

## Plan ou pas Plan ?

Vous avez un projet. La première chose que vous commencez à faire est de prévoir un plan. C'est bien. C'est même très bien. Partir sans plan est une folie... vous n'arriverez nulle part, en tout cas, pas là où vous rêvez d'arriver.

Vous ne me croyez pas ? Allez-y : Faites-le ! Lancez-vous dans un projet (un vrai) sans plan ! Prouvez-le que ça fonctionne ! Prouvez-le que vous pourrez arriver à quelque part de valable et ce, sans plan ! ... Bon... une chose de réglée. Nous sommes sur la même longueur d'ondes. Pour arriver à quelque part de valable, un plan est nécessaire.

D'un autre côté, le piège dans lequel beaucoup de gens tombent est de trop détailler, de raffiner et de polir le plan, jusqu'à ce qu'il soit parfait ! Un beau plan ! Un plan « propre », sans faille, et pourquoi pas parfumé, tant qu'à y être.

Cependant, je vous prédis que ce plan « parfait » sera vite enraillé. Il se retrouvera cloué au sol car les changements et les imprévus sont inévitables. Votre plan d'aujourd'hui est bâti selon ce que vous croyez que les choses **devraient** fonctionner. Ce même plan, mis en action 2 ans auparavant aurait eu une excellente chance de marcher car vous l'avez conçu selon vos connaissances d'aujourd'hui, selon ce que vous savez comment ça « aurait » fonctionné. Donc, un plan détaillé ne serait valable que pour les projets passés ? Ça n'a aucun sens... ce n'est que les « gérants d'estrades » qui font de tels plans... pour trouver les erreurs que les autres ont faites. Mais ça, c'est un autre sujet dont on pourrait parler longtemps...

Quel peut être l'objectif de votre plan ?

- un changement de carrière;
- vous former professionnellement pour aller chercher une promotion;
- avoir ce rendez-vous tant souhaité avec cette personne... (ça, c'est simple : vous n'avez qu'à le demander !)
- améliorer votre santé;
- augmenter vos revenus;
- l'achat d'une maison;
- faire le tour du monde (pourquoi pas ?);
- améliorer votre service à la clientèle;
- nommez-en...

Autant les circonstances et les gens ont changé au cours des 2 ou 5 dernières années, autant (et même davantage) il y aura de changements dans les prochains mois et années. C'est inévitable. Mieux vaut se faire à l'idée maintenant que « la seule chose qui ne change pas, c'est le changement ! ».

Voilà maintenant le noyau de ce bulletin :

**« Suivre un plan détaillé est voué à l'échec  
car les circonstances et les gens changent ! »**

Il est de la plus haute importance d'avoir un plan. On s'est déjà entendu sur ce sujet. Cependant, votre plan doit reposer sur une entière **flexibilité**. Votre état d'esprit aussi doit s'adapter rapidement : vous devez avoir une attitude flexible au changement car votre plan doit d'abord passer par vous. **Vous êtes le système de distribution de votre plan !** Donc, si votre plan est flexible mais pas vous, la flexibilité de votre plan n'est d'aucune utilité.

Les plans trop détaillés, de leur côté, vous paralysent au premier changement, grand ou petit. Vous vous retrouvez pieds et poings liés, et vous vous sentez alors coupable de ne pas avoir fait un bon plan... vous êtes alors paralysé !

Saviez-vous que de développer des plans trop détaillés est une maladie ? C'est ce que l'on appelle « la détaillite » ! C'est une maladie paralysante et frustrante car son objectif est votre échec à coup sûr ! Et ça réussit ! Quelqu'un pris de « détaillite » est rapidement aspiré dans un tourbillon de tiraillements car son plan est déclaré perdant avant même d'avoir pris la route ! Cette personne se retrouve vite à régler et à courir après des choses qui sont devenues moins importantes avec le temps !

De plus, même votre objectif lui-même peut changer, pas seulement votre plan ! Combien de projets ont pris une tout autre tangente avec l'arrivée...

- d'un nouvel associé;
- d'un partenaire de vie;
- des besoins changeants des consommateurs;
- de l'automobile;
- du téléphone cellulaire;
- ou d'internet !?!
- cherchez et vous en trouverez des exemples... dans votre propre vie !

**Voici ce que je vous suggère :** Préparez votre plan, un plan simple, qui décrit premièrement votre résultat final comme vous le voyez aujourd'hui, le pourquoi et les raisons pour lesquelles vous êtes prêt à faire des efforts. Soyez clair sur cette étape. Elle est de la première importance. Par la suite, faites une liste sommaire des principales escales que vous ferez en route.

Il y a un point important à accepter ici : dites-vous bien que la réalité de votre plan est la réalité telle qu'elle est **aujourd'hui**, et que la réalité du mois prochain sera différente, peut-être pas très différente, mais vous découvrirez des choses au cours des prochains jours qui demanderont de la flexibilité... et du changement. C'est inévitable ! Ça arrive chaque fois que vous vous mettez en mouvement... et c'est aussi ce qui rend excitante la poursuite de votre projet !

Par la suite, la prochaine étape est cruciale : **Faites quelque chose !** Arrêtez de « zieuter » votre plan et faites de l'action ! N'attendez pas 3 jours ou une semaine pour commencer : c'est déjà trop ! Faites-le maintenant ! La Loi du Mouvement s'engagera alors à travailler pour vous.

Ce qui a de merveilleux dans le fait de passer à l'action sans attendre de tout savoir avant de partir, ou d'attendre que tous les feux de circulation soient au vert avant de prendre la route en ville (ce qui est pratiquement impossible, en passant), c'est que vous donnez de la latitude au potentiel que vos objectifs peuvent atteindre, car vous ne les limitez pas par des règles ou des détails restreignant, mais vous êtes plutôt ouvert à vous ajuster à tous les indices et toutes les coïncidences que la vie place sur votre route !

Ainsi, chaque rencontre et chaque rendez-vous **peuvent** être une nouvelle opportunité, tant qu'elle vibre au même diapason que vos valeurs et votre objectif. Débarrassez-vous des détails restreignant et ouvrez la porte de la flexibilité et du changement !

Donc, gardez les choses simples. Simple, simple, simple. En fait, avez-vous déjà vu un plan « compliqué » bien fonctionner ? Pas moi. Ne tentez donc pas d'être l'exception à la règle... ça fonctionne rarement.

J'aime les choses simples et qui ont du sens, même si parfois on doit ramer... contre-courant !

**La « détaillite » est morte ! Vive la flexibilité !**

de **là** où vous êtes... à **là** où vous désirez être !

**Jusqu'ou irez-vous ?**

---

Copyright © 2007

Paul Rousseau  
Le Samouraï de l'Excellence ! ©  
**Tél. : 1-866-588-5220**

Conférencier professionnel, auteur et formateur, **ceinture noire** dans six disciplines d'arts martiaux, Paul Rousseau est un réel performeur. Véritable **Alchimiste du Potentiel**, et concepteur de la formule **E = HOPLA<sup>2</sup> ©**, il est reconnu pour ses capacités à transformer l'Attitude et le Leadership personnel, en permettant à des milliers de personnes d'accéder à leur prochain niveau d'**Excellence**.

---

**Faites une Différence !**

→ **Proposez maintenant Paul Rousseau  
pour une prochaine Conférence dans votre organisation :**

page [Organisateur d'événements](#) :  
<http://www.paulrousseau.com/Meeting-Planners.html>

\* Déjà inscrit ? Merci de [Donner au Suivant](#) :  
[http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Donner\\_au\\_Suivant.html](http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Donner_au_Suivant.html)

\* Pas encore inscrit ? [Inscrivez](#)-vous gratuitement au Bulletin dont **tout le monde** parle !  
<http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Inscript-Newsletter-PaulRousseau.html>

## - Réflexion créative -

Prenez un instant pour vous poser et répondre à ces questions :

- Êtes-vous du type « détaillite » ou « flexibilité » ?

---

---

---

- Quelles sont les trois prochaines étapes par lesquelles vous devrez passer pour atteindre un objectif auquel vous croyez ? Rappelez-vous : Gardez cela simple... rien de compliqué !

---

---

---

- Quoi !?! Vous êtes encore là ? Allez ! Faites quelque chose pour arriver à votre première étape ! (ceci n'est pas une blague...)

de **là** où vous êtes... à **là** où vous désirez être !

**Jusqu'où irez-vous ?**

- Faites suivre ce document à toutes personnes qui pourraient en bénéficier -