

# Découvrez votre potentiel

**Devenir un Barack Obama?** Tout le monde ne veut, ne doit et ne peut pas devenir un Barack Obama, ou un Roger Federer. En revanche, nous pouvons tous faire notre travail à 100%, affirme Maja Storch.

Maja Storch enseigne l'art de faire correspondre les objectifs de l'entreprise aux motivations personnelles.

PHOTOS GETTY IMAGES, CHRISTIAN LANZ

Ce que je fais correspond-il pleinement à mes capacités? N'y aurait-il pas encore chez moi des talents, des raisons et des désirs profondément enfouis qui mériteraient d'être révélés? Suis-je à ma place?

Quand des cadres dirigeants se posent ce genre de questions, ils font souvent tout et n'importe quoi. A moins qu'ils prennent rendez-vous chez Maja Storch\*.

**«N'écoutez pas seulement la voix de la raison, mais aussi celle de l'intuition»**

La réponse de la psychologue est claire: pour une fois, ne pas écouter uniquement la raison mais aussi son intuition, prendre ses émotions au sérieux, tout en étant honnête avec soi-même.

«Votre intuition vous dit de façon fiable si vous travaillez dans la bonne entreprise et si le travail que vous faites vous correspond. Lorsque vos tripes vous disent déjà tôt le matin «Super, voilà une nouvelle journée! Je me réjouis d'aller travailler», il n'y a plus d'autres questions à se poser. Mais quand vous pensez «Zut, déjà l'heure d'aller bosser» ou que vous ne vous dites rien, il faut réagir.»

**Comment** se fait-il que des personnes telles que Barack Obama ou un chirurgien très sollicité parviennent à brûler la chandelle par les deux bouts sans jamais se consumer et en restant toujours motivées? Selon Maja Storch, ces personnes étaient et sont honnêtes avec elles-mêmes.

Elles ont aussi travaillé dur pour réaliser leur objectif. «Ce sont aussi des personnalités qui font exactement ce qu'elles veulent et savent faire le mieux: leur motivation joue.»

**L'oncologue** est peut-être devenu médecin parce que la médecine l'intéressait vraiment et qu'il a toujours éprouvé le besoin d'aider les autres. Pas parce qu'être un chirurgien de renom procure un certain prestige social et rend riche, cela n'étant que des effets secondaires.

**Il y a aussi ceux** qui travaillent énormément. Maja Storch les divise en deux catégories: les idéalistes et les bourreaux de travail. Les dirigeants doivent faire clairement la différence entre eux-mêmes et leurs collaborateurs. Les drogués du travail sont dangereux pour eux-mêmes et pour leur entourage. Ils finissent souvent à l'hôpital, si bien que, dans leur service, l'indécision et l'insatisfaction sont élevées; à la longue, la productivité s'en ressent.

**«Le lieu n'a pas d'importance, ce qui compte, c'est la satisfaction de chacun»**

«Cependant, quand une personne se découvre une passion pour son domaine, elle peut s'y adonner sainement et à 100%.» Et Maja Storch de citer en exemple le pasteur des sans-abri Ernst Sieber. «Il est convaincu, crédible et s'enthousiasme depuis des décennies pour son travail.»

Posons-nous la question: chacun d'entre nous possède-t-il le potentiel d'un Ernst Sieber ou d'un Barack Obama? «C'est très clair: oui, oui, oui.»

**Cependant, le feu sacré** en conduit certains dans une cuisine de quartier, d'autres à la tête de Coop. L'endroit n'a aucune importance. «Ce

qui compte c'est la satisfaction qu'on a.» Les pasteurs Sieber sont ra-

**«Les drogués du travail sont dangereux»**

res; chez la plupart des individus, la flamme qui les anime ne brûle qu'à moitié ou à tout petit feu. «Ils n'ont ►►



## «Dans l'idéal, les motivations personnelles coïncident avec les objectifs de l'entreprise»



PHOTOS GETTY IMAGES, CHRISTIAN LANZ

**«Aucune réalisation personnelle ne s'accomplit d'un jour à l'autre!»**

performance dans l'entreprise. «Appliquer une nouvelle stratégie de vente ou établir des budgets ne posent aucun problème à un manager. Où ça se complique en revanche, c'est quand on touche aux motivations personnelles. C'est le cas de la personne qui

►► pas encore découvert leur potentiel», explique Maja Storch.

**Plusieurs raisons** expliquent cela. Les personnes qui ont envie depuis des années d'apprendre l'italien mais qui y renoncent faute de temps, ont un problème d'ordre organisationnel. Elles n'ont donc pas besoin de suivre un séminaire de motivation. Il leur faut améliorer leur gestion du temps. Selon Maja Storch, les problèmes de motivation et les conflits chez les managers n'ont étonnamment pas grand-chose à voir avec la

éprouve depuis vingt ans un sentiment d'inachevé et qui repousse constamment l'échéance de ce

**«Appliquer une nouvelle stratégie de vente ne pose en général aucun problème»**

qu'elle désire entreprendre – écrire un livre ou faire le tour du monde en bateau – et finit par y renoncer.»

Maja Storch évoque des barrières conscientes et inconscientes. Il y a le besoin de préserver la sécurité matériel-

le qui contrecarre l'envie du tour du monde en bateau; les mots d'un père décédé depuis longtemps – «écrire est un art qui ne rapporte rien» – qui tuent toute velléité d'écrire un livre. Dans de tels cas, nombreux sont les managers qui tombent malades.

**Si déjà les objectifs** personnels semblent difficiles à réaliser, comment les concilier avec les exigences de la firme? «Les motivations personnelles doivent coïncider avec les objectifs de l'entreprise à 100%», affirme la psychologue. Sinon, ou les objectifs de l'entreprise ne sont pas concrétisés, ou le cadre est stressé en permanence, ce qui contraint à l'autocontrôle, et aboutit souvent à un burnout.

**Doit-on alors** faire une croix sur ses envies? Non. Il est permis de rêver. Maja Storch énumère de nouvelles techniques, facilement assimilables, qui permettent d'intégrer les objectifs de l'entreprise à notre propre système de motivation. Elle invite les intéressés à participer à un semestre de cours. Même si aucun manager ne dispose d'autant de temps, y a-t-il toujours une version abrégée? Maja Storch fait signe que non: «C'est de-

**«La psyché d'une personne est plus précieuse que tous les Stradivari réunis»**

venu la mode que des soi-disant spécialistes résolvent chaque problème par un ou deux conseils d'ordre psychologique.» Mais ça ne viendrait à l'esprit de personne d'expliquer en deux phrases comment se fabrique un Stradivarius. «Quels peuvent être les effets de ce genre de conseils sur la psyché humaine, qui réagit de manière bien plus sensible et qui est bien plus précieuse que tous les Stradivari du monde», conclut-elle.

## Maja Storch Découvrir, expliquer, réaliser

\*Dr. phil. Maja Storch est psychologue, cofondatrice et propriétaire de l'«Institut für Selbstmanagement und Motivation Zürich (ISMZ)». L'établissement propose une palette de formations qui repose sur les résultats les plus récents d'études scientifiques dans les domaines du développement personnel, de l'autorégulation, de la capacité d'agir et de la motivation. «Mon travail est celui d'une exploratrice. J'aime imaginer

des choses nouvelles et concrétiser mes idées. J'aime tout particulièrement transposer des concepts compliqués dans un langage compréhensible pour la plupart des gens.» Maja Storch est l'auteur de plusieurs livres, disponibles uniquement en allemand. Parmi ceux-ci: *Rauchpause, Wie Manager entspannen lernen, Das Wurmbuch – Machen Sie doch, was Sie wollen.*

[www.ismz.ch](http://www.ismz.ch)

Cette docteur en psychologie en connaît un rayon sur le développement personnel.

