

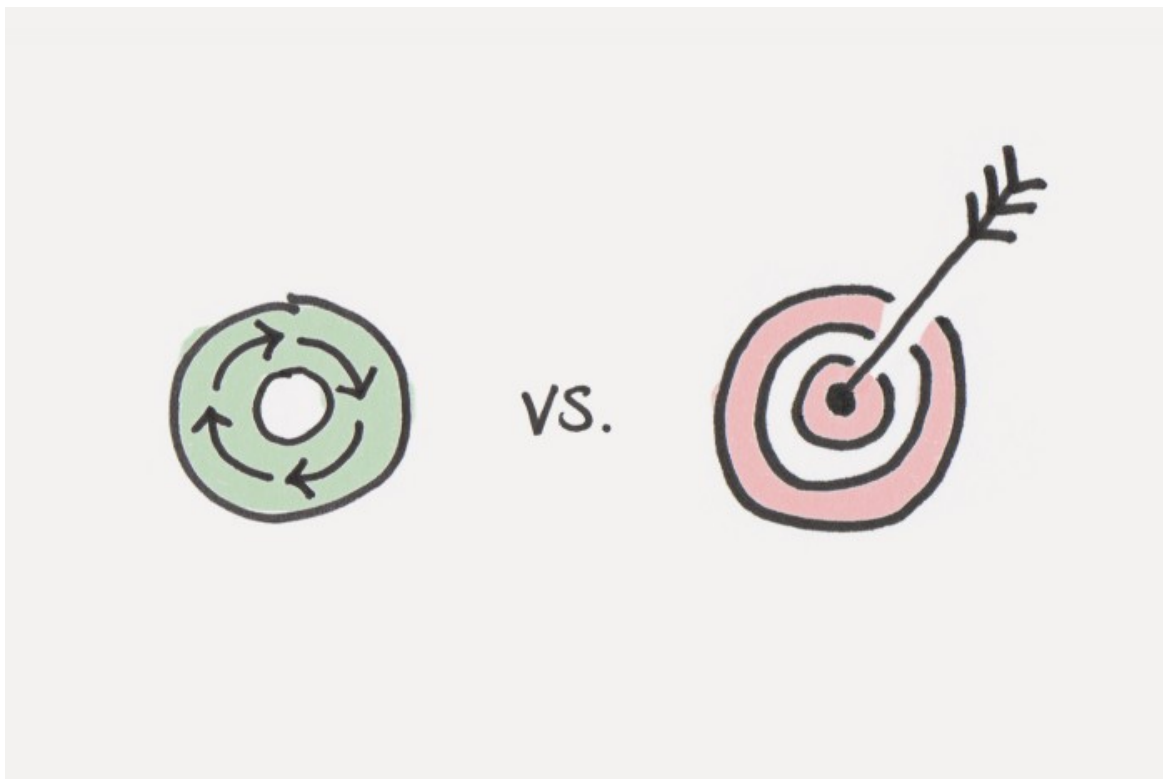
Oubliez de fixer des objectifs. Concentrez-vous plutôt sur CELA.

Cet article est un extrait d'Atomic Habits, le best-seller du New York Times de James Clear.

La sagesse dominante affirme que la meilleure façon de réaliser ce que nous voulons dans la vie - se mettre en forme, bâtir une entreprise prospère, se détendre davantage et s'inquiéter moins, passer plus de temps avec ses amis et sa famille - est de se fixer des objectifs précis et réalisables.

Pendant de nombreuses années, c'est ainsi que j'ai également abordé mes habitudes. Chacune d'entre-elle était un objectif à atteindre. Je me suis fixé des objectifs pour les notes que je voulais obtenir à l'école, pour les poids que je voulais soulever au gymnase, pour les bénéfices que je voulais gagner en affaires. J'ai réussi pour quelques-uns, mais j'ai échoué dans beaucoup d'entre eux. Finalement, j'ai commencé à réaliser que mes résultats avaient très peu à voir avec les objectifs que je m'étais fixé et presque tout à voir avec les stratégies que je suivais.

- Si vous êtes entraîneur, votre objectif pourrait être de remporter un championnat. Votre système de fonctionnement, vous permet de recruter des joueurs, de gérer vos assistants entraîneurs et manager les entraînements.
- Si vous êtes un entrepreneur, votre objectif pourrait être de créer une entreprise d'un million de dollars. Votre système vous permet de tester des idées de produits, d'embaucher des employés et de mener des campagnes marketing.
- Si vous êtes musicien, votre objectif pourrait être de jouer un nouveau morceau. Votre système, ou méthode d'apprentissage, est la fréquence à laquelle vous pratiquez, la façon dont vous décomposez et abordez les mesures difficiles des partitions et votre méthode pour intégrer les commentaires de votre instructeur.



Passons maintenant à LA question intéressante : si vous ignoriez complètement vos objectifs et ne vous concentriez que sur votre système, réussiriez-vous toujours ? Par exemple, si vous étiez entraîneur de basketball et que vous ignoriez votre objectif de gagner un championnat, et que vous vous concentriez uniquement sur ce que fait votre équipe à l'entraînement chaque jour, obtiendriez-vous toujours des résultats? Je pense que ça pourrait marcher.

Le but dans n'importe quel sport est de finir avec le meilleur score, mais il serait ridicule de passer tout le match à regarder le tableau de bord. La seule façon de gagner est de s'améliorer chaque jour. Selon les mots de Bill Walsh, triple vainqueur du Super Bowl, «le score prend soin de lui-même.» C'est vrai aussi pour d'autres domaines de la vie. Si vous voulez de meilleurs résultats, oubliez de vous fixer des objectifs. Concentrez-vous plutôt sur votre système.

Qu'est-ce que je veux dire par là ? Les objectifs sont-ils complètement inutiles? Bien sûr que non. Les objectifs sont bons pour définir une direction, mais les systèmes sont les meilleurs pour progresser. Une poignée de problèmes surviennent lorsque vous passez trop de temps à réfléchir à vos objectifs et pas assez de temps à concevoir vos systèmes.

Problème n ° 1: les gagnants et les perdants ont les mêmes objectifs.

L'établissement d'objectifs souffre d'une lourde connotation et énergie de survie. Nous nous concentrons sur les personnes qui finissent par gagner - les survivants - et supposons à tort que , seuls, des objectifs ambitieux les ont conduit au succès, tout en négligeant toutes les personnes qui avaient le même objectif et n'ont pas réussi.

Chaque olympien veut gagner une médaille d'or. Chaque candidat veut obtenir le poste. Et si les gens qui réussissent et qui échouent partagent les mêmes objectifs, alors le but ne peut pas être ce qui différencie les gagnants des perdants. Ce n'était pas l'objectif de gagner le Tour de France qui a propulsé les cyclistes britanniques au sommet du sport. Vraisemblablement, ils avaient voulu gagner la course chaque année auparavant, comme toutes les autres équipes professionnelles. Le but avait toujours été là. Ce n'est que lorsqu'ils ont mis en œuvre une stratégie de petites améliorations constantes, qu'ils ont obtenu un résultat différent.

Problème n ° 2: Atteindre un objectif n'est qu'un changement momentané.

Imaginez que vous avez une pièce en désordre et que vous vous fixez pour objectif de la nettoyer. Si vous rassemblez l'énergie nécessaire pour ranger, alors vous aurez une pièce impeccable - pour l'instant. Mais si vous gardez les mêmes habitudes négligeantes de laisser-aller, qui ont conduit à une pièce au désordre comme précédemment, vous allez bientôt être de nouveau face à un tas de désordre, et espérer un autre élan de motivation. Vous serez à nouveau à la recherche du même résultat, parce que vous n'avez jamais changé le système (vos habitudes) derrière. Vous avez traité un symptôme sans aborder la cause.

Atteindre un objectif ne change votre vie que dans le moment. Et ce changement est le piège contre-intuitif de l'amélioration. Nous pensons que nous devons changer nos résultats, mais les résultats ne sont pas le problème. Ce que nous devons vraiment changer, ce sont les habitudes et stratégies qui provoquent ces résultats. Lorsque vous résolvez des problèmes au niveau des résultats, vous ne les résolvez que temporairement. Afin de vous améliorer pour de bon, vous devez résoudre les problèmes au niveau des systèmes. Changer les données des entrées et les sorties se changeront d'elles-mêmes.

Problème n ° 3: les objectifs limitent votre bonheur.

L'hypothèse implicite derrière tout objectif est la suivante: "Une fois que j'atteins mon objectif, je serai heureux." Le problème avec une mentalité d'objectifs « avant tout », est que vous reportez continuellement le bonheur jusqu'à la prochaine étape. Je me suis retrouvé dans ce piège tant de fois que je m'y suis perdu. Pendant des années, le bonheur a toujours été quelque chose pour mon moi futur. Je me suis promis qu'une fois que j'aurais gagné 20 kilos de muscles ou après que mon entreprise ait été présentée dans le New York Times, je pourrais enfin me détendre.

De plus, les objectifs créent un conflit « l'un ou l'autre » : soit vous atteignez votre objectif et réussissez, soit vous échouez et vous êtes une déception. Vous vous enfermez mentalement dans une version étroite du bonheur. C'est dangereux. Il est peu probable que votre chemin réel dans la vie corresponde exactement au voyage que vous aviez en tête lorsque vous vous êtes mis en route. Cela n'a aucun sens de limiter votre satisfaction à un seul scénario lorsqu'il existe de si nombreuses voies vers le succès.

Une mentalité centrée sur les systèmes EST l'antidote. Lorsque vous tombez amoureux du processus plutôt que du produit, vous n'avez plus à attendre, pour vous donner la permission d'être heureux. Vous pouvez être satisfait à chaque fois que votre système fonctionne. Et un système peut réussir sous de nombreuses formes de réalisations différentes, pas seulement celle que vous envisagiez en premier.

Problème n ° 4: les objectifs sont en contradiction avec les progrès à long terme.

Enfin, un état d'esprit axé sur les objectifs peut créer un effet «yo-yo». De nombreux coureurs travaillent dur pendant des mois, mais dès qu'ils franchissent la ligne d'arrivée, ils arrêtent de s'entraîner. La course n'est plus là pour les motiver. Lorsque tout votre travail acharné est concentré sur un objectif particulier, que reste-t-il pour vous faire avancer, après l'avoir atteint? C'est pourquoi de nombreuses personnes reviennent à leurs anciennes habitudes après avoir atteint un objectif.

Le but de se fixer des objectifs est de gagner la partie. Le but de la construction de systèmes est de continuer de jouer au jeu. La vraie pensée à long terme est une pensée sans but. Il ne s'agit pas d'une seule réalisation ou d'un seul accomplissement. Il s'agit du cercle vertueux et perpétuel de l'amélioration constante.

En fin de compte, c'est votre engagement envers le processus qui déterminera vos progrès.

Tombez amoureux des systèmes

Rien de tout cela ne veut dire que les objectifs sont inutiles. Cependant, j'ai trouvé que les objectifs sont bons pour planifier vos progrès et que les systèmes sont bons pour réellement progresser. Les objectifs peuvent vous orienter et même vous faire avancer à court terme, mais un système bien conçu finira toujours par gagner.

Avoir un système est ce qui compte. S'engager dans le processus est ce qui fait la différence.