



Livre Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu’ils entreprennent

Stephen R. Covey
Free Press, 2004
Également disponible en : Anglais

Commentaires

Ce livre a été un véritable phénomène éditorial au début des années 1990, et son succès est amplement mérité. Stephen R. Covey a réussi à reformuler une tradition éthique et morale vieille de milliers d’années et à la rendre pertinente pour un lectorat laïque du 20^{ème} siècle. La plupart des idées développées dans ce livre apparaissent en effet déjà dans les ouvrages d’Aristote, de Cicéron, de Saint Benoît, de J. Tillotson et de leurs héritiers. Covey y ajoute quelques références à la psychologie, une science du 20^{ème} siècle, et évoque souvent Viktor Frankl, célèbre neurologue-psychiatre ayant survécu à l’Holocauste. Il présente le tout sous la forme d’un programme dynamique à l’américaine, qui comporte des étapes d’apparence facile mais nécessitant pour la plupart une bonne dose d’autodiscipline. Le résultat : un manuel de développement personnel plutôt utile et qui vaut la peine d’être lu. *BooksInShort* est convaincu que beaucoup de lecteurs peuvent s’inspirer de cet ouvrage, même si certains pourront trouver le style un peu trop familier et informel. De plus, si les conseils prodigués suscitent l’adhésion, leur mise en pratique peut paraître plus complexe qu’il n’y paraît.

Points à retenir

- Attachez-vous à développer votre caractère, non votre personnalité.
- Vous êtes ce que vous faites habituellement, alors adoptez des habitudes productives.
- L’excellence est une habitude, non une aptitude.
- Vous êtes libre parce que vous pouvez déterminer comment réagir face aux circonstances.
- Choisissez des principes solides tels que l’intégrité, la dignité, la qualité, la serviabilité, la patience, la persévérance, la bienveillance, le courage et efforcez-vous de vous y conformer.
- Rédigez une déclaration de mission personnelle afin de clarifier vos principes et de fixer vos objectifs.
- Pensez à ce que vous aimeriez que les gens disent à votre propos lors de vos funérailles. Essayez d’en être digne.
- Instaurez la confiance dans vos relations.
- Maintenez un équilibre dans l’attention que vous portez à chacun de vos rôles. Répartissez votre temps équitablement entre chacune de vos responsabilités et de vos relations.
- Il vous faut comprendre que vous avez la capacité d’améliorer vos habitudes et votre vie.

Résumé

Les sept habitudes

Les sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu’ils entreprennent sont les suivantes :

1. Ils prennent des initiatives. ‘Soyez proactifs.’
2. Ils se concentrent sur des objectifs. ‘Sachez dès le départ où vous voulez aller.’
3. Ils fixent des priorités. ‘Donnez la priorité aux priorités.’
4. Ils ne gagnent que quand les autres gagnent. ‘Pensez gagnant/gagnant.’
5. Ils communiquent. ‘Cherchez d’abord à comprendre, ensuite à être compris.’
6. Ils coopèrent. ‘Profitez de la synergie.’

7. Ils portent une réflexion sur leurs faiblesses et cherchent à les compenser. ‘Aigüisez vos facultés.’

« Les sept habitudes apporteront un renouveau et vous rendront véritablement indépendant, apte à une interdépendance effective. »

La plupart des ouvrages de ces dernières décennies consacrés à l'épanouissement personnel ont mis, à tort, l'accent sur le développement d'une bonne personnalité. Ce conseil se trompe de cible. Développer un caractère sain est plus important et plus productif. Votre personnalité peut émerger naturellement une fois votre caractère défini et modelé par des principes. Vous forcer à afficher une personnalité qui n'est pas cohérente avec votre caractère revient à porter un masque. C'est un comportement trompeur, manipulateur et, somme toute, destructif.

« Bâtir un caractère intègre et une vie faite d'amour et d'attention pour les autres n'est pas une tâche aisée. »

Pour vous forger un caractère sain, vous avez besoin d'un paradigme sain, d'une nouvelle manière de voir les choses. Par exemple, avant que la théorie des germes n'établisse un nouveau paradigme, les chirurgiens ne se lavaient pas les mains. Lorsque les patients décédaient des suites des infections, personne ne comprenait pourquoi. La stérilisation des salles d'opération fut le résultat d'un nouveau paradigme, une nouvelle façon d'appréhender le développement des maladies.

« En réalité, tant que nous ne prenons pas en compte notre manière de nous voir (et de voir l'autre), nous sommes incapables de comprendre comment l'autre se considère, se ressent et voit le monde. »

Aujourd'hui, nombreux sont ceux qui croient en un paradigme déterministe. Ils sont convaincus que leur profil génétique détermine leurs actions ou que les échecs subis par leurs parents ont affaibli de manière permanente leurs propres chances et les ont déterminées de manière irrémédiable. Ces personnes pensent également que leur environnement ou leur vécu ont anéanti la possibilité d'exercer leur liberté de changer. En fait, le déterminisme est un paradigme. Se forger un caractère fort implique de renoncer au déterminisme et d'accepter le paradigme de la liberté. Ce nouveau paradigme vous permet de vous rendre compte que vous pouvez changer, que le caractère n'est qu'une simple question d'habitude et qu'une habitude est ce que l'on accomplit de manière systématique. Agissez systématiquement d'une autre façon et vous vous forgerez un nouveau caractère.

« Dans son sens le plus général, il [le paradigme] désigne la façon dont nous voyons le monde, dont nous le percevons, le comprenons, l'interprétons. »

Certains principes et valeurs fondamentales rendent les gens plus efficaces. Ces principes sont les suivants : impartialité, équité, intégrité, honnêteté, dignité et valeurs humaines, excellence, serviabilité, patience, persévérance, réconfort, bienveillance, courage, encouragement et une attitude positive qui ne connaît pas de limites. La personne dont le caractère puise ses forces dans ces principes classiques est un leader qui, après avoir atteint la maîtrise de soi, peut inspirer et aider les autres. Le caractère est une habitude. Comme le disait si bien Aristote, « Nous sommes ce que nous répétons chaque jour. » Voici comment développer le réflexe d'agir selon ces principes :

- **La connaissance** : Comprendre ce que vous voulez faire et pourquoi vous voulez le faire.
- **Le savoir-faire** : Être capable de le faire.
- **Le désir** : Vouloir le faire.

« Entre le stimulus et la réponse, se trouve notre plus grande force : la liberté de choix. »

Le travail le plus important est le travail intérieur. Une fois la maîtrise de soi atteinte, il vous sera possible de maîtriser ce qui est à l'extérieur. Beaucoup de personnes mettent l'accent par erreur sur la production, sur une action mesurable et visible sur leur environnement. Elles négligent la capacité de production, c'est-à-dire la source de la puissance qui rend la production possible. À la manière de celui qui court plusieurs heures par jour en se vantant des années supplémentaires qu'il vivra, mais en négligeant le fait qu'il passe tout son temps libre à courir. Il pourra effectivement vivre quelques années en plus, mais sera incapable de les mettre à profit. Au lieu de courir, il pourrait se consacrer à améliorer ses relations avec sa compagne, sa famille et ses amis.

Habitude n° 1 : ‘Soyez proactifs’

Les personnes extrêmement efficaces sont celles qui prennent des initiatives. Elles sont proactives. Elles ne s'imposent pas des limites qui pourraient les empêcher d'agir. Elles reconnaissent qu'elles ont la liberté de déterminer leur caractère, parce qu'elles peuvent décider de leurs actions. Elles peuvent ne pas être en mesure de contrôler les circonstances, mais peuvent néanmoins décider s'il faut les exploiter ou les subir. Elles vivent selon ‘les principes de perception individuelle’. Commencez à être proactif en utilisant le langage de l'initiative et de la responsabilité :

- Ne dites pas : Je n'y peux rien – mais : Examinons plusieurs solutions.
- Ne dites pas : Je suis comme cela – mais : Je peux changer ma façon d'être.
- Ne dites pas : Il me rend dingue – mais : Je peux choisir comment je le laisserai m'affecter.
- Ne dites pas : Je ne peux pas ou je dois – mais : Je vais décider et je vais choisir.

« Une personne axée sur de justes principes voit les choses différemment. Or, puisque vous voyez les choses différemment, vous penserez autrement, vous agirez autrement. »

Les personnes proactives opèrent dans le domaine du possible. Elles envisagent ce qu'elles peuvent faire et le font. En assumant une responsabilité et en agissant, elles élargissent le domaine du possible et s'en trouvent renforcées au fil du temps, parvenant ainsi à en faire toujours plus. Les personnes proactives commencent par vouloir changer quelque chose d'intérieur, puis finissent par changer le monde autour d'elles.

Habitude n° 2 : ‘Sachez dès le départ où vous voulez aller’

Réfléchissez attentivement à vos objectifs. Beaucoup passent leur vie à poursuivre un but qui, au final, apparaît dénué de sens, peu satisfaisant ou destructeur. Vous les retrouvez en couverture des magazines, riches, célèbres, arrêtés pour usage de stupéfiants ou assistant à l'effritement de leur mariage. Le pouvoir, l'argent et la gloire

étaient leurs buts mais à quel prix les ont-ils obtenus ? L'efficacité ne consiste pas uniquement à atteindre un but, mais à atteindre le bon but. Imaginez-vous assistant à vos propres obsèques. Imaginez ce que les gens pourraient honnêtement dire de vous, en se basant sur ce que vous êtes maintenant. Est-ce que vous appréciez ce que vous entendez ? Est-ce comme cela que vous voulez qu'on se rappelle de vous ? Si ce n'est pas le cas, changez cela. Prenez-vous en main. Appliquez les principes du 'leadership individuel'.

« Pour gagner ensemble, il faut se sentir soutenu par un système qui fonctionne dans le même esprit. Si je parle de victoire commune, mais que les récompenses désignent un gagnant contre un perdant, le programme n'incite pas à gagner ensemble. »

Commencez par rédiger une déclaration de mission personnelle qui souligne vos buts et décrit la personne que vous voulez devenir. Réfléchissez-y attentivement et procédez à un examen de vous-même. Regardez-vous tel que vous l'êtes vraiment : Êtes-vous égocentrique ? Un bourreau de travail ? Cupide ? Décidez de ce que vous devez changer et ce que vous voulez devenir. Rédigez la déclaration, prenez un engagement envers vous-même et respectez-le.

Habitude n° 3 : 'Donnez la priorité aux priorités'

Vous avez le pouvoir de changer qui vous êtes, mais cela implique également de modifier votre façon d'agir. Ne laissez jamais vos priorités les plus importantes être reléguées derrière les priorités secondaires. Beaucoup de personnes passent leur temps à réagir à des situations ou des cas d'urgence, et n'investissent pas l'effort nécessaire pour prévenir ces situations d'urgence, en d'autres termes pour appliquer la 'gestion individuelle'. Elles ne font pas la distinction entre ce qui est important et ce qui est urgent. Ce qui est urgent est facile à identifier. Ce qui est important est plus difficile à discerner. Mettez l'accent sur la planification, évitez les écueils, développez vos relations, multipliez les opportunités et autorisez-vous des loisirs. Ne pensez pas à vous surcharger de travail, mais assurez-vous de consacrer le temps nécessaire aux choses importantes. Pensez à vos rôles divers en tant que conjoint, parent, cadre ou bénévole. Accordez à chaque rôle le temps qu'il faut dans votre agenda. Ne déshabillez pas Pierre pour habiller Paul, et assurez-vous que chaque rôle est bien représenté.

Habitude n° 4 : 'Pensez gagnant/gagnant'

Dans une relation maritale, d'affaires ou autres, pratiquez le 'leadership interpersonnel' pour que chaque partie soit gagnante. Une relation gagnant/gagnant se solde par deux victoires, alors qu'une relation perdant/perdant fait deux malheureux. La relation gagnant/perdant, quant à elle, engendre un vainqueur et un malheureux. Les personnes extrêmement efficaces recherchent des transactions gagnant/gagnant, qui rendent la coopération plus profitable pour les deux parties, parce qu'elle se solde par des bénéfices mutuels.

« Pour révéler toute sa constructivité, l'entreprise, tout autant que l'individu, a besoin de se renouveler sous tous ses aspects. »

Toute autre forme de transaction est destructrice parce qu'elle produit des perdants et par conséquent, des ennemis et des sentiments négatifs tels que l'animosité, l'échec et l'hostilité. Les personnes extrêmement efficaces réussissent ce qu'elles entreprennent en multipliant leurs alliés, non leurs ennemis. Une bonne alliance est une alliance gagnant/gagnant.

Habitude n° 5 : 'Cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris'

La communication n'est pas une voie à sens unique. Pour développer des relations gagnant/gagnant, déterminez d'abord ce que l'autre partie recherche et ce que gagner signifie pour elle. Ne présumez rien. Écoutez. Essayez toujours de comprendre ce que les autres veulent et ce dont ils ont besoin avant de commencer à définir vos propres objectifs. N'émettez pas d'objections, ne discutez pas ou ne rejetez pas les propos que vous entendez. Écoutez attentivement ce qu'on vous dit et réfléchissez-y. Essayez de vous mettre à la place de l'autre. Efforcez-vous toujours de comprendre ce dont l'autre a besoin, ce qu'il veut et pourquoi. Ensuite, lorsque vous décrirez vos propres objectifs, présentez-les de manière à ce qu'ils répondent de façon directe aux objectifs de l'autre partie. Vous agirez ainsi selon les principes de 'l'écoute par empathie'.

Habitude n° 6 : 'Profitez de la synergie'

L'union fait la force. En fait, 'la coopération créative' permettrait d'aboutir à un résultat supérieur à la somme des parties, de la même façon qu'une arche est capable de supporter un poids supérieur à celui que pourraient supporter deux piliers. Le terme en vogue pour décrire ce type de relation est 'la synergie'. Une synergie efficace est tributaire de la communication. Certaines personnes rendent la synergie impossible car elles réagissent sur la base de scénarios : au lieu d'écouter, de réfléchir puis d'agir, elles ne font qu'entendre puis réagissent automatiquement. Elles peuvent avoir des réactions défensives, autoritaires ou passives. Elles peuvent choisir de s'opposer ou d'agréer, mais en aucun cas elles ne coopèrent activement. La coopération et la communication sont les deux composantes essentielles d'une relation synergique. Écoutez, réfléchissez, réagissez et coopérez.

Habitude n° 7 : 'Aiguiser vos facultés'

Une vieille histoire parle ainsi d'un homme en train de scier une bûche. Le travail avance lentement et l'homme est épuisé. Plus il scie et moins il coupe. Un promeneur l'observe pendant un moment et lui suggère de faire une pause pour aiguiser sa scie. Ce à quoi l'homme rétorque qu'il ne peut pas, parce qu'il est trop occupé à scier. Une scie émoussée rend le travail fatigant, fastidieux et improductif. Les personnes extrêmement efficaces prennent le temps de s'arrêter pour aiguiser leurs outils, qui représentent en fait leur corps, leur âme, leur esprit et leur cœur. En termes de 'renouvellement personnel', les personnes qui réalisent tout ce qu'elles entreprennent prennent soin de leur corps grâce à un programme combinant endurance, souplesse et force. Il est facile de mettre en place un tel programme, sans avoir à s'inscrire à un club de gym. Elles cultivent également l'aspect spirituel grâce à la prière et à la méditation, ou bien grâce à la lecture de grands auteurs ou à la musique, selon leurs affinités. Ne négligez jamais cette dimension spirituelle : elle vous fournira l'énergie nécessaire jusqu'à la fin de votre vie. Quant à l'aspect mental, il peut impliquer un changement d'habitudes, comme celle de regarder la télévision, ce qui encourage l'absorption passive de valeurs, d'attitudes et d'aptitudes qui affaiblissent votre intellect. Entreprenez plutôt une activité stimulante qui vous permette de garder un esprit vif, alerte et engagé.

À propos de l'auteur

Stephen R. Covey est vice-président de Franklin Covey Co. et enseigne les méthodes de Vie centrée sur les principes et le Leadership centré sur les principes. Il est également le fondateur et l'ancien directeur général du Covey Leadership Center. Il a écrit de nombreux ouvrages. *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent* a été un best-seller durant de nombreuses années.
