

I n t r o d u c t i o n

Nous voyageons beaucoup pour le travail, mais parfois le travail refuse d'attendre – il vient nous trouver jusque dans l'avion. C'est ce qui est arrivé à Peter lors d'un vol entre Miami et Saint-Louis. Il rapporte ainsi l'anecdote :

J'étais épuisé. Je ne souhaitais qu'une chose, être arrivé à destination. Encore un autre vol. Un autre inconnu à côté de moi. Je priai les dieux de la compagnie aérienne de me donner un voisin qui n'envahirait pas mon espace, physiquement ou verbalement. Je voulais tout simplement avoir la paix. Or il s'avéra que mon voisin *était* l'une de ces personnes envahissantes, et que ce vol *serait* l'un de ces trajets éprouvants.

Je m'apprêtais à souffler pendant quatre heures quand Steve s'installa sur le siège voisin et se présenta. Après avoir bavardé de tout et de rien, il commença à me parler de son métier. Vous l'aurez sans doute deviné, Steve ne travaillait pas comme garde du corps pour les stars d'Hollywood et n'allait pas me faire part des ragots des tournages en s'empressant de me dévoiler leurs vies amoureuses et leurs soirées euphorisantes. Pas la moindre histoire salace à me mettre sous la dent pour passer le temps. Nada. Depuis vingt-trois ans, Steve vendait de l'acier. Parfaitement. Tout ce qu'il y a de plus galvanisant.

Cependant, l'acier qu'il négociait n'avait rien du tout-venant. Son entreprise, basée en Suède, produisait un acier d'une pureté telle qu'il procurait aux machines un meilleur rendement eu égard à la légèreté de leurs composants – la transmission d'une voiture, par exemple. Étant lui-même ingénieur, Steve pouvait attester personnellement de la supériorité de son produit par rapport au reste du marché.

Mon voisin fit une pause et me regarda, espérant visiblement que je lui demande d'en dire davantage sur son matériau de prédilection. Le problème était que je me fichais pas mal de ce qu'il faisait. Non pas que je sois asocial ou que je m'intéresse exclusivement aux potins. Cependant ce qui me passionne n'est pas le métier que font les gens, mais *pourquoi* ils le font. Par conséquent au lieu de m'enquérir du prix de son acier ou du nom de ses meilleurs clients, je lançai à Steve : « Et alors ? »

« Euh », bredouilla mon voisin, ne saisissant pas ma question que je reformulai autrement : « Je comprends que votre acier est d'une grande pureté, ce qui permet de fabriquer des pièces légères rendant les machines plus efficaces. Mais encore ? »

Steve bafouilla de plus belle, puis répliqua : « Eh bien, nous utilisons moins de matière première. »

Il se rapprochait du but. J'insistai davantage.

« Et qu'est-ce que ça change ? » Je crus pendant un moment qu'il allait s'effondrer. Il avait simplement voulu bavarder. Et voilà qu'il se retrouvait condamné à supporter mes questions bizarres pour les trois heures à venir (le vent avait tourné). Nous poursuivîmes toutefois la conversation et je l'aidai à trouver ses réponses.

Il s'avéra qu'avec un acier d'une telle pureté, les pièces nécessitaient moins de métal tout en conservant la même robustesse. Moins de matière première signifiait moins d'extraction de minerai, et par conséquent moins d'énergie consommée et moins de pollution. Et quand l'acier sert à fabriquer une voiture par exemple, celle-ci est plus légère, consomme moins de carburant et génère moins de pollution. En outre, plus l'acier est pur, plus il se recycle facilement. Tout cela était fort intéressant... mais nous n'avions pas encore décelé pourquoi Steve s'enthousiasmait autant pour son travail.

« C'est formidable d'économiser du gasoil et de limiter la pollution, lui dis-je, mais vous avez certainement été motivé par autre chose pour avoir continué ce métier pendant vingt-trois ans. » C'est une longue période pour être resté passionné à ce point. « Il y a sans doute quelque chose d'autre en jeu, une chose en laquelle vous croyez passionnément » lui suggérai-je. Enfin le déclic se produisit. Pour la première fois depuis le début de notre conversation, je vis les yeux de Steve s'illuminer. Et il donna libre cours à ses émotions.

Je lui demandai s'il me permettait de reformuler son argumentaire de vente. « En termes simples, commençai-je en parlant en son nom, je crois en l'utilisation des ressources naturelles pour le bien de l'humanité. Et je crois que nous devons le faire de façon responsable en laissant une planète saine à nos enfants. Voilà ce qui m'a amené à devenir ingénieur et à rejoindre cette entreprise. Basés en Suède – pays œuvrant pour la durabilité – nous avons élaboré un matériau permettant aux ingénieurs de concevoir des produits plus légers, plus efficaces et plus écologiques. La voie que nous

avons choisie pour contribuer à la durabilité se trouve être l'acier léger. »

« Merci, fit mon voisin rayonnant. Vous venez de mettre en mots la raison pour laquelle j'adore mon travail. »

En débutant ma version de son argumentaire par ce qui suscite son engouement pour son métier, j'ai permis à Steve de comprendre que ce n'est pas ce qu'il fait qui l'a comblé pendant plus de vingt ans. Ce qui l'inspire est *pourquoi* il le fait. En reliant son travail au sens qu'il lui donne, il a découvert son Pourquoi.

Chacun de nous possède un Pourquoi – une raison d'être, une cause ou une croyance profonde qui est à la source de notre passion et de notre inspiration. Peut-être ne connaissez-vous pas encore le vôtre ou ne savez-vous pas comment l'exprimer. Mais vous en possédez un, nous vous l'assurons. Si vous souhaitez le connaître sans attendre d'avoir Peter pour voisin dans un avion, ce livre vous aidera. Selon nous, chacun a le droit de vivre comme Steve, c'est-à-dire de se lever le matin en ayant envie d'aller travailler et de rentrer le soir épanoui par le travail accompli.

L'épanouissement n'est pas synonyme de bonheur. Toutes sortes de choses peuvent nous rendre heureux : atteindre un objectif, obtenir une promotion, décrocher un nouveau client, boucler un projet... Mais ce bonheur est éphémère. Personne ne reste dynamisé par le souvenir d'un objectif atteint douze mois auparavant. L'émotion s'estompe peu à peu.

**Votre vision ne se
réalisera que si vous la
formulez à haute voix.
Si vous la gardez pour
vous, elle restera une
simple vue de l'esprit.**

L'épanouissement est un sentiment plus profond et durable. Le bonheur se distingue de l'épanouissement comme le fait d'être réjoui par l'exploit ponctuel de l'un de nos enfants se distingue du fait que nous les aimions à tout instant. Notre travail ne nous rend pas forcément heureux tous les jours, mais il nous comble chaque jour s'il nous donne le sentiment de prendre part à quelque chose d'exceptionnel. (Voilà pourquoi il nous arrive d'être insatisfait même si nous réussissons à l'aune de critères classiques tels que le salaire ou le statut social. Nous nous épanouissons quand notre travail est en lien direct avec notre Pourquoi.) Steve, notre homme d'acier, est *heureux* lorsqu'il conclut un marché, mais se sent *épanoui* à l'idée de contribuer à une cause supérieure aux implications sans égales. Le bonheur résulte de *ce que* nous faisons. L'épanouissement provient de la *raison pour laquelle* nous le faisons.

Steve a de la chance. Même s'il n'avait pas exprimé son Pourquoi avant de rencontrer Peter, il le *vivait* depuis des décennies et se sentait par conséquent stimulé et épanoui. Mais si son employeur suédois avait été racheté par une plus grosse entreprise qui l'avait licencié? S'il avait dû partir en quête d'un autre poste sans connaître son Pourquoi? Étant donné sa longue expérience, il aurait sans doute trouvé un emploi similaire dans le secteur de l'acier. Mais si la nouvelle entreprise ne s'était pas vouée à la durabilité, la raison d'être de son travail se serait évanouie, de même que son enthousiasme, lorsqu'il aurait parlé à des inconnus dans l'avion. Et il n'aurait peut-être jamais établi la relation de cause à effet et découvert que sa passion pour son métier n'avait initialement rien à voir avec l'acier.

Si nous voulons ressentir une passion éternelle pour notre travail, si nous voulons éprouver le sentiment de contribuer à quelque chose d'exceptionnel, nous avons tous besoin de connaître notre Pourquoi. Raison pour laquelle nous avons écrit ce livre.

Trouver son Pourquoi synthétise ce que notre équipe a retiré de plus de vingt-cinq années d'expérience cumulée à animer des séminaires de découverte du Pourquoi. Nous avons aidé toutes sortes de gens – parmi lesquels des entrepreneurs, des salariés, de petites entreprises et des équipes au sein d'organisations plus importantes – à partir en quête de leur Pourquoi. Cet ouvrage a été conçu pour vous aider à trouver le vôtre.

Voici un aperçu des sept chapitres qui suivent. Les deux premiers contiennent des informations indispensables à la découverte de votre Pourquoi, que nous recommandons vivement à tous de lire. Puis vous passerez aux chapitres 3 ou 4 selon que vous faites cette démarche à titre individuel ou dans le cadre d'une équipe ou d'un groupe. Ensuite, nous vous conseillons à tous de lire les chapitres 5, 6 et 7. Pour terminer nous avons ajouté en annexe un certain nombre d'informations destinées à répondre à vos interrogations.

- Le chapitre 1 constitue un résumé succinct de *Commencer par le Pourquoi*, l'ouvrage de Simon Sinek qui a fait connaître le concept. Il présente quelques-uns des avantages que procurera la connaissance de votre Pourquoi.

- Le chapitre 2 offre une vue d'ensemble du processus de découverte du Pourquoi. Il importe de le lire, que vous fassiez cette démarche à titre individuel ou au sein d'un groupe.
- Le chapitre 3 décrit les différentes étapes permettant à un individu – qu'il soit entrepreneur ou salarié – de trouver son Pourquoi. Si vous utilisez cet ouvrage pour aider votre équipe ou entreprise à trouver le sien, la lecture de ce chapitre et la découverte de votre propre Pourquoi, quoique non impératives, vous aideront à guider votre groupe à travers ce processus.
- Le chapitre 4 explique comment préparer la découverte du Pourquoi d'une équipe, d'une organisation ou de toute autre « tribu » rassemblant des gens amenés à travailler ensemble.
- Dans la foulée, le chapitre 5 explique au facilitateur comment animer le séminaire de découverte du Pourquoi de cette tribu.
- Le Pourquoi est la destination, et les Comment sont les routes qui y mènent. Le chapitre 6 est consacré à ces actes que nous accomplissons pour faire vivre notre Pourquoi.
- Enfin le chapitre 7 explique comment faire connaître votre Pourquoi autour de vous, le vivre et le mettre en pratique.
- Dans les annexes, nous répondons aux questions qui nous sont le plus souvent posées lors de nos séminaires, et nous fournissons des « antisèches » destinées au partenaire et au facilitateur qui accompagnent une personne ou un groupe dans la recherche de son Pourquoi.

En matière de découverte du Pourquoi, l'une des choses les plus difficiles à prévoir est le temps que cela impliquera. Aux chapitres 3 à 5, décrivant les différentes étapes du processus pour un individu ou une tribu, nous fournissons une *estimation*, basée sur notre expérience, de la durée nécessaire à chacune. Mais ces chiffres ne sont que des moyennes. Dans certains cas le processus sera plus rapide, dans d'autres il sera plus long. Il n'y a pas de « bonne » durée. L'important est de poursuivre chaque étape jusqu'à ce que vous jugiez qu'il est temps de passer à la suivante.

Pour être honnêtes, savoir que vous êtes sur le point de tourner la page du premier chapitre nous rend un peu jaloux. Nous adorons aider les gens à découvrir leur Pourquoi. Nous – Peter et David – aimerions être aux côtés de chacun de vous. Mais notre vision consiste à donner vie au Pourquoi du plus grand nombre possible. Aussi nous contenterons-nous d'être vos guides virtuels tandis que vous vous embarquerez dans cette aventure. Inspirez-les tous !