



La chronique d'Éléna Fourès, expert en leadership et multiculturalité, fondatrice du cabinet IDEM PER IDEM.

elena.foures@idem-per-idem.com

Comment apprendre de ses succès ?

Il existe des traités entiers dédiés aux leçons que nous apprennent nos échecs. Et les succès alors ? Peut-on en tirer des leçons pour pouvoir les reproduire, voire même s'améliorer ?

Il existe deux grands modes d'apprentissage : exogène et endogène. Le premier est celui que nous pratiquons le plus au cours de notre vie, puisqu'il consiste à apprendre des autres. Nous observons nos parents pour reproduire leur manière de parler et de se comporter pour nous construire, puis nous écoutons nos professeurs, entraîneurs, modèles, coachs... Le mode endogène est plus difficile à maîtriser car il est moins valorisé, à tort. Il s'agit d'apprendre de soi.

Pour que « le succès produise le succès », comme l'exprime si bien Chamfort, il faut faire un travail d'analyse et de prise de recul régulier. Ainsi, les sportifs savent modéliser leurs succès, les découper en petits éléments, les aligner en petits pas afin de créer des procédures, et révéler l'algorithme unique de leur succès personnel.

Je vais partager avec vous le vécu d'un client, Directeur Commercial, pour en illustrer le processus. Après avoir raté trois transactions, le Groupe lui a imposé un coaching pour le « booster ». Moi, qui l'accompagnais, je l'ai alors interrogé sur ses plus grandes réussites. Je lui ai fait choisir celle qui lui était apparue comme « la plus spectaculaire », et nous l'avons épluchée dans les moindres détails sensoriels. Que s'était-il dit ? Que voyait-il ? Que ressentait-il ? Comment appréhendait-il l'expérience avant qu'elle n'ait lieu ? Nous avons ensuite comparé ces éléments avec ceux de ses trois derniers échecs.

Très vite, nous avons identifié et recensé de nombreuses différences. Dans la phase « avant », par exemple, il préparait les choses de façon sérieuse, mais se laissait 25% de liberté d'improvisation, ou, comme il le disait « d'inspiration créative du moment ». Dans les transactions ratées, par contre, il ne laissait rien « au hasard », se murait dans les « data » et devenait « donneur de leçons ».

Dans la phase « pendant » il écoutait plus qu'il ne parlait, était attentif au langage corporel du prospect, était dans le dialogue. Au fond de lui, il se disait

IDEM PER IDEM

TOMORROW LEADS TODAY



« je fais de mon mieux pour le convaincre, mais la décision lui appartient. J'accepte de perdre ». Dans les transactions ratées il était verbeux, sa parole devenant circulaire, il était tendu et se répétait « Il faut qu'il achète !!! ».

Le plus intéressant, c'est qu'en analysant les deux « chaînes » de modélisation, la divergence entre la ligne de succès et celle de l'échec n'est que de 23%, ce qui est peu ! C'est bien la preuve qu'entre l'échec et le succès il n'y a parfois qu'un pas... Il est donc fondamental de faire ce travail de prise de recul afin de mettre à jour ses stratégies inconscientes de réussite et d'échec afin de se « reprogrammer » dans le sens que l'on souhaite.

Pour conclure, je dirais que l'alchimie du succès n'est pas due au hasard, c'est la capacité à reproduire le chaînage d'éléments qui y mènent. Il s'agit de révéler votre recette cachée, hautement personnelle, des ingrédients (contenus), leur ordre d'imbrication et les « voies d'accès » impliquées (canal visuel, auditif, sensoriel). N'oubliez pas : « Le succès est une conséquence et non un but » (Gustave Flaubert).

A FAIRE

- **Révéler votre formule**

Choisissez une réussite personnelle qui vous a particulièrement marquée. Déroulez cette expérience minute par minute et prenez des notes sur vos pensées, vos ressentis, vos actions du moment etc. Allez le plus loin possible dans les détails afin d'identifier chaque brique ayant contribué à ce succès.

- **Comparer avec l'échec**

Une fois la formule établie, vous pouvez les comparer à vos expériences d'échec (à condition qu'elles s'y prêtent) : quelles sont les différences, où se fait la déviation exactement ? Vous pourrez ainsi prévenir des situations analogues, voire les retourner en votre faveur. Une minuscule différence peut tout faire basculer (comme pour notre ADN, qui ne diffère de celui du chimpanzé que de 1,23%...).

- **Modéliser**

Une fois la formule identifiée et la déviation « standard » identifiée, vous pouvez l'appliquer à vos expériences futures et l'améliorer ! Vous pouvez même faire de l'expérimentation en direct pour tester ou construire de nouvelles briques à rajouter à votre formule. Ainsi, aucun risque de se reposer sur ses lauriers : « le succès ne s'imité pas, mais se crée » (Luis Fernandez).

A EVITER

- **Être simpliste**

Soyons raisonnables, évitons de tomber dans les raccourcis. La modélisation du succès n'est pas une recette miracle pour réussir la vente si vous n'avez pas préparé votre dossier ou si vous n'êtes pas compétitif. Une bonne recette doit être adaptable aux ingrédients et aux outils utilisés : si vous changez de four, il faut être vigilants sur les temps de cuisson qui peuvent augmenter ou diminuer en fonction de sa puissance... Alors soyez toujours sur le qui-vive !

- **Se concentrer sur l'échec**

On a l'habitude de se focaliser sur les raisons de l'échec, ce qui ne fait que renforcer l'algorithme qui y mène. Pour vraiment mesurer ce qui différencie l'échec de la réussite, une étude comparative est ce qu'il y a de plus efficace. Osez regarder vos réussites en face !

- **Se sous-estimer**

Vous avez forcément eu des réussites dans votre vie. Si vous n'arrivez pas à identifier des réussites totales, n'abandonnez pas l'exercice et ne vous découragez pas. Dans vos « échecs » perçus, il y a peut-être une séquence parfaitement réussie que vous pouvez utiliser pour fabriquer votre algorithme. Cherchez bien, vous serez surpris(e) par vos découvertes.