

**Bien décider**



■ Sabine Bataille

# Bien décider

Les trois déclics  
pour oser faire  
un choix



**InterEditions**

Illustration de couverture : © tashatuvango - Fotolia.com

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique</p>	 <p><b>DANGER</b> LE PHOTOCOPIAGE TUE LE LIVRE</p>	<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
--	--	--

© InterEditions, 2015

InterEditions est une marque de  
Dunod Éditeur, 5 rue Laromiguière, 75005 Paris

ISBN 978-2-7296-1482-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# SOMMAIRE

Introduction	3
<i>Pourquoi tant de mal pour se décider?</i>	
1. AIDEZ-MOI À PRENDRE LA BONNE DÉCISION!	5
<i>Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises décisions, il y a les décisions qui vous conviennent</i>	
2. DÉCIDER : C'EST STRESSER!	43
<i>Explorez votre capital décision</i>	
3. EXPLOREZ COMMENT VOUS PRENEZ VOS DÉCISIONS	81
<i>Les trois étages de l'immeuble décisionnel</i>	
4. DIVERSIFIER SES STRATÉGIES	95
<i>Par quoi commencer?</i>	
5. DÉCIDER AVEC SON CŒUR	111
<i>Bloqué à l'étage 1? Explorez l'émotionnel</i>	
6. DÉCIDER AVEC AUTRUI	131
<i>Bloqué à l'étage 2? Explorez vos comportements</i>	
7. DÉCIDER AVEC SA TÊTE	141
<i>Bloqué à l'étage 3? Éteignez le feu du mental</i>	
8. LEVER LES FREINS!	179
<i>Savoir prendre une décision n'est pas un art, c'est une question de survie</i>	

Conclusion	195
<i>N'hésitez plus, affirmez-vous !</i>	
Bonus	197
LA BOÎTE À OUTILS D'URGENCE	197
Bibliographie	205
Liste des exercices	207
Table des matières	209

**«Tu veux ou tu veux pas?»**

*«Tu veux ou tu veux pas*

*Tu veux c'est bien*

*Si tu veux pas tant pis*

*Si tu veux pas*

*J'en f'rai pas une maladie*

*Oui mais voilà réponds-moi*

*Non ou bien oui*

*C'est comme ci ou comme ça»*



# Introduction

## *Pourquoi tant de mal pour se décider ?*

L'OBJECTIF DE CE LIVRE EST DE DÉDRAMATISER l'acte de décider. Quel vilain mot que celui-là : décider !

- Rien que de le lire, certains stressent !
- D'autres ne décident rien car habitués à ce qu'on décide à leur place.
- D'autres font traîner les choses pour repousser la décision à plus tard.
- D'autres se trouvent des excuses pour décider de... ne pas décider.
- D'autres prennent un temps fou, hésitent, décident, puis reviennent sur leur décision.
- D'autres trépignent à l'idée que certains... hésitent !

Apprendre à repérer les contours et enjeux de votre décision vous aidera, dans un premier temps, à comprendre comment vos choix se définissent et quel étage (émotionnel, comportemental ou mental) vous utilisez le plus fréquemment sans vous en rendre compte.

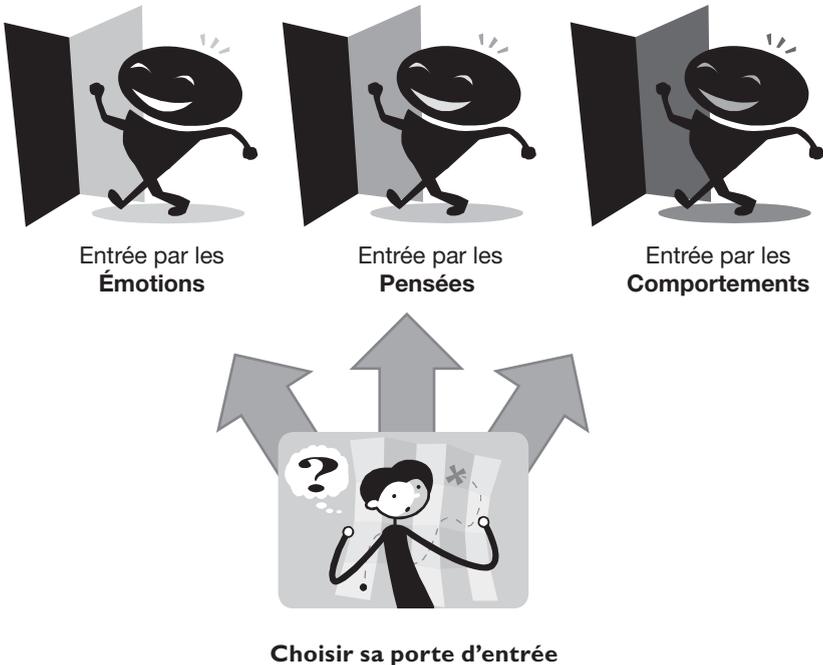
Vous comprendrez ainsi, dans un second temps, que lorsque vous peinez à prendre des décisions, c'est qu'un des trois étages vous pose problème et vous ralentit plus qu'un autre : soit qu'il soit plus encombré et moins accessible, soit que vous n'y soyez jamais allé ! Ainsi :

- Vous apprendrez à vous repérer dans votre immeuble décisionnel.
- Vous apprendrez comment passer d'un étage à l'autre.

- Vous apprendrez à chercher les clés de vos décisions.
- Vous apprendrez à débloquer les portes de vos étages.
- Vous apprendrez à utiliser votre ascenseur-décisionnel pour naviguer dans vos différents étages.

Les exercices que je vous propose reposent sur les thérapies cognitives, comportementales et émotionnelles (les TCCE) et sur la thérapie d'acceptation et d'engagement (ACT) qui suggèrent que lutter contre sa propre souffrance a souvent pour effet paradoxal d'en augmenter l'intensité et les difficultés. Ce combat contre vous-même, lorsque vous bloquez sur une décision, vous empêche de mener les actions qui sont importantes pour vous et retardent vos futurs projets et décisions. Mais attention, ce livre n'est pas une baguette magique. Les décisions ne seront pas toujours faciles, légères ou heureuses. L'acceptation de l'inconfort de l'indécision fait aussi partie de votre processus d'apprentissage et de développement personnel.

Partons explorer votre immeuble décisionnel pour voir où se cachent les clés de vos décisions.



# 1

---

## AIDEZ-MOI À PRENDRE LA BONNE DÉCISION!

*Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises décisions,  
il y a les décisions qui vous conviennent*

VOILÀ, C'EST DIT! Inutile de lire tous les livres sur la décision pour trouver la meilleure façon de décider: il n'y en a pas une meilleure qu'une autre! Cependant, il y a plusieurs façons d'arriver à se décider: ce qui n'est pas la même chose. Et c'est là que notre affaire se corse.

### **Alors?**

- Êtes-vous prêt à explorer la décision sous toutes ses coutures?
- Êtes-vous prêt à explorer vos façons de faire et les comparer aux façons de faire des autres?

### DÉCIDER, C'EST S'ENGAGER

**Bienvenue au club: vous venez de prendre votre première décision avec ce livre!** Bravo. Était-ce difficile? Était-ce stressant? «*Eh bien, non!*», me direz-vous (enfin j'espère)... Pourquoi? Tout simplement, parce que vous vous êtes amusé et vous êtes absorbé dans ces quelques lignes décrites sous forme d'un défi ludique et entraînant! Tout s'est passé très vite: en deux questions, vous vous êtes lancé un mini-challenge intérieur, vous vous êtes projeté dans un «**à-venir**» et vous avez fait un choix: celui de vous engager.

C'est cela qui est très important dans tous les processus décisionnels : en vous **engageant**, vous vous êtes mis en mouvement, vous avez **expérimenté**, vous vous êtes mis en **disposition de faire**. Vous avez *agi*. Peu importe quoi ou comment à ce stade : vous vous êtes mis en mouvement volontairement et votre corps a ressenti quelque chose, votre mental a saisi le challenge au vol et vos émotions ont été titillées par le jeu ! Peut-être avez-vous ressenti du plaisir, de la joie, de la bonne humeur... ou rien du tout. C'est possible.

Dans tous les cas, vous avez été traversé par la décision et c'est sur ce fil directeur que vont reposer les exercices de ce manuel d'auto-coaching. Vous allez jouer avec la décision et réciproquement. Nous allons créer un *partenariat* entre elle et vous.

Cependant, pour un autre lecteur que vous-même, cette petite expérimentation autour de l'engagement aura sans doute été différente : n'était-ce pas plutôt l'émotion suscitée par le ton du jeu qui a éveillé en lui sa curiosité, puis son mental qui l'a mis en action de se dire : « *oui, pourquoi pas, c'est drôle, j'y vais !* » ? Alors que pour un autre lecteur, n'était-ce pas son mental qui s'est enclenché pour chercher le sens de cette introduction déroutante, le laissant troublé ou perplexe au niveau émotionnel mais éventuellement impatient au niveau comportemental, se demandant « *mais c'est quoi ce livre...* » ?

Cela devient compliqué : les **émotions** (en premier), le **mental** (en deuxième), puis le **comportement** (en troisième) ? Ou alors : le mental, les émotions puis le comportement ? Ou encore : le comportement, le mental, puis les émotions, etc. ? Dans quel sens ? Dans quel ordre ? Par quoi commence-t-on alors ?

- Premièrement : les émotions ?
- Deuxièmement : le mental ?
- Troisièmement : le comportement ?

Cette première petite expérience autour de la décision était pourtant sans enjeux... Serait-ce donc si *compliqué* de prendre des décisions *simples* ?

Non, non, rassurez-vous : c'est juste **expérientiel** et donc propre à chacun.

En ce qui **vous** concerne, vous venez juste d'expérimenter quelque chose. C'est ce « **quelque chose** » unique qui vous appartient et qui enclenche votre décision. Cela se fait tout seul. Presque sans vous au fond et très rapidement!

L'expérience, le vécu, la pratique et l'acceptation suffisent à enclencher la décision. Le reste n'est que blocage ou freinage : c'est cela qui empêche les décisions. Alors, levez les freins et vous finirez par avancer!

Donc autorisons-nous à faire quelques expériences sans conséquence, afin de déduire ce qui est bon pour nous : c'est le premier message de ce livre!

À tous les coups on gagne!

Nous avons tous nos propres modes de réflexion et n'utilisons pas les mêmes chemins pour faire nos choix. Cependant, si tous les chemins mènent à Rome, se tromper parfois vous amène en d'autres endroits bien plus adaptés à votre problématique de départ et ouvre de nouveaux chemins pour la décision. Quelle est, selon vous, la meilleure solution : arriver à se décider *étape par étape* ou arriver à se décider *quel que soit le chemin* à parcourir? Que choisirez-vous : la destination ou le voyage? Déjà à ce stade, les avis divergent. Si, si, si, ... faites le test autour de vous et lisez le storytelling ci-dessous.

### **Storytelling – Martial et Katarina**

Martial et Katarina ont décidé de partir en Europe de l'Est l'été prochain. Ils en profiteront pour rendre visite à la famille de Katarina qu'ils n'ont pas vue depuis leur mariage.

*Katarina : le choix de la destination*

« J'ai quitté mon pays il y a 10 ans et nous nous sommes mariés il y a 3 ans. Je n'ai pas revu ma famille depuis et nous aimerions présenter notre petite fille de 2 ans à ses grands-parents. Nous devons nous décider avec Martial. En avion, c'est très rapide : on y est entre 5 et 6 heures, c'est bien pour la petite. Et moi j'ai vraiment hâte de les revoir, le plus vite possible. »

*Martial : le choix du voyage*

« Katarina est russe, nous nous sommes mariés en 2009 et très vite est arrivée notre petite Luna. Nous allons nous rendre cet été dans sa famille et nous en profiterons en chemin pour traverser les

pays d'Europe en voiture. Nous pourrions y faire des escales pour la petite et nous pourrions aussi visiter les grandes capitales européennes. Ça va être de belles vacances en famille!».

Avez-vous pu repérer les éléments divergents concernant leurs logiques personnelles (réflexions, opinions, déductions), leurs motivations (désirs, émotions, envies) et leur façon d'y aller (avion, train, voiture)? Ils ont pourtant le même objectif final (aller en Russie, passer leurs vacances d'été pour voir la famille). Mais ils n'ont pas la même façon de s'y projeter.

Chacun est différent par sa façon de voir (éducation, expériences, culture): chacun décide avec ses propres repères, ses propres envies (ou sa propre destinée!). C'est logique et c'est bien normal.

Ce qui est plus compliqué et *illogique* pour certains d'entre nous, c'est que l'autre ne réfléchisse pas pareillement! «*Mais enfin Katarina, c'est stupide, si tu veux que la petite connaisse sa culture et comment vit sa famille, autant en profiter pour lui faire appréhender les us et coutumes de son pays...!*» pourrait dire Martial. Puisque Martial est logique, Katarina est donc illogique selon lui.

Mais si c'était Katarina qui parlait, que dirait-elle? «*Mais enfin Martial, c'est idiot, je comprends que tu veuilles visiter mon pays, mais avec la petite, c'est trop long le voyage en voiture, tu ne te rends pas compte voyons! On n'est plus tout seul maintenant et puis ma famille m'attend, elle aussi, elle a hâte de nous voir tous ensemble.*»

### Quelle décision choisiriez-vous ?

Selon vous qui est *logique*, qui est *illogique* dans l'histoire ci-dessus? Quelle est la bonne décision d'après vous pour le couple ?



.....

.....

.....

Quels sont les éléments qui vous touchent dans la décision de Martial ?



.....

.....

.....

Quels sont les éléments qui vous touchent dans la décision de Katarina ?



.....

.....

.....

## LES DIKTATS DE LA DÉCISION

La société de consommation, la mondialisation, l'économie, la famille, le monde du travail nous incitent à décider vite parce que tout s'accélère de nos jours. Vous venez à peine d'acheter le téléphone dernier cri que le concurrent sort la nouvelle tablette qui va avec ! Vous avez économisé des mois pour vous payer toutes les options sur votre nouvelle voiture et une autre marque les sort en série ! Votre enfant vous harcèle depuis des semaines pour des baskets « *fashion* » qui seront critiquées par ses camarades des beaux quartiers dès la fin de la semaine suivante...

**Aujourd'hui, tout doit se décider vite** : vos choix professionnels, votre vie amoureuse, votre trajet pour vous rendre au travail, votre proposition de vente pour votre maison, votre prêt bancaire, vos locations de vacances, votre tenue le matin, votre tenue le week-end, les soldes irrésistibles... ! Tout incite à prendre des décisions de plus en plus rapidement et de plus en plus sous pression. Tout le monde s'affole et s'agite sans savoir distinguer l'urgent de l'important.

### Diktat n° 1 : « Décider vite et bien ! »

Les livres de management et de développement personnel vous ont appris à décider *rationnellement* avec votre cerveau gauche, *conceptuellement* avec votre cerveau droit, *émotionnellement* avec votre cerveau intuitif, *instinctivement* avec votre cerveau reptilien ! Toutes les recettes vous sont données. À vous de les suivre et vous saurez prendre la bonne décision. Il n'y a plus qu'à choisir !

Si seulement c'était si simple...

Si seulement, en lisant un livre sur la décision, vous pouviez enfin prendre du plaisir dans chacun de vos choix ! Ne rêvez pas : décider n'est pas une action anodine. C'est une action qui engage, qui *vous* engage ! C'est pour cette raison que c'est inconfortable parfois et qu'on préfère demander un conseil, un avis ou mieux une solution toute faite à quelqu'un. Cette tendance à aller chercher des conseils ou des solutions toutes faites fait vivre beaucoup de professionnels (consultants, experts, correspondants, coachs, gourous, voyants, etc.). L'aide à la décision est devenue un marché depuis quelques années. Ce n'est pas par hasard.

Nos ancêtres laissaient les décisions se faire. Les saisons décidaient de la récolte. Les familles décidaient des mariages. Le prêtre décidait de l'absolution. C'était plus simple. Les temps ont changé ! Maintenant, vous avez votre mot à dire et on vous demande même de vous affirmer ! C'est presque devenu l'injonction de nos jours : « *Décidez-vous !* » ; « *Affirmez-vous !* » On dirait la nouvelle gymnastique à la mode : inspirez... décidez ; soufflez... affirmez ! « *Décidez vite et bien* ». Encore un petit effort, inspirez-soufflez ! Mais par quelle action commence-t-on ? Est-on sûr que décider soit une action d'abord ?

Vous trouverez dans ce livre des éléments vous permettant davantage de **voir la décision comme un processus**, plus que comme une action. Certes, il y a un *avant* et un *après* décision. Mais il y a surtout **un début et une fin** dans le processus de décision. Et nous verrons que cet intervalle contient les clés de vos étages décisionnels.

## **Diktat n° 2 : « Ne pas se tromper ! »**

Les personnes rencontrées au cours de ce voyage au cœur de la décision estiment avoir des difficultés à se décider. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'elles ont souvent peur de se tromper. Le fameux « *Et si...* » les fait douter ou les paralyse. Alors elles se bloquent en attendant de prendre « la » bonne décision. Le problème, c'est qu'avec leur *non-décision*, elles font patienter tout le monde et que, plus le temps passe, plus elles en ont conscience et perçoivent

l'irritation et les signes d'agacement des autres. Le cercle vicieux est enclenché. Plus elles attendent, plus elles souffrent et auront peur de prendre la mauvaise décision au final. Nous démontrons que ces personnes souffrent énormément durant cet intervalle qui s'éternise et que cela entretient leur malaise personnel... voire fait enrager leur entourage qui se plaint de leurs hésitations quasi pathologiques.

### **Diktat n° 3 : «Hésiter trop longtemps est un défaut!»**

Dans la suite logique du 2<sup>e</sup> diktat, il est de mise de dire que l'hésitation qui dure trop longtemps est un défaut. Les psy nomment cet état : *procrastination*. La procrastination est ce que fait votre cousin quand il remet toujours au lendemain la promesse qu'il a faite à sa femme de lui installer une étagère. C'est aussi le fait que votre collègue remette toujours au lendemain la rédaction de son CV alors que vous l'entendez se plaindre depuis des mois au sujet de son travail. La procrastination n'est pas une maladie en soi, mais peut devenir un trouble si elle est systématique et/ou présente dans plusieurs domaines de votre vie.

Et alors? Où est le problème? Peut-être que votre cousin n'est tout simplement pas bricoleur et qu'il a peur d'être jugé par sa femme qui assure sur tous les plans? Peut-être que votre collègue de bureau n'est tout simplement pas doué en traitement de texte et que mettre en page sa vie professionnelle lui semble une épreuve insurmontable. Bref, les «procrastinateurs» ont de bonnes raisons. Mais cela devient irritant pour l'entourage quand la décision les concerne aussi. Parce que la fille de votre cousin a absolument besoin de ranger ses livres sur cette étagère car elle va rentrer en 6<sup>e</sup> dans 2 jours. Parce que l'épouse de votre collègue vient d'obtenir sa mutation et le déménagement est prévu dans un mois et qu'un mois, pour trouver un nouveau travail, cela va être difficile pour votre collègue, avec ou sans CV. Dans ces cas-là, la procrastination devient une gêne psychologique et sociale, car elle atteint les autres et souvent au détriment de l'amour qu'ils vous portent.

### **Diktat n° 4 : «Les hommes d'action décident vite!»**

On entend souvent dire que les hommes d'action savent décider « vite et bien ». On reconnaît bien là les diktats de la société d'aujourd'hui : premièrement *vite* et deuxièmement *bien*. Ces hommes d'action sont vraiment des héros dans ce cas, très adaptés à notre époque ! Mais qu'en est-il pour eux-mêmes ? Prennent-ils toujours les bonnes décisions ? Ne se trompent-ils jamais ? Décider, est-ce parfois douloureux ou seulement un plaisir précédant le plaisir de l'action ? Leur cerveau est-il plus vif ou mieux entraîné à décider. Qu'en est-il ? Les militaires, les pompiers, les membres du GIGN sont-ils mieux préparés à la décision ? Qu'en est-il dans leur vie privée ? Est-ce aussi eux qui décident le mieux à la maison ?

Alors vous ferez comme bon vous semble, mais il me semble que les diktats sont faits pour être renversés. Personnellement j'aurais du mal à suivre aveuglement des diktats qui n'iraient pas dans le sens de mon projet de vie. Loin de moi l'idée de vouloir révolutionner le thème de la décision, mais j'ai envie de remettre un peu d'huile dans les rouages de votre ascenseur décisionnel pour faciliter vos déplacements dans votre immeuble et votre projet de vie par extension.

### *LES PARADOXES DU CHOIX ET DE LA DÉCISION*

Bien que certains affirment haut et fort qu'ils savent décider très vite, la tâche n'en reste pas moins difficile. Prendre une décision est une action complexe. Ça l'est d'autant plus que, socialement, la prise de décision rapide est valorisée. Commençons cependant par faire un peu de tri dans ce que nous pensons être des évidences.

### **Décider n'est pas une réflexion : c'est une action !**

On se représente souvent la statue du Penseur de Rodin pour illustrer celui qui réfléchit. Que peut-il bien y avoir dans sa tête à ce moment-là ? Il est immobile, assis dans une position bien particulière qui prouve qu'il ne bouge pas : en tout cas son corps n'est pas

*en action*. Il n'affiche pas d'expression particulière sur son visage : il ne souffre donc pas. Il semble qu'il ne se passe rien et pourtant le penseur est en action !

C'est le premier paradoxe : penser, réfléchir, décider sont des actions qui ne se voient pas de l'extérieur. La prise de décision est une activité invisible et transparente. Pendant ce temps tourbillonnent les mots, les pensées, les idées dans votre tête, comme des ondes électriques dans un four à micro-ondes. Car c'est bien l'impulsion électrique de votre cerveau, grâce à ses 100 milliards de neurones, qui permet cette action. Cela demande beaucoup d'énergie pour le cerveau à ce moment précis, ce qui peut finir par être épuisant en fonction de la durée, de l'intensité et de votre état général de santé à ce moment de votre vie. Si cela tourne en boucle, on parle de *ruminations*. Si cela tourne vite et sous tension psychique, on parle de *tachypsychie*. Votre disque dur tourne dans le vide en utilisant un maximum d'énergie.

Penser, ça fatigue.

Réfléchir, sans issue et en boucle, fatigue autant qu'un marathon.

## **Décider n'est pas simplement «acter» : c'est tout un processus !**

On comprend mieux maintenant pourquoi réfléchir fait partie du registre de «l'agir». Maintenant, imaginez que vous êtes au restaurant avec votre cousine Francine. Vous l'avez invitée pour son anniversaire dans le meilleur établissement du guide Michelin de votre région. Vous avez fait un peu de route, mais il fait beau et vous savez que la surprise lui plaira. Nous sommes samedi midi, l'été culmine et offre de chaudes températures, *tutto va bene!* Vous allez passer, vous en êtes sûr(e), un agréable moment avec votre cousine Francine. Le restaurant est magnifique, un parc de 5 hectares s'offre à votre regard depuis la terrasse et une piscine est à la disposition des clients du restaurant qui souhaitent se rafraîchir en cette chaude journée de juillet.

Arrive le menu format A3 avec pochette à rabat en cuir et sa carte des vins. L'endroit est magnifique, vous savourez ce moment à l'avance. Vous avez pu admirer la finesse de la porcelaine et le contenu esthétique des assiettes de vos voisins. Vous allez vous régaler de ces mets raffinés cuisinés par un grand chef étoilé. Vous avez fait votre choix dans le menu, puis hésité un peu (viande ou poisson), mais vous avez tranché en moins de cinq minutes top chrono! Vous avez opté au final pour le poisson, donc pour le vin : ce sera du blanc! Vous êtes en Sancerrois, vous ne pouvez pas rater ça. Vous refermez votre menu. Vous êtes prêt à commander. Garçon!

Sauf que votre cousine n'en est qu'au début de sa lecture... Vous patientez, vous la laissez choisir en prenant le temps d'admirer autour de vous cet endroit panoramique. Vous patientez, cinq minutes, huit minutes, dix minutes. C'est long. Francine n'arrête pas de tourner et retourner les pages de son menu, de parcourir et de revenir en arrière. De dire qu'elle sait enfin ce qu'elle prend avant d'hésiter et de changer d'avis de nouveau. Vous trépignez d'impatience et votre ventre commence à gargouiller. Le serveur qui était déjà venu solliciter votre commande repasse une seconde fois, avant de repartir avec le sourire. Le vôtre s'est figé il y a dix minutes. Francine ne sait pas se décider et ça vous agace.

Que se passe-t-il dans la tête de Francine? Plein de choses! Trop de choses ironisez-vous intérieurement.

Une multitude de connections neuronales avec plusieurs aller-retour sans compter les liens que nous faisons avec les conséquences de notre décision. Si Francine hésite si longtemps, c'est que :

- elle ne veut pas se tromper (diktat n° 2) : c'est tout de même son anniversaire et elle n'a pas souvent l'occasion de venir ici ;
- elle veut prendre la bonne décision et ne pas le regretter en se disant ensuite qu'elle serait passée à côté de quelque chose (diktat n° 1). Tout a l'air si bon et toutes ces assiettes si joliment arrangées ;
- elle a remarqué que vous aviez déjà fait votre choix depuis longtemps et se met sous stress pour décider (diktat n° 3), ce qui ne fait qu'empirer son hésitation. Elle tourne en boucle.

Pour Francine, les liens entre les effets et les conséquences s'emboîtent les uns dans les autres et finissent par brouiller les pistes et remettre en question sa décision initiale : *manger léger!* Manger léger, d'accord, mais c'est son anniversaire tout de même! Et c'est un sacré beau cadeau que d'être invitée ici pense-t-elle. Voici le dialogue dans sa tête.

### *Storytelling*

«Le menu est impressionnant, tout a l'air très bon et le chef est réputé. Moi qui voulais manger léger, ça va être compliqué. Je suis plutôt entrée/plat que plat/dessert, mais là, j'avoue que la pyramide au cœur fondant de chocolat me titille le palais à l'avance! Et puis, c'est mon anniversaire et ma cousine m'a dit que je devais me faire plaisir. Elle, d'ailleurs prend entrée/plat/dessert avec fromage, ce qui permet de goûter aussi aux délices du coin! Mais tout ça, ça va faire lourd surtout si je veux profiter de la piscine après. Et puis, ce soir, je suis aussi invitée chez mes voisins et demain j'ai le baptême du petit dernier. Bon allez, je prends les huîtres en entrée, puis la souris d'agneau au romarin et aux céleris caramélisés...euh, non : les huîtres, j'en ai un mauvais souvenir et je sais que ma cousine n'aime pas l'odeur, donc non... : je vais prendre les toasts au foie gras avec son chutney de mirabelles aux épices! Par contre, je goûterais bien au Sancerre blanc mais est-ce qu'il va se marier avec la souris d'agneau, ah, j'hésite... et puis après il y a le fromage, incontournable le fromage ici, il est si bon. Il y a le vin du coin, je ne sais pas,... le rouge, c'est mieux non? Mais le blanc il est trop bon aussi... Oh mince..., je ne sais plus moi dans tout ça... et ma cousine qui s'impatiente : aïe, aïe, aïe! *Aidez-moi à prendre la meilleure décision!*».

Choisir entre plusieurs options peut se faire rapidement pour vous ou prendre du temps comme c'est le cas pour votre cousine Francine, alors que l'enchaînement des opérations dans le cerveau sont les mêmes pour vous deux. Alors pourquoi?

Ce sont les liens entre les causes et les conséquences que nous en déduisons qui ralentissent nos processus de décisions. Ces liens sont individuels et dépendent de chacun de nous (rappelez-vous le couple Martial et Katarina). Ces liens ont une fonction importante : celle de nous projeter dans un avenir proche dans les meilleures conditions pour soi à court terme. La personne qui choisit entre plusieurs plats au restaurant s'imagine en même temps dans

l'après-repas. Francine fait ses propres liens entre repas-piscine-route-dîner-baptême... et sans doute inconsciemment aussi avec sa garde-robe, son maillot de bain, son âge, les écarts qu'elle a faits cette semaine ainsi que ceux qui vont se présenter à elle ce week-end (et peut-être qui sait, pense-t-elle, à son diététicien, à son banquier ou à son petit ami qui lui a fait gentiment remarquer ses petites rondeurs). Ça va loin... En faisant ces liens, elle s'enferme toute seule dans un processus de microdécisions et de projections : elle tente d'éliminer des options pour bien décider. Elle actionne un levier : celui du choix. Puis un autre, et encore un autre, etc. Et parfois, c'est long, trop long.

Décider, n'est pas qu'une seule action.  
C'est tout un processus de microdécisions !

### **Décider n'est pas sélectionner : c'est ouvrir !**

On entend souvent dire : « choisir, c'est renoncer ». Certes, cependant, cette expression est limitante et enfermante. De plus, elle n'est pas tout à fait juste, car choisir permet au contraire d'avancer vers des options nouvelles qui se présenteront le moment venu. Imaginez un bateau dans une écluse. Le processus de décision est un peu identique : parfois, votre bateau va rester bloqué dans l'écluse un certain temps, en laissant derrière lui son chemin déjà parcouru. L'écluse symboliquement serait cet endroit obligé par lequel vous devez passer et patienter pour accéder à un niveau de navigation supérieur dans le but de poursuivre votre route et atteindre votre situation désirée.

Faire des micro-choix au contraire permet de débloquer une situation dans laquelle l'hésitation est oppressante. Faire des liens causes-conséquences vous projette vers *quelque chose*. C'est ce quelque chose qui va vous attirer ou pas (rappelez-vous la première expérience de ce chapitre). Si cette hypothèse vous convient, vous pourrez seulement dire *a posteriori* que vous avez pris la bonne décision ! Cette projection « vers », « en direction de »,

est un «**à-venir**» que vous anticipez déjà. Il ne s'agit pas d'y renoncer à ce stade, mais d'avancer. La posture mentale n'est pas la même. Dans le renoncement, vous perdez quelque chose. Dans le choix, vous gagnez quelque chose ou «allez vers» quelque chose qui vous convient. Vous n'envoyez pas le même message à votre cerveau. La fonction de ce moment d'ouverture est de vous faire imaginer ce que vous ressentirez en vrai quand vous y serez<sup>1</sup>. Prenez l'exemple de vos dernières vacances en famille. Vous avez commencé par réfléchir à ce dont vous aviez envie tous ensemble, puis à émettre des avis tranchés de type : «*Ah non ! On l'a déjà fait l'année dernière*», ou «*on était déjà dans ta famille l'année dernière ; cette année : on fait la mienne !*». Parfois, ces renoncements peuvent ouvrir d'autres horizons : «*et si pour une fois, on partait à l'aventure ?*», «*et si on n'allait ni dans ta famille, ni dans la mienne et qu'on pensait un peu à nous ?*», «*et si on échangeait notre maison avec une autre ?*», «*Et si on louait un bateau pour descendre le canal du Midi ou qu'on économisait cette année pour une croisière en Alaska l'année prochaine ?*».

Tous les processus de tris sont des portes ouvertes vers l'aventure.

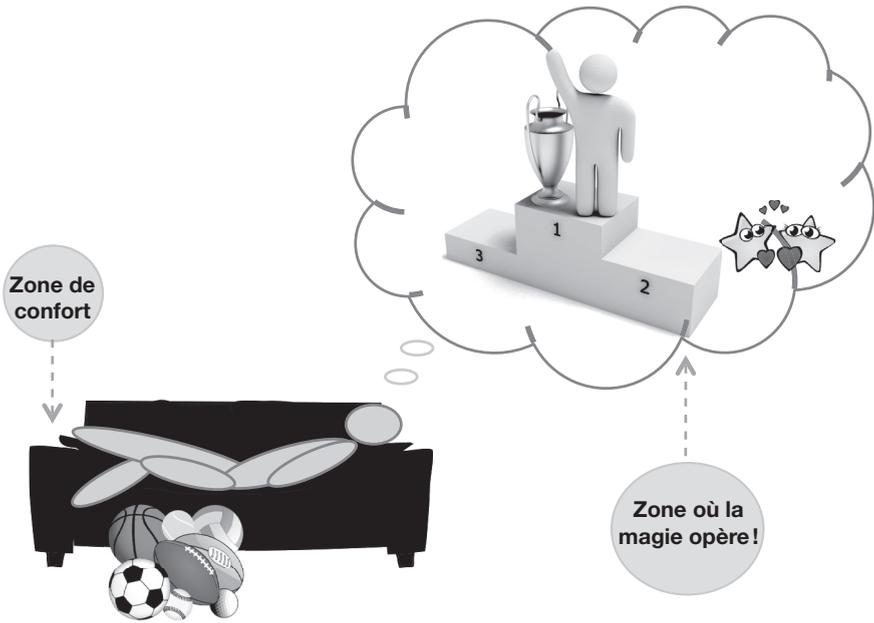
Mais si vous préférez le connu, le sécurisant, la routine et retourner dans le camping de votre enfance pour retrouver tous vos amis vacanciers, c'est très bien aussi ! Vous aurez sur place un autre regard sur les choses à chaque fois de toute façon et c'est peut-être l'inconnu qui s'invitera dans votre quotidien. Qui sait ?

### **Horoscope de l'indécis**

Votre année vous mettra face à des décisions difficiles à prendre.

- *Acceptez* ce qui est hors de votre contrôle et vous verrez que c'est justement là que la magie opère.
- *Engagez-vous* à prendre des décisions et à accepter de nouvelles aventures qui viendront enrichir votre vie.

1. Pour plus de détails, voir les ouvrages sur les techniques d'ancrage et de visualisation positive utilisées pour la fixation d'objectif en PNL en bibliographie.



**Magie de la décision**

### DÉCIDER DE NE PAS DÉCIDER!

Décider vite : c'est bien. Mais parfois il faut réfléchir longtemps ! À l'inverse, si prendre trop de temps pour décider est un problème, se précipiter en est un autre. Dans le pire des cas, il est parfois urgent de ne pas décider plutôt que de prendre des décisions absurdes et de faire n'importe quoi. Vous ne suivez plus ? C'est normal, nous entrons dans la décision absurde.

### Les décisions absurdes ou les fausses bonnes décisions

La définition des décisions absurdes revient au sociologue Christian Morel qui a étudié plusieurs cas de choix absurdes dans différents secteurs (aéronautique, navigation, management, vie quotidienne...). L'auteur définit les décisions absurdes comme : une action « radicale et persistante contre le but qu'un individu ou un