bouclent avec trois semaines d'avance sur les dates de diffusion. Si nous ratons le coche, il n'y aura pas de promotion concernant le prime time.

Enfin une date est annoncée ! Le 23 décembre 2022 ! C'est fixé et validé. Une excellente surprise et nous lançons la communication pour que le public soit au courant de cette émission un peu originale. Le lendemain de la diffusion nous avons les retours de la chaîne, ils sont très contents des audiences. De mon côté, je suis surtout satisfait des retours que j'ai pu recevoir ou lire aussi bien des personnes qui me connaissaient déjà que de celles qui me découvraient. Créer un programme de divertissement titillant l'intelligence n'était pas un projet simple à défendre, l'objectif central est atteint.

Revenons maintenant en arrière, si nous avions attendu la finalité de cette idée, c'est-à-dire la diffusion, pour prendre le temps d'apprécier et de célébrer, nous aurions été frustrés pendant sept mois ! Nous aurions fait un déni du travail titanesque qui a été accompli. La fin du tournage est une victoire, la fin du montage est une victoire, chaque séquence que nous arrivions à tourner comme ce que nous avions en tête

était une petite victoire à constater, à apprécier et à célébrer. Il est (trop) facile de passer à côté.

Célébrez vos victoires, surtout les intermédiaires. Chaque accomplissement mérite que vous le regardiez et que vous vous sentiez reconnaissant. C'est un état d'esprit facile à adopter et que vous allez rendre physique, pour y trouver une source de motivation permanente.

SE SOUVENIR ET CÉLÉBRER A POSTERIORI

Lorsque j'ai joué mon troisième spectacle, *Singularité*, pour la dernière fois, cela a mis fin à une histoire incroyable qui se terminait : un spectacle lancé à l'Olympia, avec des années de tournées, des salles toujours plus grandes et un public toujours plus présent. Je suis allé le jouer en France, en Belgique, en Suisse, dans les Caraïbes, en Nouvelle-Calédonie, en Polynésie, au Canada, etc. J'aurais mille souvenirs à vous raconter, beaucoup de joies et de premières fois.

Mais que reste-t-il de tout cela une fois le spectacle terminé, une fois le rideau de la dernière représentation baissé ? Pas grand-chose, il faut l'avouer... De l'immatériel, des sensations, mais ceux qui n'étaient pas là pour assister à une représentation ne sauront jamais ce que c'était. Et puisque ce spectacle ne se joue plus, je vais petit à petit enfouir ces souvenirs dans ma mémoire.

C'était sans compter sur Fanny qui, il y a un an, m'a fait une belle surprise. J'entre dans les loges du Palais des Glaces pour me changer et j'y découvre un immense carton avec un cadre à l'intérieur. Ce cadre, c'est un tirage géant d'une photo de ma dernière représentation. Laura, ma photographe, est placée derrière moi et capture tout le public ainsi que moi, assis sur la scène. Sur cette belle photo a été créé un « Ticket d'Or », qui symbolise le cap des 50 000 spectateurs venus à un spectacle ! Ce cadre, un peu démesuré, ne résonne pas avec l'ego. Il symbolise une période, des souvenirs, une équipe. Il est le reflet d'un projet qui a pris fin, quand je lis « Fabien Olicard » dessus je n'entends pas mon nom, mais ceux des dizaines de personnes qui ont contribué à cette aventure.

Ne négligez aucune réussite, les petites, les grosses, les étapes franchies, les projets terminés. Félicitez-vous et vous changerez votre rapport au monde. Tout prendra du sens et votre confiance sera boostée. C'est une source permanente de motivation. Cette mentalité est une récompense également pour toutes vos ressources personnelles qui se mobilisent sans se plaindre chaque jour pour mille et une petites actions.

Il arrive souvent que je m'offre un cadeau en guise de récompense. Un objet, un moment, du temps libre, je cherche le cadeau qui me fera le plus plaisir dans l'instant. Je ne projette pas cet instant comme une carotte pour me faire avancer, mais comme une douceur qui me dit : « Toi et moi, on sait que tu as tenu bon, bravo ! » Ce cadeau n'est pas lié à la réussite ou au succès d'un objectif. Il marque le moment où je suis venu au bout de ce que je devais faire. Par exemple, pour ce livre, mon cadeau (je vous avoue que je n'ai pas encore décidé ce que ça

sera) m'attendra lorsque j'aurai rendu la version définitive du texte à mes éditrices. Je me l'offrirai sans attendre de savoir si cet ouvrage aura du succès ou pas car, quoi qu'il arrive, j'aurai fait le même effort pour le faire exister.

Motivez-vous par un cadeau (physique ou immatériel). En vous l'offrant à ce moment charnière où s'achève la réalisation d'un gros objectif, vous recevez une récompense méritée, qui a du sens, qui multipliera votre émotion positive et qui décuplera votre force et votre motivation pour les semaines à venir. À noter que tout ce concept ne s'applique pas uniquement à votre vie professionnelle, loin de là. Dans votre vie personnelle aussi célébrez chaque petite victoire et offrez-vous quelque chose que vous méritez à des moments clés. C'est essentiel.

Il est également intéressant et important de tenir un calendrier des petites victoires. J'avais abordé ce sujet dans mon livre *Le bonheur est caché dans un coin de cerveau*¹. Ce carnet sera la source de motivation permanente dont je vous parlais, il y a quelques paragraphes.

Chaque fin de semaine, réfléchissez à ce que vous avez accompli qui va dans le sens de votre objectif : les bonnes nouvelles, les étapes que vous avez franchies, toutes vos petites fiertés ou tout ce qui a provoqué une vive émotion positive. Par souci de simplicité, je tiens une note dans mon téléphone portable, mais vous pourriez tout autant le faire dans un carnet dédié. À chaque fois que votre motivation sera basse, que vous voyez que votre mental lambine et cherche à vous dévier de l'objectif, relisez tout ce que vous avez noté et réalisez le chemin que vous avez déjà parcouru. Vous aurez une sensation d'accomplissement et vous pourrez surfer émotionnellement dessus pour vous remettre en selle.

Mon rythme de notation est plutôt mensuel. Je vous recommande néanmoins de noter vos accomplissements de façon hebdomadaire dans un premier temps, vous pouvez également penser quotidiennement au point positif de votre journée. Inutile de le noter, faites-le mentalement lors du coucher. Ne cherchez pas à évaluer si les tâches que vous avez accomplies étaient suffisantes, assez bien ou à la hauteur. Soyez factuel !

Prenons l'exemple où l'une des étapes de votre objectif est d'écrire des lettres de motivations et que vous en avez réalisé vingt dans la journée : laissez-moi vous dire bravo ! Vous pourriez me rétorquer qu'elles n'étaient pas assez bien écrites à votre goût, que vous auriez pu vous appliquer sur le style, qu'une fois postées vous avez pensé à des choses super que vous auriez pu rajouter. Oui, mais en attendant, vous avez fait les vingt lettres que vous comptiez faire, commencez par vous féliciter.

Finalement, je note un peu de tout dans mon carnet, mais essentiellement les tâches lourdes qui sont terminées. En matière de sentiment d'accomplissement et de motivation, c'est bien plus efficace qu'un succès.

C'est l'accomplissement d'une tâche lourde qui nourrira votre motivation à la relecture de vos notes. Si vous souhaitez être jusqu'au-boutiste comme je le suis, inscrivez toutes les tâches lourdes réalisées dans votre vie personnelle et professionnelle, ainsi que les moments marquants dans tous les aspects de votre vie. J'ai beaucoup d'idées et, depuis longtemps, je me donne les outils et les moyens pour les rendre réelles. Je pourrais avoir tendance à oublier la concrétisation des précédentes, mais en

notant ce qu'elles m'ont apporté je ne peux pas « oublier de m'en souvenir ». Parce qu'évidemment vous ne les oublierez pas réellement, mais elles peuvent passer sous votre radar mental et vous pouvez parfois avoir l'impression de n'avoir rien fait de « spécial ».

Concluons donc ce que nous avons vu pour avoir toujours l'occasion de célébrer vos victoires et d'y trouver de la motivation en abondance :

- ➔ Prenez le temps de savourer et de célébrer les instants intermédiaires juste avant « l'après ». Si vous le faites après, vous serez déjà dans le passé et aurez peut-être le sentiment d'être passé à côté de ce que vous avez vécu.
- ➔ Matérialisez l'accomplissement des objectifs lourds et immatériels. Offrez-vous quelque chose, du temps, un moment. Vous pouvez aussi imaginer comment rendre matériel ce souvenir.
- ➔ Tenez un calendrier de vos victoires, notez l'accomplissement des lourdes tâches et référencez tout ce que vous avez réalisé dans votre vie personnelle et professionnelle.

L'ART DE PERSÉVÉRER

Terminons cette partie avec les meilleurs carburants à votre disposition pour affronter les péripéties que vous allez rencontrer. La volonté et la motivation ne sont pas si différentes l'une de l'autre, pourtant la persévérance est une manière d'agir qui peut se déclencher sur une simple décision, sans avoir de motivations préalables. Ces concepts peuvent vous sembler abstraits. Je vais vous emmener dans un souvenir récent, puis vous donner toutes les clés.

Début 2022, Fanny m'apprend qu'elle va s'inscrire au semi-marathon de Paris ! Au bureau, Pauline court également. Je salue vraiment ces challenges personnels car lorsque l'on fait une course, on est en compétition contre soi-même.

J'aime également courir, je pratique le running depuis des années. Tout a commencé à La Rochelle quand j'ai arrêté de fumer la cigarette. J'étais très addict et je commençais mes journées par fumer deux à trois cigarettes dès le réveil pour remettre à niveau la nicotine dans mon cerveau. Pour casser ce rituel, et ne pas penser à cette envie de fumer toute la matinée, j'avais pris comme nouvelle habitude de sauter du lit pour aller courir. Je vous assure qu'après une dizaine de kilomètres je pensais plus à mon petit déjeuner et à ma douche qu'à l'envie de fumer.

Seulement en 2022, ça fait deux ans que je n'ai pas couru... Le premier confinement a cassé mes habitudes, j'ai arrêté le sport et je ne l'ai jamais repris. J'aurais adoré faire la course en même temps que Fanny (pas « avec » puisqu'elle irait plus vite que moi), mais il faut être réaliste : 21,0975 km quand tu n'as pas couru depuis deux ans, ce n'est pas quelque chose de raisonnable.

Alors, pour célébrer l'événement et faire acte de solidarité, je dis à Fanny que je l'accompagnerai sur la ligne de départ. Il faut se lever tôt, il y a beaucoup d'attente. C'est son premier semi-marathon, je dois être là au départ et à l'arrivée pour la soutenir et lui transmettre de la motivation. Le projet est validé et nous apprenons que les départs se font dans des sas fermés par des barrières. Ils ne peuvent pas faire partir 40 000 personnes en une seule fois, donc les coureurs et les coureuses sont divisés en plusieurs groupes et les départs vont s'étaler sur plus d'une heure. Pour autant, les participants ont tous rendez-vous à la même heure ! Et seules les personnes avec un dossard pourront accéder aux sas. Je ne pourrai donc

pas accompagner Fanny et je devrai me contenter de l'applaudir au premier kilomètre et à l'arrivée. Sauf, si je fais la course moi aussi !

Ainsi soit-il ! Je m'inscris officiellement au semi-marathon de Paris 2022, mais pour ne pas le courir. Étrange objectif, n'est-ce pas ? En plus de la soutenir, ma présence lui permet aussi de prévoir un vêtement, de l'eau ou autre chose qu'elle pourra me laisser au moment de partir. Pour que mon inscription soit valide, je passe une visite médicale m'autorisant à courir. Ce qui renforce une idée qui me trotte dans la tête : quitte à faire toutes ces démarches et à payer mon inscription, pourquoi ne pas profiter de cet élan pour reprendre le sport ? C'est quand même une bonne occasion de courir ! Entendons-nous bien, après deux ans d'arrêt, je ne compte pas faire les 21 km, mais pourquoi pas courir entre 3 et 7 km, à mon rythme, puis décrocher de la course pour attendre Fanny sur la ligne d'arrivée ?

C'est dans cet état d'esprit que nous nous retrouvons le matin de la course, dans le froid, en train de patienter dans le sas de ceux qui pensent faire plus de 2 h 10 min. Mon état d'esprit est clair : faire quelques kilomètres comme je peux, sans aucune pression. Si je cours seulement dix minutes ça sera OK, ça sera mieux que zéro, mieux que de ne pas reprendre du tout. Je suis tout à fait à l'aise avec ça. D'ailleurs, je suis très mal équipé pour courir : j'ai un sac à dos un peu chargé, un sweat à capuche épais et encombrant, je sais que je ne ferai pas plus de 5 km, une distance plutôt pas mal pour une reprise. Nous sommes donc le jour J, avec 20 minutes de préparation pour ma part, du matériel de dilettante, et je suis en train de visualiser le café que je prendrai quand j'attendrai les finishers (les personnes qui ont déjà franchi l'arrivée).

Top départ ! Tout mon sas s'élance et je perds de vue Fanny en précisément cinq secondes ! Je suis encore à l'arrêt car j'ai oublié de lancer la musique sur mon

téléphone pour rythmer un peu ma course. Je suis encore en train de choisir une playlist que quelques centaines de personnes sont déjà passées devant moi. Je prends la course, petites foulées, c'est dur. Je n'ai pas envie de courir, j'ai peu de sources de motivations, je persévère au mental en me disant qu'il faut au moins que j'écoute trois chansons entièrement. Je franchis le troisième kilomètre, j'ai beaucoup de mal, je pense avec empathie à celles et ceux qui vont parcourir sept fois cette distance pour passer la ligne finale... les pauvres !

Toujours pas de source de motivation, mais je veux savoir si je peux continuer un peu ou pas. J'ai l'impression qu'il faut que j'arrête, que mon corps entier n'est que souffrance. Une impression n'étant qu'un ressenti, je m'analyse rapidement : est-ce que mes jambes sont réellement douloureuses ? Non, pas du tout, tout au plus un peu lourdes. Est-ce que mes poumons sont en feu, comme j'en ai l'impression ? Non plus, j'ai juste le souffle court. Est-ce que mon cœur s'emballe ? Oui, je dois être entre 150 et 160 battements par minute. Est-ce que je ressens des douleurs réelles, que je pourrais situer sur mon corps ? Définitivement non. Il faut me rendre à l'évidence : mon cerveau me fait croire que j'ai mal car je consomme beaucoup d'énergie, je fais un effort dont il n'a plus l'habitude et il veut me protéger de cet effort. Objectivement tout va bien, c'est étrange de le constater, hormis ce souffle court et mon cœur qui a logiquement accéléré son rythme. Je décide de persévérer, de continuer à courir jusqu'au cinquième kilomètre.

Arrivé au cinquième, j'ai atteint le second souffle ! Ce vieil ami ! C'est une sensation très agréable à vivre et à observer. Il faut du temps au corps pour comprendre ce qu'il se passe et mettre en place des mécanismes qui vont lui permettre de supporter l'effort. Au bout d'une vingtaine de minutes, plus ou moins suivant l'habitude, l'individu et l'échauffement, le cerveau ordonne une régulation physiologique (principalement le cœur et les poumons) et une régulation hormonale.

Sur le terrain, mon cœur battait toujours vite, mais mon cerveau ne me disait plus que mes poumons ou ma gorge étaient en feu, et surtout, je n'étais plus essoufflé (d'où le nom de « second souffle »). Je décide de profiter un petit peu de cette sensation assez agréable parce que le cerveau a libéré de l'endorphine, une hormone antalgique et relaxante qui me permet de supporter l'effort.

J'arrive au septième kilomètre, c'est bien assez. Je ne compte pas courir éternellement et je trouve que d'avoir presque parcouru 33 % du parcours est admirable. Je vais m'arrêter et prendre les transports ou un taxi pour aller attendre à l'arrivée du semi-marathon. Sauf que je suis en plein milieu du bois de Vincennes. Je n'avais pas pris conscience que j'allais m'arrêter au milieu de nulle part. Ce n'est pas l'idéal. Si je veux rejoindre le métro, il va falloir que je marche 30 minutes ou plus. Pour trouver un taxi, il va sûrement me falloir autant de temps en sachant que je n'ai aucune idée de la direction à prendre (le semi-marathon bloque des rues et je n'ai pas conscience de l'état de la circulation). La solution impensable et pourtant la plus logique est de continuer à courir pour sortir du bois. Je vais être honnête avec vous, cette décision ne m'enchanté pas. Je n'ai pas du tout envie de le faire.

En plein milieu du bois, je passe devant le panneau du dixième kilomètre. Je viens donc de réaliser la moitié du semi-marathon. Vous me voyez venir... et si je le tentais ? Si je le finissais ? Peu importe le temps réalisé, tant que je peux avancer et que la voiture-balai ne touche pas mes chevilles, je vais essayer de finir cette course. Certes, je ne verrai pas Fanny franchir la ligne, mais je peux lui envoyer un sms pour lui dire que je suis toujours dans la course avec elle ! Alors c'est parti, il va falloir trouver la bonne recette entre persévérance et motivation pour ne pas lâcher. Car le gain de motivation que m'a donné la vision des 10,5 km de la course ne va pas être éternel. Je vais devoir lutter contre mon cerveau qui va me souffler

d'abandonner, qui va s'ennuyer, qui va me rappeler que mon équipement n'est pas adapté. Je vais devoir dompter ce corps non préparé et les réelles douleurs qui commencent à arriver. Je vais aussi devoir être attentif pour assumer le fait d'arrêter si je sens que je vais me blesser ou prendre un risque inutile.

J'organise des jeux mentaux, j'essaie de dévier mon attention sur des calculs, des questions, qui monopolisent mes pensées. Quand je reprends « conscience » de la course, 500 à 600 m ont passé. J'aborde chaque kilomètre comme une entité indépendante, je ne me soucie plus du pourcentage de la course qu'il me reste à parcourir. J'alterne entre marche rapide et course. Je ralentis ma foulée en écoutant mes jambes. J'ai l'impression d'être tellement lent que je me demande si je n'irai pas plus vite en ne faisant que de la marche rapide. Il y a un senior près de moi qui a la même petite foulée, je reste à son niveau et me remets en marche rapide. Force est de constater qu'il avance plus vite ! Il faut donc que je continue de courir, aussi courtes soient mes foulées. Alors, comme disait Mano Solo : « Et j'avance, j'avance, et c'est tout qui recommence. »

J'atteins le dix-huitième kilomètre et j'ai une envie pressante depuis plus d'une heure. J'ai bu un café juste avant la course et je vous rappelle que je ne comptais pas courir longtemps... Je n'ai pris aucune précaution avant le départ. Pas loin de moi se trouvent un ravitaillement et des toilettes temporaires. Je m'y arrête, en profite pour manger un bout de pain d'épice (c'est incroyable, en plein effort, de sentir les nutriments aller directement dans le muscle, de constater la différence lorsque le plein est fait). Cet arrêt dure deux minutes, grand maximum, et impossible de repartir ! Je suis Pinocchio, j'ai deux jambes de bois et les articulations rouillées. Cet arrêt, aussi bref fût-il, empêche la machine de démarrer. Ironie du sort, il me reste à parcourir les mêmes 3 km que ceux que je comptais faire initialement. C'est très dur pour mon estime de me dire que je vais abandonner si près du but.

Je respire, profondément, je rationalise, aussi. Il va bien falloir que je rentre chez moi, que je me déplace un minimum, mon état ne nécessite clairement pas que l'on me porte non plus ! Donc je peux mettre un pied devant l'autre. Alors, je reprends la route doucement, en marchant. Quitte à faire le point et à marcher, autant accomplir un peu de distance supplémentaire. Je communique par message avec Fanny qui me dit d'arrêter, elle a bien sûr terminé sa course avec succès, elle me propose même de venir me chercher en taxi. Une sacrée ironie lorsque l'on se rappelle que j'étais venu pour la soutenir, pas l'inverse. Mais je marche, la voiture balai n'est pas là, je suis encore dans le temps de course autorisé, alors pourquoi s'arrêter ? Une performance est une conséquence de la persévérance et de la motivation.

Après avoir marché un kilomètre je tente à nouveau de courir, je pense que l'action de courir plus lentement que moi s'appelle « reculer » ! Le plus dur est le mouvement et l'énergie qu'il faut mettre en œuvre pour passer de marcher à courir. Ensuite, c'est « acceptable », je diagnostique l'état de la machine, je ne risque pas de blessure, il me reste assez de nutriments dans le corps, je peux encore avancer. Le temps de penser à tout ça, j'ai déjà parcouru quelques centaines de mètres, je tiens bon et je franchis le dix-neuvième kilomètre.

Le sommet de la montagne semble beaucoup plus rude à atteindre que tout ce qui a été gravi jusque-là, je switche et décide de ne prendre aucun risque : je vais terminer en marchant. N'oubliez pas que je suis passé en marche rapide, celle que je pratiquais en milieu de course, je suis passé en « marche possible ». Je marchais à l'allure la plus rapide possible pour moi. Tout en marchant, je constate qu'il me sera impossible d'enclencher la bascule nécessaire pour courir de nouveau. Mais tant pis, à n'importe quelle allure je franchirai cette fichue ligne d'arrivée !

Mais c'était la première grosse course de ma vie, et ce que je ne savais pas, c'est qu'à l'approche du dernier kilomètre des personnes s'agglutinent le long du parcours. Les personnes qui, comme moi, sont venues soutenir et encourager leurs coureurs et coureuses. Des finishers m'encouragent également, certains courent un peu avec moi, le public sur la route motive les derniers coureurs dont je fais partie. De la musique entraînante se fait entendre, la foule se densifie et l'ambiance est incroyable. Sans m'en rendre compte, je me nourris de cette énergie et me remets à courir. Je franchirai la ligne d'arrivée en courant, en larmes aussi, avec mon bocal d'estime personnelle remis à son niveau le plus haut. Incroyable expérience.

La recette a fonctionné. En buvant beaucoup d'eau et après une journée de courbatures, le surlendemain je n'avais plus aucune douleur, mais un petit quelque chose en plus dans ma confiance en moi.

Si j'ai pu réaliser un objectif qui n'en était pas un, alors qu'au départ je n'avais aucune motivation à suivre cette idée, c'est parce que j'ai utilisé des règles et des techniques que j'applique dans tous les domaines pour ne pas lâcher, pour tenir bon. Que ce soit pour un marathon, pour un projet professionnel, pour un objectif personnel ou simplement pour faire le ménage chez moi. Il y a toujours un moment où vous aurez besoin pour continuer : de donner du sens, de persévérer, de faire taire l'idée d'arrêter, de trouver des sources de motivation.

Pour comprendre ce qui différencie la persévérance de la motivation, il faut imaginer un véhicule. La motivation va être le carburant que vous allez mettre dans le réservoir, pour avancer. La persévérance va être l'entretien de votre véhicule, pour être sûr qu'il puisse vous emmener à destination sans qu'il y ait de problème mécanique.

La persévérance peut être résumée comme étant le temps que vous allez consacrer à une tâche, à un objectif. Ce temps ne tient pas compte de votre efficacité ou de votre productivité, mais doit être néanmoins un temps 100 % dédié à cet objectif. Dans l'histoire de mon semi-marathon, j'étais persévérant car j'avancais toujours, quitte à marcher, quitte à être très lent, quitte à être le dernier : 100 % de mon temps était dédié à me rapprocher de la ligne d'arrivée. À cela doit se rajouter une notion d'effort qualitatif. Vous avez peut-être l'impression que je me contredis, mais un effort qualitatif n'est toujours pas en lien avec l'efficacité ou la productivité. Votre effort doit être le meilleur effort que vous pouvez fournir à cet instant, vous devez faire de votre mieux. Sur le semi-marathon, je n'avancais pas très vite sur les derniers kilomètres, néanmoins je fournissais le meilleur effort possible en prenant en compte mes possibilités tout en évitant le risque d'une blessure.

Si la persévérance est la combinaison du temps dédié et de la qualité de l'effort fourni, les sources de motivation viendront alimenter votre volonté de continuer d'avancer, continuer de vouloir fournir le meilleur effort possible. **La motivation donne des raisons d'être à votre persévérance.**

Voici maintenant dix ressources que j'utilise pour rester en mouvement dans l'axe de mon objectif final. Ce sont les dix meilleures techniques que j'utilise, il y en a d'autres, vous pourrez aussi joindre les vôtres à cette liste. Au-delà de leur efficacité, j'ai sélectionné précisément celles-ci car elles sont universelles et s'appuient plus sur la psychologie humaine que sur mes expériences ou mes besoins. Ces dix ressources sont très responsives, c'est-à-dire qu'elles s'adaptent à toutes les

situations professionnelles et personnelles, y compris lorsque l'on court un semi-marathon ! Si elles fonctionnent pour moi, elles fonctionneront pour vous également.

SE DÉFAIRE DE LA PRESSION

Regarder le haut de la montagne peut parfois donner un sentiment de vertige. Vous voyez le versant à monter alors que vous n'avez pas commencé, vous apercevez au loin des zones sombres sans voir s'il y a un chemin. Lorsque vous êtes dans l'action, le fait de ne viser que la finalité peut vite devenir démoralisant ou simplement sembler impossible, inaccessible. Un enfant qui commence à marcher ne cherche pas à traverser la pièce, il se concentre sur chacun de ses pas. **Vous devez être « focus » sur la prochaine étape**, ne pas négliger ce que vous êtes en train de faire. Au fond de vous, vous savez que vous êtes train de contribuer à vous approcher du but, de l'idée que vous aviez en tête, mais l'instant présent réclame votre attention, vous n'avez pas besoin d'être en conscience de tout ce qu'il y a ensuite.

C'est une astuce que j'ai appliquée dans ma course : kilomètre par kilomètre, mètre après mètre.

LE DROIT À L'ERREUR

Vous avez le droit de ne pas avoir correctement anticipé tout ce qui pouvait arriver. Vous avez le droit de ne pas être le ou la meilleure dans ce que vous entreprenez. Vous avez le droit de « mal faire », de vous tromper, de faire des erreurs. Si vous faites de votre mieux, que vous êtes sincère dans votre volonté de vous appliquer, alors vous n'avez pas le droit de vous reprocher des accrocs. Il existe un adage qui dit : **« Seuls ceux qui ne font rien ne se trompent jamais. »** Je suis tout à fait aligné avec ça. Ayez toujours en tête que les erreurs existent, qu'elles font partie de l'apprentissage. Vous devez veiller à ce que vos réflexes de pensées, votre perfectionnisme, ou votre ego, ne vous amènent pas à vous dévaluer, à douter de vous. Continuez d'avancer.

Lors de ma course, je n'étais pas bien préparé, je n'avais pas le bon équipement, j'ai fait l'erreur de stopper quelques kilomètres avant la fin et j'ai failli ne pas pouvoir repartir. J'ai accepté cela sans remettre en cause la sincérité (ou la naïveté) avec laquelle je m'étais engagé dans ce défi.

LES STRATÉGIES D'AUTO- ACCOMPAGNEMENT

Dans votre aventure vous allez expérimenter des choses. Il est bien différent d'anticiper ce que l'on va vivre et de le vivre. Au contact de la réalité, **vous allez apprendre et comprendre des éléments** qui peuvent immédiatement vous servir. Un conseil : n'attendez pas ! Réfléchissez, théorisez des stratégies qui peuvent vous aider et testez-les sans attendre, vous pourrez

constater leur efficacité (ou pas) et les améliorer (ou les remplacer le cas échéant).

Durant ma course, j'ai rapidement compris que les marqueurs de distances (un panneau à chaque kilomètre et une pancarte à chaque demi-kilomètre) avaient fait naître une routine mentale où j'attendais le prochain marqueur. Rapidement, je ne pensais que : « au prochain marqueur », qui me paraissait très loin (et je peux vous assurer que 500 m est une belle distance quand vous êtes en plein effort), j'ai donc mis en place des « jeux » pour occuper mon mental pendant trois à cinq minutes. Je ne me rendais pas compte que ces quelques minutes passaient et je me retrouvais à parcourir des distances de 300 à 400 m sans en avoir conscience. Certains jeux mentaux étaient plus ou moins efficaces, je les ai affinés tout le long de la course.

EN MOUVEMENT SANS ATTENDRE LA MOTIVATION

Rappelez-vous, le bon moment pour se lancer est souvent... maintenant ! Si vous attendez d'avoir la motivation pour commencer à vous jeter à l'eau, sachez que ce moment n'arrivera jamais. Il y a deux cas de figure. Soit une idée vous stimule assez pour que la dopamine vous donne un élan immédiat vers la poursuite d'un objectif qui semble relativement facile à atteindre, soit une idée vous stimule, mais vous avez conscience que sa réalisation va vous demander beaucoup de temps. Dans le deuxième cas, vous allez attendre le « bon moment pour vous y mettre ». C'est ainsi que les projets tels que « j'ai une idée de livre que je vais écrire », « je vais faire le tour de

la France à vélo », « je vais créer une entreprise pour une application mobile que j'ai en tête » ou simplement « je vais sortir tous mes vêtements, les trier et ranger mes placards » sont si difficiles à commencer.

Il faut commencer le plus vite possible, mettre de l'énergie et poser les premières pierres. La motivation viendra en cours de route pour vous soutenir, pour accompagner votre persévérance. Malheureusement, il n'existe pas de miracle qui fasse que, à force d'attendre, une motivation miraculeuse arrive pour que vous commenciez.

Lors de ma course je n'avais pas du tout prévu de faire les 21 km, cette motivation est venue malgré moi parce que je m'étais déjà mis à courir.

APPRENDRE POUR MONTER EN COMPÉTENCES

Apprendre de soi pour élaborer des stratégies est une bonne chose, mais cette technique possède aussi des limites, celles de vos connaissances profondes, irréfutables. Vous pouvez augmenter vos compétences en allant chercher des données là où il y en a : livres, formations, vidéos, conseils de personnes qui ont plus de compétences que vous sur le domaine, etc. Être en action ne signifie pas seulement « faire », mais aussi continuer de « mieux-être ». **Vous êtes l'outil qui fait que votre idée est en train de devenir réelle !** C'est formidable ! Comme dans les jeux vidéo, vous pouvez *crafter* (améliorer) cet outil pour augmenter

votre niveau. Prenez toujours le temps d'aller collecter de la connaissance qui pourrait vous être utile en cours de route.

Lors de ma course, j'étais complètement novice. J'ai observé celles et ceux qui me doubleraient. Comment tenaient-ils leur tête ? Comment se comportaient-ils aux ravitaillements ? S'y arrêtaient-ils, que mangeaient-ils ? À quelle allure allaient-ils quand ils décidaient de marcher et combien de temps après reprenaient-ils ? Je me suis inspiré d'eux, au point de comparer mon allure avec un senior afin d'estimer si mon allure de petites foulées était plus efficace que mon allure de marche rapide.

RÉDUIRE LA CHARGE, AUGMENTER LA FRÉQUENCE

Vous aurez beau persévérer, il pourra arriver des moments où des ressources viendront à vous manquer. Vous pourriez avoir moins d'énergie, moins de temps disponible à cause d'impératifs, moins de motivation à cause d'une baisse de moral. Tout d'abord, ne culpabilisez pas : vous êtes humain, c'est normal. Le premier levier que vous pouvez actionner pour vous soulager est de réduire la charge. Peut-être avez-vous trop donné d'un seul coup et il est nécessaire que vous leviez le pied de l'accélérateur.

Pour maintenir une avancée permanente, ne pas descendre sous un niveau de motivation acceptable et continuer de persévérer, **vous devez alors équilibrer les curseurs.** La charge et la

fréquence sont comme deux vases communicants. Pour le comprendre, il faut vous dire que la charge est le temps continu que vous passez à réaliser votre objectif et que la fréquence est le nombre de fois où vous commencez une session à œuvrer pour l'objectif.

Voici un exemple concret : si je suis en train d'apprendre une langue vivante, la découverte des bases et l'envie de me lancer vont facilement me faire passer quatre à cinq heures à étudier en une seule fois et le recommencer deux ou trois fois dans la semaine. La charge est haute et la fréquence est faible. Je peux maintenant décider de passer à vingt minutes d'étude par jour, tous les deux jours. J'ai baissé la charge mais j'ai augmenté la fréquence. Il est indéniable que j'aurai moins étudié puisque je serai passé d'une durée de huit à quinze heures d'étude par semaine à seulement une heure vingt. N'oubliez pas que le but de cette régulation est de ne pas lâcher, de se préserver, le temps de régler le problème qui vous empêche de garder votre rythme. Si je décide de réduire la charge et la fréquence (par exemple en étudiant trois heures une fois dans la semaine), je me rapproche dangereusement du moment où ne pas le faire une fois... me ferait arrêter complètement la réalisation de cet objectif. J'ai pris des valeurs très tranchées pour l'exemple, mais c'est à vous de régler les curseurs en fonction de vos besoins.

Lors de ma course, j'ai baissé la charge en courant de moins en moins longtemps (en passant en marche rapide), mais j'alternais course et marche beaucoup plus fréquemment. C'est, entre autres, ce qui m'a permis de tenir.

SAVOIR DEMANDER DE L'AIDE

Qui a dit que vous deviez tout faire seul ? **Demander de l'aide n'est pas échouer, c'est au contraire une preuve d'intelligence.** La frontière qui existe entre dépendre des autres et savoir demander de l'aide quand c'est nécessaire est épaisse : vous ne pouvez pas la rater.

Imaginons que vous ayez une idée que vous trouvez formidable. Vous y avez réfléchi, l'avez retournée dans tous les sens et vous en êtes certain : c'est génial. Faisant fi de ce que raconte ce livre vous annoncez à tout le monde ce que vous allez faire, vous racontez votre idée comme si elle existait déjà. Puis, pour accélérer le processus, vous demandez de l'aide à ceux qui le veulent pour compenser votre déficit de compétences ou de temps. Pire ! Vous sollicitez des personnes que vous connaissez, spécialistes dans leurs domaines, en essayant de leur imposer votre idée pour qu'ils vous aident, faisant en sorte qu'ils se sentent à l'origine de votre projet (émettre un refus les mettrait en position de bourreau et vous de victime). Vous venez de lire une rapide description de ce que je n'appelle pas « demander de l'aide ».

Plus vous vous consacrez à votre objectif, plus le sentiment de méritocratie va prendre de la place. Vous pouvez ressentir que c'est normal de rencontrer des difficultés, qu'il faut forcément que toutes les solutions viennent de vous. Le moment où vous aurez le plus besoin d'aide est le moment où vous refuserez parfois la main tendue de personnes qui sentent qu'un soutien vous soulagerait. C'est un peu comme une dépression, on se

rend compte qu'on allait vraiment mal une fois la dépression derrière soi.

Si la situation devient compliquée, si objectivement vous sentez que vous avez besoin d'aide, vous devez l'accepter et en parler. En cas de doute ou d'un problème de moral, osez solliciter vos proches. Vous ne les dérangerez pas. En cas de problèmes techniques, de compétences, si vous êtes débordé par des problématiques, faites une pause et cherchez les personnes qui pourront vous débloquer.

Lors de ma course, au moment où j'allais abandonner à cause de mes jambes qui ne voulaient plus repartir, j'ai appelé Fanny. Elle connaissait ce que je vivais dans l'instant, elle m'a même demandé d'arrêter. J'avais juste besoin de m'exprimer, de lui expliquer ce que je pensais et ce que je ressentais de mon corps. Être écouté et savoir que si je stoppais elle viendrait me récupérer m'a beaucoup aidé. C'est probablement l'élément qui a contrecarré mes intentions d'abandon.

S'ENGAGER À RELEVER LE DÉFI

Avez-vous déjà tapé dans la main d'un ami pour relever un défi ? Vous décidez ensemble de faire quelque chose et le pacte est scellé par un *check* qui a du sens. Dans *Harry Potter*, ils vont même jusqu'à réaliser un « serment inviolable », une allégorie de l'engagement que l'on met dans les pactes amicaux. Ces pactes auxquels je fais référence sont parfois de l'ordre de la promesse, d'autres fois ce ne sont que des paris. Peu importe le fond et la forme, ils ont tous un point commun : **vous vous êtes engagé**.

Il vous faut avoir la même démarche avec... vous-même ! Une rigueur inviolable car vous, votre personne, vous êtes engagé envers vous-même de tout faire pour rendre votre idée réelle, pour concrétiser votre projet. Lorsque j'écris un livre, je m'engage vis-à-vis de moi à le finir. C'est quelque chose de très puissant mentalement, car vous envoyez le message ferme à votre inconscient que vous ne souhaitez pas prendre ce que vous faites à la légère.

Ayant conscience de la force de ce message envoyé à moi-même, j'ai d'abord utilisé la technique du contrat. Comme vous vous en doutez peut-être, il s'agit de rédiger un contrat, une lettre, à votre intention. Vous pouvez le faire sur un ordinateur, mais je vous recommande de la rédiger à la main, le temps, l'attention et la mobilisation cognitive que vous demandera l'écriture de cette lettre renforcera la puissance de votre engagement. N'hésitez pas à prendre votre plume et à écrire « Moi, [votre prénom et votre nom], m'engage à faire au mieux et à utiliser toutes les possibilités que j'ai à ma disposition pour aller au bout de [votre idée]. Ceci est un engagement sur l'honneur, je relèverai le défi en me lançant dès que j'aurai signé ce document et le terminerai à la période que j'aurai fixée. [Signature] ».

Les années passant, j'ai développé une autre stratégie qui est encore plus efficace pour moi. Je vous recommande d'essayer les deux, vous verrez ensuite celle qui fonctionne le mieux sur vous.

Prenez votre engagement mentalement, visualisez le défi qui vous attend et engagez-vous à mettre l'énergie nécessaire pour

l'atteindre, à être persévérant, à ne pas lâcher. Puis imaginez ce qui se passerait si votre « vous du futur » franchissait la porte. Il est là, devant vous, votre « vous du futur », à un âge avancé, mais il est encore vif physiquement et mentalement. Et, vous voyez le pétilllement de son œil, il vous... juge ! Il est en train de vous juger car il vous connaît par cœur. Pire ! Il vous connaît mieux que vous-même car le « vous du futur » connaît la fin de l'histoire. Il connaît vos forces et vos faiblesses car il a su s'analyser au cours de votre longue vie. Il est implacable et vous dit qu'il viendra vous demander des comptes à la *deadline* que vous vous êtes donnée pour atteindre votre but.

Saut dans le futur : vous êtes à la date de la *deadline*. Votre « vous du futur » est là également. Comme convenu, il vient vous voir. S'il est là pour vous féliciter d'avoir terminé, alors tout va bien. Mais imaginez qu'il vienne et que vous n'ayez rien fait, que vous ayez abandonné par facilité en cours de route, quelles explications allez-vous lui fournir ? Attention, il connaît toutes vos combines, toutes les excuses qui pourraient paraître crédibles, mais qui n'existent que pour compenser votre dissonance cognitive.

Quand vous vous engagez, ce n'est pas au « vous de maintenant » que vous donnez une poignée de main, mais au « vous du futur ». C'est à lui que vous promettez de faire tout votre possible pour y arriver.

Lors de ma course, à partir du dixième kilomètre, je me suis réellement engagé à franchir la ligne d'arrivée si mon corps en avait les capacités.

SAVOIR S'AUTO-ÉVALUER

Savoir s'auto-évaluer est une ressource indispensable pour persévérer dans la direction que vous avez choisie. Plus que de connaître vos forces et vos faiblesses, **vous devez être en mesure d'évaluer l'état de la machine.**

Vos méthodes sont-elles les bonnes ? Les actions que vous menez font-elles avancer votre projet dans la bonne direction ? L'énergie que vous investissez est-elle à la hauteur de celle que vous possédez ? Posez-vous des questions afin de pouvoir ajuster vos efforts. Lorsque vous faites le contrôle technique de votre véhicule, que vous utilisez chaque jour et qui fonctionne très bien, c'est pour déceler une faille potentielle et vérifier le fonctionnement global. Quand vous regardez votre GPS connecté pour un trajet que vous connaissez par cœur, c'est pour vérifier qu'avec la circulation vous n'allez pas perdre votre temps en prenant un itinéraire juste par habitude. L'auto-évaluation régulière doit être vue comme un ingénieur qui vérifie que la fusée ne va pas exploser en plein vol, et que les ressources qu'elle consomme sont bien allouées en bonne quantité aux bons secteurs.

Lors de ma course, je restais à l'écoute de mon corps. Je séparais les fausses informations que m'envoyait mon cerveau pour me faire arrêter l'effort, des informations subtiles qui pourraient annoncer une blessure. En faisant cet état des lieux, je ne remettais pas en cause ma volonté de continuer, ma capacité à persévérer, mais je vérifiais si mon corps était capable de supporter l'effort.

SAVOIR RENONCER

Il faut que nous parlions également du renoncement. Il peut arriver et, vous devez en avoir conscience, vous devez absolument y être préparé. **Renoncer n'est pas échouer.** C'est remettre à plus tard un objectif, le temps de le reformuler, le temps de tirer un enseignement utile et de pouvoir le faire de nouveau, mais différemment.

Quand renoncer ? Lorsque cette option devient la seule possible, que vous n'avez plus aucun autre choix à votre disposition. Les raisons d'un abandon peuvent être multiples et varient d'une situation à l'autre, il m'est impossible de vous dresser une liste de raisons valables en faisant des généralités sur quelques lignes.

Dites-vous que lorsque les neuf ressources précédentes ne suffisent plus, alors que vous avez tout fait pour vous appliquer, que lorsque vous sentez qu'il n'y a plus d'alternative pour continuer dans de bonnes conditions, que lorsque toute l'aide a été demandée, alors il faut accepter de revoir sa copie et assumer de stopper pour mieux recommencer depuis le début, différemment, plus tard.

Lors de ma course, la question d'un arrêt définitif s'est posée. J'aurais abandonné sans hésiter si j'avais dépassé le temps limite imparti aux coureurs, j'aurais stoppé sans regrets si j'avais senti que je n'étais pas loin de me faire une blessure ou si je risquais de faire un malaise. Je ne me serais pas mis en danger. J'aurais été fier de ce que j'aurais réussi à accomplir et j'aurais utilisé cette fierté comme un moteur pour envisager de refaire le semi-marathon l'année suivante. Cette fois-ci, je me serais entraîné au cours de l'année, j'aurais pris le bon matériel, le bon état d'esprit : je me serais préparé.

OceanofPDF.com

LES OBSTACLES ET LES SOLUTIONS

ACCEPTER LES REBONDISSEMENTS ET LES ANTICIPER

Les péripéties ne sont qu'une succession de rebondissements. Toutes les histoires sont un enchaînement d'obstacles et de solutions permettant de les franchir. Notre vie n'est qu'un épisode de *South Park* ! Vous avez probablement déjà posé vos yeux sur cette série d'animation destinée aux adultes, mettant en scène les aventures de quatre enfants d'école primaire. Les créateurs de la série, Trey Parker et Matt Stone, ont cherché comment ils pouvaient écrire des épisodes qui nous tiennent en haleine, avec une fluidité naturelle. En d'autres termes, ils ont réfléchi à une narration dont le rythme soit le plus proche possible de celui de la vraie vie. C'est très malin de leur part car, quand on prend un peu de recul pour le voir, dans l'histoire de

vosre vie il n'y a pas de temps mort où vous vous « ennuyez » de vivre. Ce que vous vivez s'enchaîne avec fluidité.

Trey et Matt ont travaillé, analysé puis se sont attelés à simplifier ce qu'ils avaient compris pour trouver l'essence du rythme de la vie jusqu'à produire la méthode la plus minimaliste possible à appliquer aux scénarios de leur série. Cette technique tient en deux mots : *but* et *therefore*, dans la langue de Molière : « mais » et « et donc ».

Le « mais » symbolise un obstacle, le « et donc » symbolise la réaction. Essayons tout de suite de l'appliquer à une histoire que nous connaissons tous, celle de *Harry Potter* (vous commencez à comprendre que cette saga est un gros centre d'intérêt pour moi) :

Harry mène une vie de routine chez sa tante, *mais* il reçoit une lettre de Poudlard *et donc* part à l'école des sorciers. *Mais*, il découvre que des gens ne l'aiment pas *et donc* il se fait des amis. *Mais* ils découvrent que... ne comptez pas sur moi pour vous gâcher l'histoire si vous ne l'avez pas encore lue !

Pour votre vie, c'est la même chose ; pour votre objectif, projet ou idée, il en sera de même. Une succession naturelle de « mais » et de « et donc ». Si je prends le temps de vous expliquer cette logique, c'est pour vous démontrer qu'il **est naturel que votre parcours soit une succession d'obstacles auxquels vous allez devoir réagir**. Personne ne cherche à vous mettre des bâtons dans les roues, vous n'êtes pas victime de malchance ou de l'acharnement d'une force obscure, c'est

naturel. Et s'il n'y a plus d'obstacles, c'est que les péripéties sont terminées et que vous êtes arrivé au bout de votre idée.

Vous pouvez prendre un temps d'avance sur les obstacles qui peuvent survenir. Votre cerveau est comme l'intelligence artificielle développée par OpenAI (le fameux ChatGPT que redoutent tant les professeurs depuis quelques mois). Plus vous calibrerez votre question, meilleures seront les réponses qui vous seront fournies. L'idée est de vous poser des questions pièges sur l'objectif que vous cherchez à atteindre. Voici celles que je me pose systématiquement :

- ➡ Qu'est-ce qui pourrait m'empêcher d'aller au bout de mon idée ?
- ➡ Quels sont les obstacles qui pourraient me faire peur ?
- ➡ Qu'est-ce qui pourrait me ralentir ?
- ➡ Quel événement pourrait me décourager ?

Ne prenez pas cette méthode à la légère, c'est très enrichissant ! En me posant ce genre de questions au début de l'écriture de ce livre, j'ai identifié les points suivants :

- ➡ Si je perdais mon texte, je serais découragé au point d'abandonner ce projet d'écriture. Alors j'ai mis en place un rituel, celui de réaliser deux sauvegardes chaque jour et de m'envoyer par mail mon propre texte en fin de journée.
- ➡ Ce qui me fait peur est d'être en manque d'inspiration, d'avoir surestimé la quantité de choses que je peux apporter sur ce sujet, malgré mon expérience. Alors quelques mois avant d'écrire

le livre, j'ai noté toutes les thématiques qui me passaient par la tête et qui avaient du potentiel et me semblaient avoir leur place dans l'ouvrage.

➡ La chose qui pourrait me ralentir est la fatigue accumulée. Je mène beaucoup de choses de front et lorsque je rajoute l'écriture d'un livre aux briques déjà existantes, la moindre fatigue supplémentaire peut faire s'écrouler l'édifice. Alors je mets en place une hygiène de vie, comme le ferait un athlète. Je me lève chaque matin à 5 heures. Je supprime de ma vie le plus possible de trajets futiles. Je désinstalle les jeux que je pourrais avoir sur mon téléphone en n'en gardant qu'un seul pour faire des pauses. Je ne bois pas une goutte d'alcool. Je me couche tôt quand je n'ai pas de spectacle le soir. Je m'hydrate correctement, mais je mange des choses qui me font plaisir, etc.

➡ Ce qui pourrait m'empêcher d'aller au bout de mon idée est clairement les retours négatifs de mon entourage professionnel ou personnel. Lorsque je suis dans ma phase d'écriture intensive, je fais taire mon esprit critique vis-à-vis de mon travail. J'avance. La quantité l'emporte sur la qualité dans cette première phase et les améliorations viendront dans un second temps. Tant que je ne suis pas à la troisième ou quatrième version du livre, je sais que les critiques constructives des personnes qui comptent pour moi feraient naître un torrent d'émotions dévastatrices, que je ne saurais pas contrôler. Alors, j'ai décidé il y a longtemps que personne ne lirait la moindre ligne avant cette troisième ou quatrième version d'écriture. Je suis protégé.

PENSER « SOLUTION »

Une fois que vous avez aiguisé votre habilité à anticiper les problèmes majeurs, passez à l'affûtage de votre flexibilité à résoudre les problèmes. Votre cerveau peut être entraîné à tous les exercices. Par défaut, il s'est habitué à identifier les problèmes et à se concentrer dessus. Vous pouvez améliorer son système de détection en prenant **l'habitude de vous concentrer sur les solutions, en pensant « solution » plus que « problème »**.

C'est une très belle phrase à lire, ça fait plaisir à l'intellect et je ne suis pas le premier à donner ce conseil, mais dans le monde réel, ça veut dire quoi concrètement ? Comment on « pense solution » ?

Tout d'abord en commençant par prendre le réflexe de tout considérer comme une opportunité, plutôt que comme un problème. Vous verrez que ça n'est pas toujours évident. Heureusement pour vous, plus vous vous forcez à avoir cet état d'esprit, plus il deviendra un réflexe mental. Votre cerveau va prendre en compte la façon dont vous voulez penser et fera ce qu'il faut pour être votre allié.

Prenons un exemple concret, il y a une dizaine de jours j'étais en tournée et la batterie de mon ordinateur m'a lâché. Personne ne pouvait me dépanner. Je ne pouvais plus avancer sur le livre. Le réflexe naturel aurait été de m'en plaindre et de chercher par tous les moyens un chargeur (et, une fois trouvé, je n'aurais plus eu de temps pour écrire). Je me suis forcé à le voir comme une opportunité et j'ai pris un papier et un crayon pour travailler sur

le plan de ce livre pendant quelques heures. Jusqu'à maintenant, j'avais écrit sans logique d'organisation, enchaînant tous les sujets que je voulais aborder pour vous transmettre ce que j'ai pu comprendre et expérimenter sur la merveilleuse aventure d'aller au bout de ses idées. Mais je n'allais pas vous livrer un texte en vrac, il allait falloir y mettre une logique, une structure, qui vous aide plutôt qu'elle vous perde.

Avoir l'esprit porté sur les solutions, c'est se focaliser sur ce qui est possible plutôt que sur ce qui n'est plus possible. Bien sûr, vous devrez souvent trouver une solution compatible avec votre obstacle, mais parfois vous trouverez une solution pour explorer quelque chose que vous n'aviez pas envisagé. Dans tous les cas, vous avancez sans être bloqué. Cette habilité que vous allez développer va vous permettre de beaucoup mieux retenir ce que vous voyez, découvrez et apprenez. Et puisque notre cerveau fonctionne par associations d'idées, vous serez beaucoup plus créatif pour associer des souvenirs et obtenir des solutions originales et inattendues.

Enfin, vous devez être exigeant quant à la définition que vous donnez à l'obstacle, au problème. Savoir préciser un problème, c'est être en mesure de comprendre quelle est la bonne solution, celle qui ne vous prendra pas plus d'énergie ou d'efforts qu'il est nécessaire pour franchir la barrière. Si mon problème est de ne pas avoir d'idées de titre pour la couverture de ce livre, je ne vais pas entrevoir la bonne solution. Mais si je comprends que je n'arrive pas à trouver de titre parce que :

➡ je veux que ce titre parle à tout le monde ;

- ➡ je ne sais pas comment montrer que les conseils de ce livre s'adressent à la vie professionnelle comme à la vie personnelle ;
- ➡ je ne veux pas que le titre soit trop long ;
- ➡ etc.

Alors je trace une ligne précise pour dessiner la forme de mon obstacle : les solutions qui commencent à me venir en tête sont des exemples de titres courts, impliquant tout le monde et assez généralistes. Pour être franc avec vous, je n'ai pas encore le titre que je vais donner au livre, mais le simple fait d'avoir pris ce problème en exemple me fait entrevoir des solutions qui ne demandent qu'à être affinées et optimisées.

Vous le constatez, la machine est lancée ! Il suffit de choisir l'une de ces lignes pour la transformer en objectif (en objectif « intelligent », évidemment) et vous avez des moyens concrets d'avancer vers ce qui était au départ un objectif flou et impalpable.

L'ATELIER

Bienvenue dans l'atelier. Imaginez une grange dans laquelle sont construits des espaces de travail, des établis, des mécanismes en tous genres. Derrière une apparence de chaos, vous pouvez apercevoir un formidable terrain de jeu composé d'outils en libre accès qui vous serviront à aller au bout de vos idées. Car chaque idée est unique, dans son fondement, dans ses besoins, dans son importance. Certaines idées deviennent des objectifs de vie professionnelle, d'autres sont des projets de vie quotidienne. S'il existait une recette universelle qui fonctionnait avec les mêmes outils, croyez-moi bien que nous serions déjà tous au courant.

L'atelier réunit donc des théories, des concepts, des mécaniques que j'utilise selon mes besoins. Vous pourrez faire de même, mais pour savoir lesquels utiliser il faut déjà connaître leur existence. Je vous propose donc de lire tout ce que je vous livre dans cet atelier et d'y revenir quand vous aurez besoin d'aide pour des idées spécifiques. Comme un sculpteur qui viendrait avec sa bille de bois pour choisir les outils appropriés à l'œuvre qui existe déjà dans son esprit.

CONCERNÉ
VERSUS
IMPLIQUÉ

Connaissez-vous l'histoire de la poule et du cochon ? La poule se réveille un matin les yeux éclairés d'une lueur particulière. Elle vient d'avoir une brillante idée : monter une société avec son grand ami le cochon. Ni une ni deux, elle part de chez elle et arrive devant la maison de son ami de toujours. Elle frappe à la porte, le cochon l'accueille et ils s'installent pour discuter. La poule lui expose le projet qu'elle a en tête : elle voudrait qu'à eux deux ils montent une société spécialisée dans les petits déjeuners. Lui pourrait faire des livraisons chaque matin à leurs clients, la recette serait de magnifiques œufs accompagnés d'un succulent bacon.

Le cochon accepte et ils se mettent tout de suite en marche. La société est montée, le nom est trouvé, le système est fonctionnel. La première semaine se déroule à merveille et un joli catalogue de clients augmente chaque jour. Pourtant, au bout de plusieurs semaines, des disputes éclatent entre la poule et le cochon. Qu'est-ce qui vient noircir le tableau et mettre en péril une si longue amitié ? Simplement être la différence qu'il y a entre être impliqué ou être concerné.

La poule était concernée par le projet, elle a eu l'idée, elle a motivé son ami et chaque jour elle a fourni les œufs avant de vaquer à ses occupations de poule. De son côté, le cochon était directement impliqué dans le projet, puisque chaque matin, il devait littéralement se mutiler pour fournir du bacon aux clients.

Cette histoire animalière et très explicite vaut toutes les explications du monde pour comprendre la nuance profonde qu'il existe entre ces deux mots. **Être concerné n'est pas être impliqué.** Il vous faut comprendre que dans tous vos projets, quels qu'ils soient, vous serez toujours la personne la plus impliquée. Vous dépenserez votre temps, votre énergie et parfois vos ressources. Toutes les personnes qui viendront autour seront avant tout des personnes concernées. Vous ne

pouvez pas attendre d'elles une motivation, un suivi, une implication plus forte que la vôtre.

À l'inverse, méfiez-vous des personnes qui viennent vous chercher pour faire avancer (ou pire, pour débiter) leurs propres projets. Sont-elles simplement concernées ? Vous laissent-elles tout faire ? Apprenez à identifier rapidement les poules qui arrivent avec quelques œufs pendant que vous donnez une partie de vous-même.

OceanofPDF.com

LE PLAISIR D'UNE FIN ÉVIDENTE

Nous sommes d'accord que ce titre est étrange. Je cherchais un mot court qui puisse symboliser un concept essentiel lorsque nous avançons vers un « objectif progressif ». Ce genre d'objectif qui ne se termine jamais réellement d'ailleurs.

Prenons l'exemple de ma carrière sur scène. J'ai souhaité créer un spectacle de mentalisme, d'humour et de science (vaste programme !). Une fois le spectacle créé, j'ai souhaité le jouer dans des salles toujours plus grandes. Cet objectif de faire un spectacle est donc un **objectif socle** qui s'est exprimé *via* des ramifications progressives. Il existe un petit côté « toujours plus » inhérent à notre cerveau d'être humain qui tend malheureusement toujours vers une montée exponentielle des attentes et des désirs.

Ce que l'on peut constater directement est que **le propre des « objectifs progressifs » est de ne jamais avoir de fin**. Cela signifie une sorte de frustration permanente, une privation du sentiment

de l'aboutissement et du travail bien fait. Même en célébrant les petites victoires. Pour qu'une histoire existe, il faut qu'elle ait un début et une fin. Sans vouloir faire le philosophe de bas étage, c'est justement la fin qui signifie le début de quelque chose.

Dans ce livre, nous réfléchissons ensemble à comment aller au bout de ses idées, comment avoir la satisfaction de voir ses projets avancer, comment réussir les objectifs que l'on s'est fixés. En toute objectivité, même si vous aviez toutes les méthodes du monde, certains objectifs sont plus abstraits et ne se terminent jamais (embellir son jardin, développer sa société, apprendre une langue étrangère, etc.). Comment faire pour ne pas perdre le feu sacré et ne pas subir les baisses de motivation ? L'énergie et l'intérêt que l'on met dans un projet subit une sorte de cycle, avec des hauts très stimulants, mais aussi des creux de vague dangereux, qui peuvent amener votre objectif vers une voie de garage où personne ne viendra jamais le reprendre en main et le réactiver.

Comme vous vous en doutez, j'ai bien entendu réfléchi à la question pour **essayer de mettre en place des garde-fous**. Il faut absolument avoir des compensations pour contrebalancer cette vie où les choses s'enchaînent sans fin. Une compensation est une tâche que vous allez réaliser et qui sera terminée de manière irréfutable. Il n'y a aucune suite possible. Quand c'est terminé, votre cerveau ne peut que le constater et ça lui fait du bien.

Je ne vais pas avoir la prétention de vous dire quelles activités vous pouvez mettre en place dans votre vie, tout dépend de ce

que vous aimez faire ou pas. Mais voici des exemples personnels :

➡ Les casse-tête : j'adore faire des casse-tête, ouvrir des boîtes secrètes, faire des escapes game solos, résoudre des sortes d'enquêtes. Je peux passer des heures dessus (mon record est de dix-sept heures sur un casse-tête appelé Excalibur), une fois que c'est résolu c'est indéniablement terminé.

➡ Il est important également que je puisse terminer des choses qui demandent moins ou pas de réflexion. Ça focalise mon attention, me détend, et comble mon besoin de « choses qui se terminent assurément à la fin ». Et pour ça, rien de mieux que les Lego ! Ne croyez pas que je sois un éternel adolescent (quoique j'avoue que j'ai des passions ludiques, mais n'oublions pas que les mammifères apprennent grâce aux jeux). Construire un Lego ne demande pas beaucoup de réflexion, il suffit de suivre la (parfois énorme) notice étape par étape. Pour certaines constructions, cela peut durer plusieurs jours (ce fut mon cas pour le « chemin de traverse » de la licence Harry Potter qui compte 5 544 pièces). Contrairement à un puzzle, vous n'avez pas à chercher où vont les pièces : c'est juste un jeu de construction. Et une fois que c'est construit, il n'y a plus rien d'autre à faire que de ressentir le sentiment de plénitude, du travail bien fait, de la tâche terminée.

➡ J'en ai également d'autres plus utiles et plus ou moins longues : laver les fenêtres de ma maison, faire la comptabilité du mois écoulé, ranger mon armoire à pharmacie en vérifiant les dates de péremption, résoudre un Rubik's Cube, etc.

Ne faites pas de ce chapitre une vérité absolue ou un process. Comme pour le reste de ce livre, je cherche à partager avec vous mon expérience pour que vous puissiez y piocher des méthodes, vous les approprier en les modifiant (ou pas), et surtout à vous donner des pistes de réflexions. À ce titre, j'ai pu constater et expliquer pourquoi plus je suivais des objectifs que je qualifierais d'infinis, plus il fallait que j'aie, en parallèle, des actions dont la fin était évidente. Il s'agissait d'équilibrer.

OceanofPDF.com

L'ART DE LA FIABILITÉ

S'il y a une valeur qui importe lorsque l'on veut aller au bout de ses idées, c'est celle de la fiabilité. Envers soi dans un premier temps, mais aussi envers les autres. La fiabilité que vous allez développer va vous permettre de prendre des engagements envers vous-même, et de les tenir. La fiabilité dont vous allez faire preuve va se ressentir, va créer une sorte de halo autour de vous, générant une confiance de la part de votre entourage et des personnes que vous pourrez rencontrer. Je crois que cette confiance est un élément essentiel, mais trop discret pour qu'on la prenne en compte. On sous-estime l'impact et les retombées d'un comportement fiable, sincèrement fiable. Alors comment être fiable ? En développant ces quatre qualités :

ÊTRE À L'HEURE

Diablo, mon régisseur lumière, dit toujours : « Si tu es en avance, tu es à l'heure. Mais si t'es à l'heure, c'est que t'es déjà en retard. »

Le temps est le bien le plus intime (et sûrement le plus précieux) que nous ayons. **On se doit de respecter son temps et celui des autres.** Soyez à l'heure pour vos rendez-vous, montrez aux autres que leur temps vous importe, prévenez si vous identifiez que vous aurez du retard (afin de permettre à la personne qui vous attend de faire autre chose que vous attendre sans information). Soyez à l'heure sur les engagements que vous prenez, surtout sur ceux que vous vous imposez. Si vous dites que vous enverrez un mail demain, alors notez-le et ne l'oubliez pas. Organisez votre temps pour respecter les *deadlines* que vous vous êtes imposées pour vos objectifs. En plus d'être fiable, le fait d'être à l'heure allégera votre stress et votre charge mentale. Rien de plus stressant que de courir après l'heure, au sens propre comme au figuré.

ÊTRE RIGOUREUX

Au lieu d'écrire « être rigoureux », j'aurais simplement pu écrire : « ne pas arrêter son exigence trop tôt ». Je ne veux pas vous dire d'être trop dans le contrôle ou d'être stressé. Je parle de la rigueur comme d'une valeur profonde. **Vérifiez que vous êtes allé au bout des choses.** Quand la ligne d'arrivée est proche, on a tendance à se relâcher. Saviez-vous que la majorité des accidents de voiture ont lieu lors des derniers kilomètres, juste avant d'arriver chez soi ? Il ne s'agit pas d'un hasard. À l'approche de l'arrivée, on relâche son attention. C'est un comportement tout à fait normal et c'est à nous de dompter cette petite faille du cerveau.

Commençons par un exemple : vous devez rédiger un mail pour envoyer un document. Vérifiez qu'il n'y a pas de fautes, puis vérifiez que vous avez glissé la pièce jointe. Continuons avec un exemple quotidien : vous êtes chargé de faire les courses ; avant d'aller à la caisse, vérifiez qu'il ne manque rien. Et pour terminer, un exemple professionnel : vous devez réaliser une tâche ; vérifiez que tout est correctement fait, dans le détail, avant de la considérer comme terminée.

La rigueur est une habitude de vérification ultime et consciencieuse. Il n'est même plus question d'anticipation, vous devez simplement être certain que tout a été correctement fait. En faisant cela, **vosre capital de confiance va augmenter auprès de toutes les personnes qui vous entourent**. Attention, si vous ne le faites pas, cette même confiance ne restera pas stable, elle descendra petit à petit. Vous ne serez plus considéré comme quelqu'un de fiable.

ÊTRE ACCESSIBLE

Écrit comme ça, on a l'impression que je vous accuse d'avoir la grosse tête et de ne plus être accessible au commun des mortels ! Quand je parle d'accessibilité, je veux en réalité parler des points de contact que les gens ont avec vous. **La fiabilité passe aussi par votre capacité à répondre aux personnes via ces points de contact**. N'avez-vous jamais attendu des jours durant qu'un ami réponde à vos SMS concernant une soirée que vous aviez la charge d'organiser ? N'avez-vous jamais attendu en vain

une réponse à votre mail pour un projet professionnel dépendant de plusieurs intervenants ? Pire, n'avez-vous jamais reçu de message qui réponde à la moitié des questions que vous aviez posées ? Souvenez-vous de ce que vous ressentiez dans ces moments-là.

Être accessible, cela signifie qu'une personne qui vous contacte sait qu'elle recevra une réponse dans un délai raisonnable. Inutile d'être réactif et de vous jeter sur votre téléphone à la moindre notification, au contraire. Vous devez planifier des moments pour répondre, ritualiser cette tâche pour être certain de n'oublier personne. Un délai raisonnable c'est vingt-quatre à soixante-douze heures dans la plupart des cas ; suivant la teneur de la demande, ce délai peut aller jusqu'à une semaine.

Il existe trop de points d'accès aujourd'hui, vous ne pouvez pas être sur tous les fronts en même temps. À vous de vous imposer des règles. À titre d'exemple, je considère que le seul point d'accès professionnel que je possède est ma boîte mail, je mets donc un point d'honneur à la consulter chaque matin et chaque soir, et à traiter tous mes mails avec rigueur. Les demandes professionnelles que je reçois sur Facebook, Instagram, etc. passent souvent sous mes radars et je l'assume. Les réseaux sociaux sont trop chronophages, j'y reçois trop de messages, de notifications. J'estime que mon site Internet est très facile à trouver (et présent dans la bio de tous mes réseaux sociaux) et que la page contact est très visible.

Mes points d'accès personnels sont mes mails, mon téléphone et mes SMS. J'ai une exigence à les vérifier régulièrement pour être

sûr de n'avoir oublié personne. D'ailleurs, au grand désespoir de mon entourage, je n'ai pas WhatsApp.

J'imagine aisément que vous doutez de cette organisation du point de contact. Mais l'expérience m'a montré que toutes les personnes qui étaient « très joignables » avec « tous les accès possibles » étaient celles qui répondaient le moins. Il faut leur envoyer le message au bon moment, sur le bon endroit, pour espérer obtenir une réponse. C'est parfois frustrant, voire insultant, d'attendre, de devoir relancer, et de se sentir peu important dans la vie personnelle ou professionnelle de la personne en face.

Soyez cette personne qui ne bloque pas les projets, qui prend le temps de répondre même si c'est pour expliquer qu'elle n'a pas le temps immédiatement, mais qu'elle a bien pris connaissance du message. Cette manière d'être sera appréciée à sa juste valeur et vous rendra encore plus fiable vis-à-vis de votre entourage.

ÊTRE GENTIL

Et si les gentils pouvaient gagner ? On parle ici d'une conviction personnelle. Je suis persuadé que les gentils peuvent réussir leur vie professionnelle et personnelle sans que cette qualité ne soit une faiblesse. La gentillesse ne veut pas dire qu'il faut tout accepter, qu'il ne faut pas être ferme dans ses décisions. Elle n'enlève pas votre force et ne vous asservit pas.

La gentillesse, c'est avant tout votre humeur ! Celle que vous présentez aux autres. Il est de votre responsabilité d'amener une certaine joie où vous aller. Imaginons que vous ayez un conflit avec quelqu'un, l'instant d'après vous vous trouvez avec une autre personne pour un autre sujet. Vous devez prendre le temps de switcher votre émotion pour ne pas faire subir à l'autre les émotions provoquées par la personne précédente.

Sur la tournée de mon spectacle, mon équipe et moi-même enchaînons beaucoup de route (environ 50 000 km de train par an !). Nous nous couchons relativement tard, après les spectacles, et nous nous levons très tôt pour nous rendre dans la ville de la prochaine représentation. Nous avons une certaine fatigue lorsque les chauffeurs de taxi viennent nous récupérer, lorsque nous arrivons au théâtre qui nous accueille, lorsque nous rencontrons l'équipe du jour avec qui nous allons travailler. Il y a parfois des problèmes lors de notre arrivée : une équipe de gens grognons car ils ont eu des conflits en interne, le montage technique qui n'est pas fait, des informations qui ont mal circulé produisant un décalage entre nos attentes et ce que nous trouvons sur place, etc. Des centaines de détails à régler rapidement (le spectacle doit se jouer le soir même et sous son meilleur jour), et autant d'occasions de hausser le ton de la voix de part et d'autre. Pourtant, depuis douze ans, à chaque fois que nous partons, j'entends le staff local me dire : « Vraiment, ton équipe est super, ils sont trop sympas. » Parce que les personnes qui m'accompagnent et moi-même avons décidé d'être gentils, de ne pas nous laisser polluer par des détails, de faire des blagues, d'avoir le sourire. Pourtant, nous avons la réputation d'être rigoureux et de ne rien lâcher. L'un n'empêche pas l'autre.

En conclusion, vous avez la responsabilité de votre humeur. Ce que vous dégagez impactera positivement vos relations avec votre entourage privé et professionnel.

Ce sont ces quatre points qui, selon moi, sont l'essence de la fiabilité et me permettent depuis des années d'établir une relation saine et de confiance avec mon entourage privé comme professionnel.

Tout le monde sait que je ne prends rien à la légère, que l'on peut compter sur moi, que je fais de mon mieux et que j'essaie d'être un bon camarade. Certes, ce que je vais faire peut plaire ou pas, on peut m'apprécier ou pas, mais j'aurai a minima fait ce qu'il faut, dans la limite de mes compétences. Je ne peux résister à l'envie de prendre l'exemple de ce livre et de faire un clin d'œil à mes éditrices. Sachez que mes éditrices n'ont rien lu, pas une ligne, alors que je suis à presque une semaine de rendre mon manuscrit. Ensuite, le temps nous sera compté pour les retours, les relectures, les corrections, pour la mise en page et enfin l'impression. Marie-Anne est mon éditrice historique (et fantastique) et Cyrielle l'a rejointe pour, entre autres, vivre nos aventures. Il n'est pas plus stressant pour une éditrice que de ne pas avoir de nouvelles de l'avancée d'un livre, de ne pas avoir accès à quelques pages et de ne pas avoir l'assurance que l'auteur écrira bien le livre (et de ne pas juste recevoir un « j'ai pas eu le temps d'écrire le livre, désolé on annule » le jour J). Si Cyrielle ne me harcèle pas, c'est que j'ai pu, je crois, établir une forte relation de confiance avec Marie-Anne au fil des années. Et si Marie-Anne me trouve fiable, alors une partie de ce capital fiabilité se transfère automatiquement sur Cyrielle qui me laisse travailler à ma manière. C'est précieux et fragile ! Si à la date prévue, je n'ai rien à montrer, cette fiabilité construite sur six ans sera fortement ébranlée. Ne dit-on pas qu'il faut une vie pour se construire une bonne réputation et quelques secondes pour la

détruire ? C'est pour toutes ces raisons que je crois que cette valeur a une importance particulière.

OceanofPDF.com

RÉGLER SON FOCUS

Le cerveau fonctionne d'une manière assez basique. Même si son ingénierie est un chef-d'œuvre d'organisation et de précision, il n'en reste pas moins que l'on peut vite comprendre comment et pourquoi tournent les rouages principaux. Cet organe fonctionne par associations d'idées et par comparaisons. Lorsqu'une nouvelle donnée arrive dans vos pensées, elle est d'abord comparée à tout ce que vous avez en stock : votre expérience, vos souvenirs, vos peurs, vos espoirs, etc. Votre esprit cartographie ce qu'il possède d'utile sur le sujet. Ensuite, il va tenter d'accrocher cette pensée à d'autres, selon ce qu'il trouve pertinent. Il va faire des tests improbables (générant parfois de nouvelles idées farfelues) et va ainsi faire ricocher les pensées entre elles.

C'est le principe même que l'on utilise pour faire des brainstormings. On pense à un mot ou à un concept, qui fait penser à un autre mot, puis à un autre, puis à un autre, etc. C'est comme ça pour tous les êtres humains, même pour Jeff Tuche avec sa fameuse théorie du fromage qui donne la banane : « Si t'as la banane, t'as la cerise. Si t'as la cerise, t'as le gâteau. Si t'as le

gâteau, t'as la crème. Si t'as la crème, t'as pas de coup de soleil. Si t'as pas de soleil et ben, t'as froid et t'as du givre sur ta voiture alors tu prends une raclette. Et si t'as une raclette, t'as le fromage ! »

Une fois le cerveau lancé, il passe en mode « automatique ». Les dominos tombent les uns après les autres sans que rien ne les arrête. Une pensée est un peu comme un objet que l'on jetterait dans l'espace, sa vitesse ne variera jamais sauf si elle rencontre un obstacle. Ce qui nous intéresse dans le cas présent, c'est qu'une fois en marche, une fois les choses décidées et enclenchées, votre esprit n'est pas configuré pour remettre en cause ce qu'il fait. Il ne va pas contrôler s'il va dans la bonne direction, si des données ont changé ou si vous n'êtes pas en train de perdre votre temps et votre énergie dans des choses qui sont finalement superflues.

Il faut donc que vous preniez **l'habitude de faire des pauses pour vous poser des questions**. Plus qu'une introspection, vous devez régulièrement avoir une vision d'ensemble et remettre en cause ce qui est en train de se passer pour juger de l'utilité de ce que vous faites et de la pertinence de vos questions. Vous pouvez planifier ces moments, comme les points de contrôle d'une course automobile, ou les faire au débotté, quand bon vous semble.

Quelle que soit votre technique, il est primordial de vous poser les « bonnes questions ». La qualité d'une réponse dépend quasi exclusivement de la qualité de la question posée. Plus les questions que vous vous poserez seront pertinentes, moins vous perdrez d'énergie sur ce qui a peu d'importance. Vous allez

identifier ce qui vous prend du temps par habitude, par réflexe, mais qui pourrait être facilement supprimé. C'est une manière efficace de se recentrer et de faire le point sur ce qui compte réellement.

Gary Keller, l'auteur du livre *The One Thing*¹, a élaboré une question unique diaboliquement efficace. Elle fonctionne dans tous les aspects de votre vie, pour toutes vos idées, vos projets et sur tous les sujets que vous voudrez lui soumettre. Cela fait onze ans que je l'ai lue pour la première fois, et depuis je n'ai jamais trouvé de meilleure structure. La voici : *What's the one thing I can do such that by doing it everything else will be easier or unnecessary ?* (« Quelle est l'unique chose que je peux réaliser de manière à ce que, en le faisant, tout le reste devienne plus simple ou inutile ? »)

Je ne sais pas si vous percevez la précision de l'architecture de cette phrase, mais grâce au fonctionnement associatif/comparatif de votre cerveau, vos pensées vont être guidées à chercher la réponse, la réponse ultime à un problème qui n'existait pas ! Il y en a qui savent se créer des problèmes et vous, vous êtes en train d'apprendre à créer des solutions ! C'est un peu comme si cette question installait un rail dans votre tête pour que votre cerveau ne s'éparpille pas dans sa réflexion.

L'esprit est une sorte d'ordinateur qui attend votre ordre. En tapant le bon code vous obtenez de la machine la bonne réponse. Cette question à rallonge vous force à ne plus regarder le problème, mais à trouver la solution la plus efficace qui rendrait tout le reste négligeable.

Vous pouvez créer vos bonnes questions sans forcément passer par celle de Gary Keller qui est globale. Mais si vous êtes en panne d'inspiration, elle sera toujours comme un joker fonctionnel pour vous recentrer sur ce que vous faites actuellement. C'est une bonne façon de contrôler le mouvement perpétuel de vos actions et de faire le tri dans vos actes et vos pensées.

1. *The One Thing : Passez à l'essentiel*, Gary Keller, Éd. Alisio, 2020.

OceanofPDF.com

VOTRE CONSEILLER PERSONNEL

Pendant que vous poursuivez votre rêve (ou *a minima* votre objectif de l'instant), vous prenez la route sur un rail droit. C'est la direction que vous avez imaginée, vous en connaissez les premières étapes, mais le rail n'est pas encore construit jusqu'à la gare d'arrivée. Plus vous avancerez, plus vous allez vous retrouver face à des croisements, des embranchements et des déviations. Vous n'avez pas de carte sur vous, alors comment choisir la bonne direction lorsqu'un choix s'impose à vous ?

Tout est une question de choix et vous êtes la seule personne en mesure de décider. On ne peut pas prétendre à tenir la barre et ne pas assumer la décision du cap que l'on prend. Certains choix ont de multiples options, mais la plupart du temps ils sont binaires. Prenez-vous l'option A ou l'option B ? Même s'il n'y a qu'une option, c'est déjà un choix. Si j'ai besoin de savoir parler chinois, j'ai le choix entre « apprendre le chinois » et « ne pas apprendre le chinois », nous y reviendrons.

J'utilise un outil dont j'ai déjà parlé dans *Votre temps est infini*¹, mais comme j'aime également remettre en cause les méthodes que j'utilise, je l'ai amélioré au cours de ces cinq dernières années ! Voici donc la version évoluée de mon « conseiller personnel », celui qui me permet de prendre les bonnes décisions.

Pour l'exemple, nous allons partir d'un choix binaire, avec seulement deux options, vous comprendrez la procédure et vous serez capable de l'étendre facilement à plus de possibilités. Il s'agit de la méthode des « avantages » et des « inconvénients ». Attendez ! Vous avez sûrement l'impression de connaître ce principe, mais je vous assure que je l'ai assez pratiqué pour vous donner envie de le découvrir différemment. D'ailleurs, je suis prêt à parier avec vous que même si vous voyez de quoi je vais parler, vous ne vous en servez jamais ! C'est un autre des inconvénients de notre cerveau : le biais de connaissance rétrospectif. Quand notre cerveau croit connaître quelque chose, il traite cette information comme un savoir « passé », peu important et n'y attache aucune émotion. Résultat : vous connaissez une méthode très efficace que vous n'utilisez pas. Alors demandez à votre cerveau de se laver de ses a priori, et venez découvrir votre nouvel assistant personnel.

Pour simplifier les explications, je vais garder l'exemple d'apprendre le chinois comme choix, face à l'autre choix qui serait d'apprendre l'anglais.

LA MÉTHODE RAPIDE, DITE

« LA MÉTHODE EN PAPIER »

Prenez une feuille, séparez-la en deux dans le sens vertical pour former deux colonnes. Dans la première colonne, marquez votre choix A. Ici, ça sera « Apprendre le chinois ». Dans la deuxième colonne, mettez votre choix B. Ici, ça sera « Apprendre l'anglais ». Prenez le temps de noter dans chaque colonne les avantages de l'un et les avantages de l'autre. Il est évident que ce que vous considérez comme des avantages est subjectif, ils dépendent de ce que vous attendez, de ce qui importe pour vous. Mais essayez quand même d'élargir à une forme d'objectivité pour avoir une vision d'ensemble.

Vous pourriez noter dans la colonne de l'anglais que c'est la langue la plus parlée au monde, que c'est la langue du travail international, que ça vous permet de voyager plus sereinement, d'avoir accès à la culture internationale, etc. Vous pourriez noter dans la colonne du chinois que c'est la langue la plus parlée au monde (oui, oui, devant l'anglais si on prend en compte les dialectes comme le cantonais, mais le mandarin seul est la deuxième langue la plus parlée au monde). Vous pourriez également écrire que ça vous fait accéder à une nouvelle culture, riche, que ça ouvre des opportunités professionnelles en plein essor, que ça va améliorer votre persévérance, etc.

Certaines données ne sont pas directement des avantages, il faut les comparer. Vous pouvez noter ces points de part et d'autre puis souligner celui qui a la meilleure performance. Prenons l'exemple de la durée d'apprentissage, vous ne le connaissez pas

spontanément donc vous allez écrire « durée d'apprentissage » dans les deux colonnes. Lorsque vous aurez obtenu l'information, vous soulignerez celui qui a le meilleur temps d'apprentissage.

LA MÉTHODE VIGILANTE, DITE

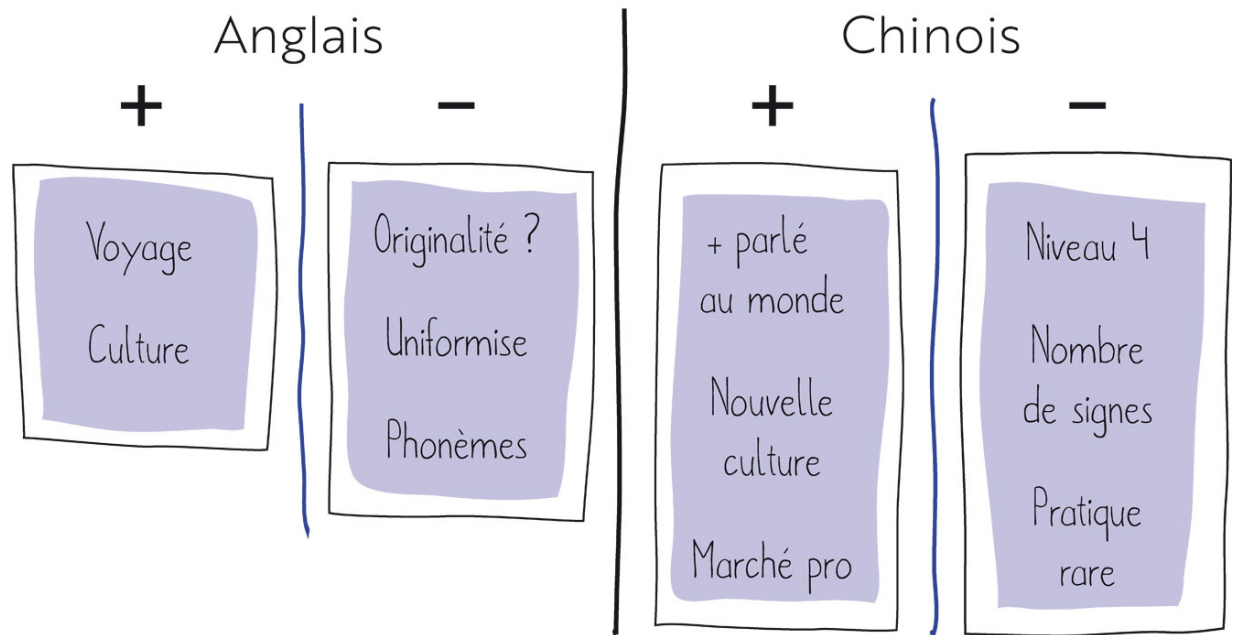
« LA MÉTHODE EN BOIS »

Mettons-nous d'accord, c'est seulement moi qui nomme les méthodes comme ça. J'aime rendre concret les concepts que je crée ou que j'utilise. La méthode en bois est donc plus solide, mais demande un peu plus de réflexion, elle s'appuie sur la structure de la méthode précédente.

Vous avez séparé votre feuille en deux colonnes ; sur la première colonne est noté en titre « Apprendre l'anglais », sur la deuxième colonne est noté en titre « Apprendre le chinois ». Séparez maintenant chaque colonne en deux sous-colonnes distinctes. Écrivez, en haut des sous-colonnes de gauche « Avantages », et en haut des colonnes de droite « Inconvénients ».

En plus de noter les avantages de chaque option, comme précédemment, vous allez référencer les inconvénients intrinsèques à chaque option. Dans les inconvénients pour l'anglais, vous pourriez marquer « manque d'originalité », « uniformise et contribue à la disparition des langues minoritaires », « possède des phonèmes (sons) qui ne peuvent pas être écrits phonétiquement par l'alphabet de 26 lettres », etc. Dans les inconvénients pour le chinois vous pourriez marquer « langue de niveau 4 » (considérée très difficile), « écriture composée de milliers de caractères différents », « peu d'occasions de pratiquer dans la vie courante en France », etc.

Vous y consacrerez plus de temps, mais lorsque vous vous poserez devant votre feuille remplie, votre raisonnement sera plus pointu, car aiguisé d'une vision claire et non plus guidé par de simples sentiments.



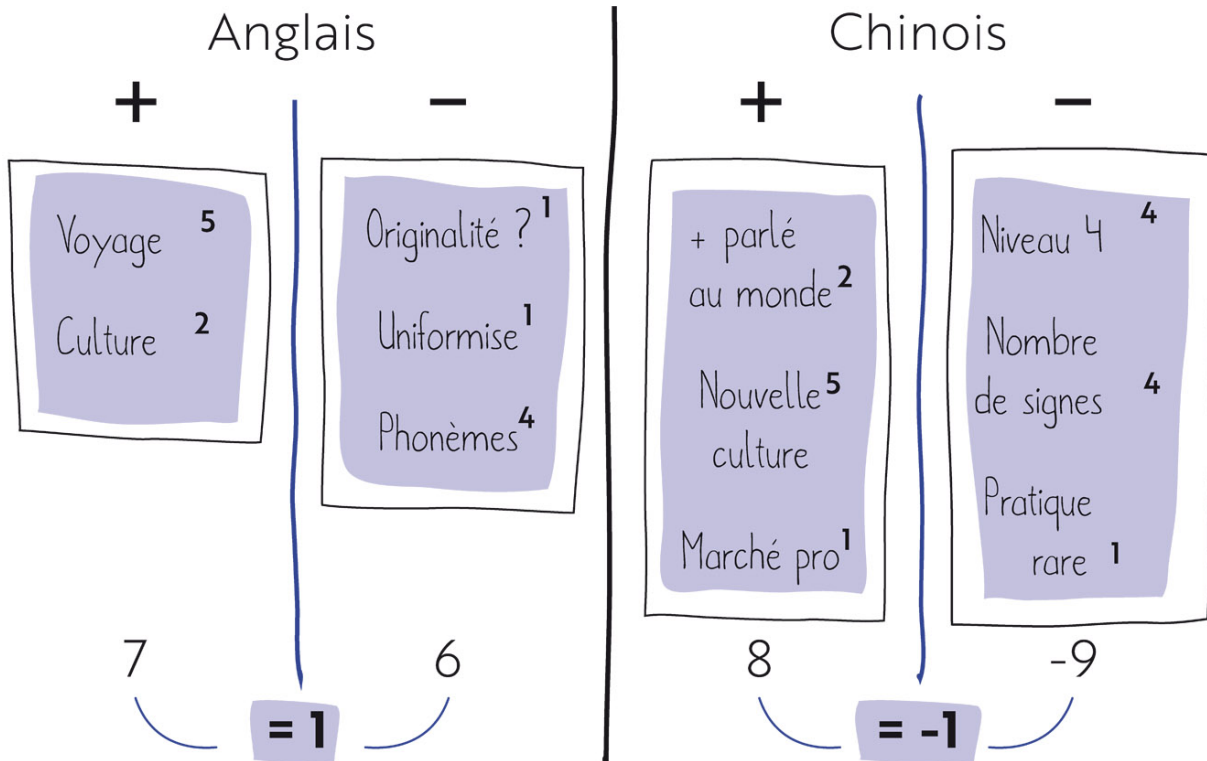
LA MÉTHODE UTILE, DITE « LA MÉTHODE EN ACIER »

Comme tout à l'heure, nous prenons comme point de départ la méthode précédente. Rien de surprenant, je passe ma vie à améliorer les outils que j'utilise pour juger, décider, raisonner. En 2019, j'avais publié les deux premières méthodes que j'utilisais jusqu'à 2018 ; en 2020 j'ai amélioré le système avec la méthode en acier et, depuis 2022, j'utilise également la « méthode en or » (selon la complexité de la réflexion que je souhaite avoir). Normalement, je ne modifierai plus ces méthodes (c'est du moins ce que je dis à chaque fois).

Vous avez préparé et rempli votre feuille selon la méthode en bois. Vous avez pris le temps de le faire, pourquoi pas, sur plusieurs jours afin de ne rien oublier ; vous avez potentiellement pris le temps d'effectuer des recherches et d'en parler à votre entourage pour piocher quelques idées. Vous allez maintenant pondérer chaque ligne que vous avez pu écrire.

Pondérer signifie équilibrer, balancer, mais en mathématiques son sens est plus précis : assigner un poids. Vous allez noter de 1 à 5 chacune des choses que vous avez inscrites dans les colonnes avantages/inconvénients des deux options. Dans une époque où l'on demande souvent de mettre une note à des services, vous allez être comme le guide de ce qui a de l'importance pour vous. Si quelque chose a une importance primordiale dans les avantages mettez-lui un 5 ! Si c'est un avantage qui vous importe peu, vous pouvez lui assigner un 1. Si un inconvénient est quasiment inacceptable pour vous, mettez-lui un 5. Si c'est un inconvénient qui ne vous touche pas du tout, mettez-lui la note de 1. L'éventail des chiffres présents entre 1 et 5 vous servira à nuancer.

Il ne vous reste plus qu'à réaliser l'addition de chaque sous-tableau. Faites la somme des avantages de la première option, des avantages de la seconde option, des inconvénients de la première option et des inconvénients de la seconde. Vous obtiendrez une valeur de note globale pour chacun des avantages et chacun des inconvénients.



C'est la seule manière de personnaliser le tableau en fonction de votre vie, de vos valeurs, de l'importance liée à votre décision finale, de vos objectifs, etc.

Je ne vais pas vous dire quoi faire de ces valeurs. Vous pouvez les comparer, choisir la valeur des avantages la plus forte ou la valeur des inconvénients la plus faible. Pour chaque option vous pourriez soustraire la valeur « Inconvénients » de la valeur « Avantages » pour choisir l'option qui a le résultat le plus haut. Peu importe ce que vous comptez faire, les notations et les résultats sont trop personnels pour que je puisse avoir la prétention de vous donner un process final (vous remarquerez d'ailleurs que je ne peux plus continuer de filer mon exemple des langues à ce stade de la personnalisation).

Le but de cette méthode est toujours le même : créer de la donnée factuelle que vous pourrez analyser. Ne pas « croire que », mais se confronter à des résultats objectifs que vous pouvez « savoir ».

LA MÉTHODE COMPLÈTE, DITE « LA MÉTHODE EN OR »

Pour cette dernière méthode, il faut avoir du temps et l'envie de se creuser la tête. Je ne vais pas vous mentir, je me sers de cette version uniquement pour les sujets complexes, où une vision globale est impossible. Je m'en sers également pour les décisions qui vont avoir un impact fort dans ma vie personnelle ou professionnelle. Partons de la dernière version de notre exemple, la méthode en acier.

Il s'agit exactement de la même chose, à la différence que, pour un choix à deux options, comme nous le faisons depuis le début, vous allez diviser votre page en quatre colonnes et huit sous-colonnes. Votre rôle va être d'aborder avec la même rigueur les avantages et les inconvénients des « fantômes » de vos options. Et vous vous dites : « Mais c'est quoi un fantôme ? » C'est le terme que j'utilise pour la forme inversée de l'option. Si votre option est négative, son fantôme est positif. Si votre option est positive, son fantôme est négatif.

Par exemple :

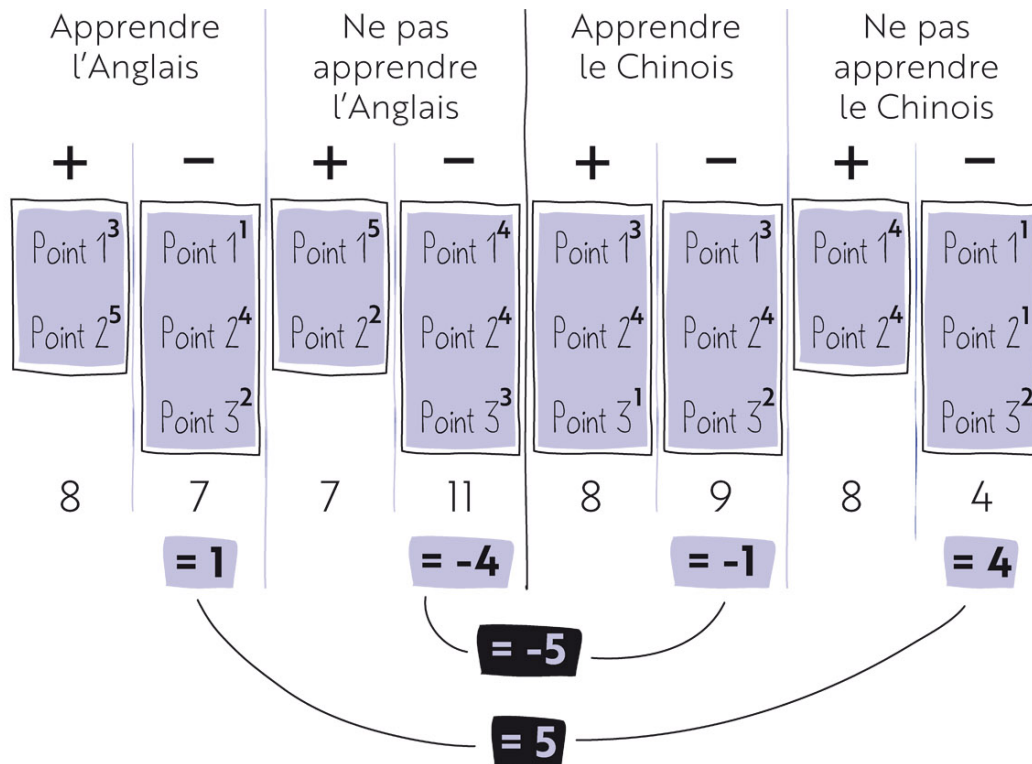
- ➡ Le fantôme de l'option « Arrêter de fumer » est « Continuer de fumer ».
- ➡ Le fantôme de l'option « Apprendre le Chinois » est « Ne pas apprendre le chinois ».

Faites attention à prendre le fantôme exact et à ne pas créer une nouvelle option. Le fantôme de l'option « Déménager à La Rochelle » est « Ne pas déménager à La Rochelle » et non pas « Ne pas déménager » ou « Rester où je suis ».

Vous passerez donc de deux options à quatre (les deux options plus leurs fantômes). Chacune de ces options doit avoir ses deux colonnes d'avantages et d'inconvénients que vous remplirez. Vous appliquerez ensuite une pondération en notant entre 1 et 5 chacune des lignes, et ferez la somme des points des huit possibilités.

Il est évident qu'il faut une véritable implication pour utiliser cette méthode. Faire ce travail à la légère ne vous procurera aucune aide et vous fera perdre votre temps. Considérez la méthode en or, comme un outil précieux, rangé dans son

fourreau, qui vous permettra de venir à bout d'une décision particulièrement importante à prendre.



PLUS DE DEUX OPTIONS ?

Si vous vous posez la question légitime des situations où il y a plus de deux options à considérer, c'est que vous devez déjà connaître la réponse. Il faudra accomplir les mêmes étapes, quelle que soit la méthode que vous choisissiez, mais utiliser une plus grande feuille, ou simplement dédier une feuille entière par option et tout poser devant vous pour analyser le rendu final.

BONUS : LA MÉTHODE SOLO

Vous pouvez analyser un choix même quand il n'y en a pas ! C'est ce que j'ai compris lorsque j'ai intégré les choix fantômes dans la méthode en or. Je me sers très régulièrement des choix fantômes, avec la méthode en bois ou en acier, pour analyser rapidement une situation et vérifier si la direction que je prends est la bonne pour mon objectif, mon projet, mon idée.

Prenons l'exemple initial et imaginons que vous n'avez pas le choix entre apprendre deux langues, mais que vous avez l'opportunité (ou l'idée) d'apprendre le chinois. Les deux options sont « Apprendre le chinois » et « Ne pas apprendre le chinois ». Vous allez trouver plus ou moins d'avantages et d'inconvénients aux deux options. Et vous obtiendrez, quoi qu'il en soit, une meilleure analyse que si vous vous posiez simplement la question mentalement. L'un des avantages de ne pas apprendre le chinois est... de ne pas apprendre le chinois ! Blague à part, il faut environ deux cents heures de travail assidu sur un an et demi pour commencer à appréhender cette langue, l'avantage est donc de s'épargner un effort conséquent.

N'oubliez jamais que notre cerveau est soumis à de nombreux biais cognitifs. Ces biais altèrent nos raisonnements, nos jugements, nos décisions, en prenant des raccourcis.

Si ma mère m'appelle demain pour me dire que mon petit-cousin a raté son bac, ma première pensée sera de me dire qu'il n'a pas assez travaillé (son échec est lié à une raison interne à sa personne). Si au contraire elle m'appelle pour me dire qu'il a eu

son bac, ma première pensée sera de me dire que c'est normal, le bac est facile par rapport à avant, on le donne à tout le monde (sa réussite est liée à des raisons externes à sa personne). Mon cerveau aura pris des raccourcis (dans cet exemple, il s'agit de l'erreur fondamentale d'attribution) pour que je puisse avoir un avis tout de suite, sans dépenser de temps et d'énergie. Mais la seule façon de savoir pourquoi il n'a pas eu son bac est de discuter avec lui, avec ses parents, de m'intéresser à sa vie, à ses potentielles difficultés, etc. En résumé, d'aller chercher des données.

Ce « conseiller personnel » que je vous propose d'utiliser à votre tour sert de collecteur, de catalyseur. Les données factuelles sont les seuls remèdes pour dompter votre cerveau et esquiver les biais de raisonnement.

1. Éditions First, 2019.

LES IDÉES SONT ÉPHÉMÈRES

Ce livre, et j'en parlais beaucoup dans les premiers chapitres, a pour vocation de partager mon expérience pour vous aider à aller au bout de vos idées. Je suis un survivant de la procrastination et un esclave de la dopamine. Je me suis pris les pieds dans le tapis, j'ai raté bien des choses, je me suis trompé plus d'une fois dans ma vie personnelle et professionnelle. Mais toujours avec la volonté d'apprendre, de comprendre, de faire mieux et d'être heureux.

Je veux que vous puissiez aller au bout de vos idées, au bout de vos projets. Que vous puissiez atteindre vos objectifs. Mais comme vous l'aurez compris, aller au bout demande un engagement et la mise à disposition du temps nécessaire pour accomplir ce que vous aviez en tête. Durant cette période, de nouvelles idées vont pointer le bout de leur nez. Le cerveau va continuer de faire ses associations d'idées et va vous souffler de nouvelles pensées très stimulantes ! Vous concrétiserez certaines idées plus tard, c'est sûr. Tout aussi sûr que vous allez les oublier si vous ne les notez pas !

Vous connaissez forcément la sensation que je vais vous décrire. Vous êtes tranquillement assis dans votre canapé et une idée vous traverse l'esprit. Vous vous levez et marchez jusqu'à une autre pièce de votre domicile. Arrivé dans cette pièce, vous ne savez plus pourquoi vous êtes venu ! Vous cherchez en vain puis, résigné, vous repartez dans votre salon. De nouveau assis dans le canapé, vous vous souvenez de ce que vous étiez parti chercher. Autre cas de figure, vous êtes devant votre téléphone ou devant votre ordinateur, vous avez un flash et vous dites qu'ensuite vous allez consulter « tel site » ou « telle information » sur Internet. Vous terminez votre lecture, cliquez sur un lien et ne savez déjà plus ce que vous vouliez consulter quelques secondes avant.

Rassurez-vous, c'est un fonctionnement normal. Le cerveau, souvenez-vous de son fonctionnement associatif, absorbe toutes les informations autour de lui. Il réagit à toutes les stimulations de votre environnement et tente d'établir des connexions avec vos pensées et vos souvenirs. Lorsque vous changez de pièce, le fait de franchir une porte va agir comme un nettoyeur de vos pensées. Changement d'environnement = changement de pensées. C'est pour cette raison qu'en revenant sur vos pas, en répétant les mêmes actions et en repensant aux mêmes choses, vous pouvez parfois retrouver l'idée d'origine. Vous avez recréé le même décor de stimulations qui va forcément engendrer les mêmes connexions.

Vous pouvez constater à quel point les idées sont fragiles et éphémères. À la poursuite de votre objectif, des connexions vont s'établir et de nouvelles idées vont venir vous titiller. Ne les perdez pas ! Vous ne pourrez jamais reconstituer

l'environnement qui vous permettra de les retrouver, si tant est que vous vous souveniez d'avoir eu une idée.

Personne n'échappe à cette règle et la seule solution est d'avoir un carnet pour les noter. Certains préfèrent leur téléphone portable, pour ma part je préfère les petits carnets format A6. Il vous suffit de noter quelques mots, ils seront comme le début d'une pelote de laine dont vous pourrez tirer le fil pour retrouver tout ce qui gravitait autour de cette idée éphémère.

C'est parce que ça a l'air facile qu'on ne le fait pas et je peux assurer que ces idées et ces pensées seront perdues pour la majeure partie d'entre elles. Personne n'est à l'abri.

En décembre dernier, j'ai eu la chance d'aller découvrir une magnifique île à plusieurs heures de trajet de chez moi. Pendant une semaine, j'ai pu visiter les forêts, les cascades, les rivages. Sur la route ou avant de m'endormir, j'affinais une idée qui me trottait dans la tête depuis mon départ. Dans le cadre d'une matinale sur LCI pour présenter mon spectacle, j'avais dû créer un numéro de mentalisme faisant participer trois personnes. Ce numéro a beaucoup de potentiel, mais je trouvais qu'il manquait « un petit quelque chose », une surprise finale qui vienne surprendre après la surprise ! Comme un bon gâteau où vous découvrirez qu'il y a une deuxième saveur délicieuse après l'avoir avalé.

Durant ces sept jours, j'ai imaginé des scénarios, j'ai identifié les pièges, les problèmes. J'y ai trouvé des solutions plus ou moins satisfaisantes. Puis, j'ai trouvé LA bonne idée, celle qui coche les cases et transforme le numéro en ce que je voulais précisément. Ça m'a pris du temps, ça m'a pas mal occupé l'esprit, j'étais sûr de la finaliser quand je rentrerais quelques jours plus tard.

Et quelques semaines plus tard, au moment d'écrire ce chapitre, je n'ai toujours pas retrouvé cette idée. Je ne l'ai pas notée sur le moment, persuadé que ma réflexion avait pris le pas sur les stimulations extérieures et j'ai perdu 90 % de la solution que j'avais en tête. J'ai pourtant le réflexe de noter, j'ai toujours de quoi le faire, de jour comme de nuit, où que je sois. J'ai une mémoire optimisée, faite pour retenir mes visualisations, mais j'ai oublié. Personne n'est au-dessus des mécanismes du cerveau, pas même ceux qui savent les expliquer.

Équipez-vous de quoi noter, en vrac, et lorsque vous aurez réalisé vos objectifs en cours vous pourrez consulter vos notes pour les organiser ou simplement pour piocher une idée et vous lancer dans une nouvelle aventure.

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)

ÉPILOGUE

Nous y sommes, vous venez de lire toutes les méthodes d'un procrastinateur abstinent qui, après avoir développé une philosophie de temps, a décidé qu'il irait au bout de toutes ses idées !

La plupart des chapitres de ce livre contiennent mes souvenirs, j'espère que vous appréciez ce style d'écriture. Il était essentiel pour moi de vous montrer d'où me venaient ces théories, de vous montrer que je me sers vraiment de mes méthodes et qu'elles fonctionnent.

À votre tour maintenant d'entendre la sempiternelle question : « Mais comment arrives-tu à faire tout ça ? » J'ai hâte de vous rencontrer et de savoir quelles idées vous avez pu concrétiser.

Vous savez désormais que vous pouvez tout faire, tout mener à terme. Faites-vous confiance car je crois déjà en vous.

Tic-Tac...

Tic-Tac...

Qu'est-ce que vous faites encore là, vous n'aviez pas une idée à poursuivre ?

Fabien Olicard

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)