

Les 7 maladies de l'échec et leurs remèdes



Didier Lemarley

Avertissement :

Je ne suis ni médecin, ni psychologue, ni psy quelque chose. Mon propos va vers une démarche de développement personnel que j'ai entreprise il y a quelques temps. J'y ai retiré beaucoup d'enseignements sur moi-même. Cela m'a permis d'entamer une évolution vers une pensée plus positive, de prendre du recul sur des « problèmes » qui n'en étaient pas vraiment.

Pour être plus efficace, il me manquait un résumé des maladies de l'échec auxquelles je fus confronté. Pour la réussite de notre métier, comme beaucoup d'autres en relation avec des clients, c'est notre attitude qui fera la différence. C'est pourquoi cet inventaire est né. J'espère qu'il vous apportera des clés qui vous aideront.

Les livres que je propose dans cet ibook ont des liens affiliés. Cela signifie que si vous les achetez après avoir cliqué dessus, Amazon me reversera une commission. Cela m'aide à entretenir le blog [Maison-vendue](#) que vous avez découvert. C'est un bonus qui vous est offert, il est sous licence [Créative commons 4.0](#).

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Cela vous permet également de l'utiliser librement et même de le modifier. Cependant vous devrez citer l'auteur « Didier Lemariey » à chaque fois que vous utilisez tout ou partie d'un de ces textes. Vous ne pourrez pas en tirer un revenu sans mon accord écrit.

J'espère que vous l'aimerez et que vous passerez quelques bon moments avec. N'hésitez pas à le faire circuler.

Didier Lemariey

Le programme des réjouissances

- La Stacause
- La Détaillite
- L'excusite
- La procrastination
- L'autoflagellation
- La nombrilisation
- La Toulaissenplan

La stacause

C'est une maladie très commode la stacause, j'en suis moi-même victime de temps à autre. La vigilance est de mise pour y faire face. C'est aussi une maladie de l'échec

Les symptômes

J'ai une mission à accomplir, un engagement que j'ai pris et tout bêtement j'ai mangé la commission. Au lieu d'assumer et de reconnaître les faits, la stacause (c'est à cause) entre en scène :

- C'est à cause de ma secrétaire qui ne m'a pas transmis l'information.
- C'est à cause de mon collègue, il devait me rappeler que je devais poser un panneau sur votre maison.
- C'est à cause du livreur qui a bloqué la route, c'est pour ça que je suis en retard.
- C'est à cause de mon chat, il a fait une indigestion de croquettes si bien que j'ai oublié de vous rappeler
- C'est à cause des icebergs qui fondent au pôle nord, j'en suis tellement perturbé que je n'ai pas eu le temps de vous faire mon compte-rendu de visite.

Le diagnostique

Les excuses sont infinies, mettre sur le dos de quelqu'un ou de quelque chose son inconséquence est très pratique, mais du point de vue de l'individu, c'est destructeur. La plupart du temps votre interlocuteur ne va pas vous croire sans vous le dire. L'image déglagée est désastreuse. Un professionnel reconnu ne craint pas de se mouiller, en utilisant la stacause vous tombez dans la médiocrité. Ce n'est pas ce que nous voulons.

Les causes

Nous avons toujours envie de dégager une bonne image. Admettre que nous avons fait une erreur ou un oubli, qu'il soit volontaire ou non, représente une dégradation de ce qu'on pense de nous. Alors, mettre sur le dos d'une tierce personne, attribuer à une cause extérieure notre propre faute est une manière de se dédouaner en pensant s'en tirer à bon compte. Pour ceux qui en

prennent l'habitude, c'est même devenu un jeu. Donner l'excuse la plus bidon possible tout en pensant que ça passe. Il y a même des livres d'anthologie sur le sujet

Lecture : [Le petit livre des excuses à la con](#) pour s'amuser

Le remède

Il est simple et tient en un mot : **assumer**. Je vous propose de tenter l'expérience. La prochaine fois que vous ne tenez pas un engagement pris, par exemple de rappeler un client vendeur pour lui faire un compte rendu de visite. Dites-lui carrément que vous avez oublié de le faire. C'est une démarche professionnelle de dire les choses. Se défilier est puéril, votre client ne vous en voudra pas (si ce n'est pas systématique) et la confiance restera.

Il y a même une autre étape que vous devez franchir. Vous allez assumer une erreur ou un oubli de votre secrétaire ou de votre collaborateur / collaboratrice auprès de votre client. A moins que cette personne ne soit vraiment coutumière du fait, dans ce cas-là il vaut mieux en changer, mais le fait de revendiquer le dysfonctionnement, vous devenez le référent et vous grandirez aux yeux de tous.

Conclusion

La stacause n'est pas la plus grave des maladies de l'échec. Pouvoir vous en débarrasser vous permettra de grandir à vos yeux, donc d'améliorer votre image de soi, mais également aux yeux de toutes les personnes qui vous entourent. Le mieux reste de faire son travail correctement de bout en bout pour ne pas avoir à sortir d'excuse bidon. Je dois m'arrêter là dans cet article, c'est à cause de mon chat qui a faim, je dois aller le nourrir immédiatement en prenant garde qu'il ne fasse pas de nouvelle indigestion !



Mon chat
Après son
Indigestion
De croquettes !

La détaillite

Je ne vais pas pouvoir devenir agent immobilier, c'est dommage, le métier ma plaît énormément, le contact avec les clients, faire aboutir leur projet. Tout ça c'est fini mais il n'est pas possible pour moi de continuer, il y a de l'orange dans le logo de l'entreprise que je voulais rejoindre et je déteste l'orange. C'est un signe.

Les symptômes

Vous remarquez aussitôt le détail qui tue. C'est plus fort que vous, la chose insignifiante pour tous revêt à vos yeux une importance capitale. Vous partez travailler et vous vous rendez compte que votre porte-clés fétiche n'est pas dans votre poche et la journée est fichue. Votre place de stationnement habituelle est prise et vous êtes obligé de vous garer à côté, c'est la catastrophe. Il y a des jours comme ça où rien ne va !

Le diagnostique

Les journées sont émaillées de centaines de détails qui ne changent pas vraiment son déroulement. Pour vous ce n'est pas le cas, tout à de l'importance. Vous entrez dans la démesure.

Les causes

Toujours cette confiance en soi qui fait défaut. La détaillite est en fait une forme de la stacause. L'objectif pour vous est de trouver un bouc émissaire pour votre inaction. Là il y a quelque chose de concret qui peut servir d'excuse. Cette chose pourtant insignifiante à laquelle vous allez donner une importance exagérée. Vous justifierez à nouveau de votre inaction en vous cachant derrière.

Le remède

Vous vous allongez dans votre jardin et soudainement là juste devant vous une taupe est en train de fouir. Vous avez le nez juste devant le monticule de terre, il est énorme. Il vous bouche tout l'horizon. C'est un gros problème. Vous vous levez et montez à l'étage pour rejoindre votre conjoint afin de lui montrer ce labour. Par la fenêtre vous lui montrez, mais, vu d'en haut, vous

avez du mal à retrouver ce teruil. C'est maintenant devenu une petite tâche brune sur votre pelouse verte.

Votre angle de vue a changé et votre conjoint et vous-même ne voyez plus d'obstacle. Prenez de la hauteur. Remettez toujours en perspective les choses, la plupart du temps, il n'y a pas « mort d'homme »

Conclusion

Plus vous prendrez de hauteur sur tout ce qui vous entoure, moins vous serez sensibles aux détails qui deviendront invisibles à vos yeux. Plus votre expérience grandira, avec la formation et la pratique, moins la détaillite pourra vous atteindre. Attention toutefois à l'altitude, ne restez pas la tête dans les nuages pour perdre pied avec la réalité.



L'excusite

J'aurai vraiment aimé vous faire une fiche complète sur l'excusite mais aujourd'hui ce ne sera pas possible, je vais manquer de temps. L'heure pour écrire d'habitude c'est 19h et il est déjà 19h15. C'est le moment pour aller promener mon chat.

Les symptômes

L'excusite ressemble à la stacause, je trouve une raison qui m'empêche de réaliser une action. La différence tiens dans la raison qui nous met dans l'inaction. La stacause a besoin d'un bouc émissaire, l'excusite ce sont des raisons qui nous semblent vraiment objectives au moment où nous les formulons :

- Je n'ai pas le temps pour faire cela (la plus utilisée)
- Je n'ai pas assez d'argent pour investir dans telle chose.
- Je suis beaucoup trop jeune ou trop vieux pour me lancer
- Ce n'est pas le bon moment (encore une très utilisée)
- Je suis trop grand, trop petit, trop gros, trop maigre, ...
- Je ne suis pas assez formé
- ...

A vous de trouver toutes ces formules qui permettent de nous complaire dans l'inaction.

Le diagnostique

Notre vie n'avance pas. Autour de nous des tas de personnes réussissent pendant que nous restons sur le bord du chemin. Nous sommes spectateur alors qu'il serait si simple d'être un acteur. Mais c'est normal parce que untel a toujours de la chance, il a rencontré la bonne personne. Ce genre de réflexion nous rassure mais pendant que l'autre réussit parce qu'il ne cache pas derrière un excuse, nous restons dans notre médiocrité. Vous méritez mieux !

Les causes

La peur de l'échec et de la nouveauté nous paralyse. Donc pour éviter d'avoir à affronter des situations que nous avons peur de ne pas maîtriser, nous

nous inventons des tas de raisons complètement valables à nos yeux. Nous nous justifions sans cesse sur notre façon d'agir ou plutôt de ne pas agir.

Le remède

Je pars du principe que toutes les raisons super valables que j'ai pour ne pas faire quelque chose c'est de l'excuse. Identifiez ces excuses et réfléchissez avec le **si et comment**.

- **Si** j'avais le temps, que m'apporterai cette action ? Si c'est du positif
- **comment** je vais dégager du temps pour l'accomplir ?
- Si j'avais assez d'argent pour investir dans mon projet, qu'est-ce que ça m'apporterai ?
- **Comment** je vais trouver cet argent pour y arriver ?
- **Si** j'étais plus vieux ou plus jeune, que m'apporterai cette action ?
- **Comment**, malgré mon âge, je vais pouvoir contourner ce pseudo obstacle ?

Prenez l'habitude de penser en possibilités et arrêter de vous complaire dans un trou qui vous empêche d'évoluer.

Lecture : qui m'a ouvert les yeux sur l'excuse. [Il était une fois une vache de Camilio Cruz](#). Ce livre très facile à lire apporte des clés pour se débarrasser de cette maladie de l'échec

Conclusion

Si vous en avez marre de stagner. Si vous voulez enfin montrer votre vrai potentiel. Sortez de votre zone de confort et tuez votre vache. Débarrassez-vous en et vous atteindrez les sommets. Toutes les excuses qui vous paraissaient en béton, s'effritent soudainement avec un nouvel éclairage. Vous n'aurez plus de problème pour relancer vos clients, partir en prospection même s'il pleut ou contacter cette personne supplémentaire qui au bout du compte fera peut-être toute la différence.



La procrastination

C'est un sujet intéressant, mais je vous en parlerai demain, nous avons le temps. Une phrase qui résume ce qu'est la procrastination. Remettre à plus tard, quand ce sera le bon moment, en réalité au dernier moment, voir jamais.

Les symptômes

Vous devez absolument rappeler votre client. La visite de sa maison n'a encore rien donné. Il est possible qu'il vous enlève l'exclusivité mais, vous lui avez promis de le tenir informé aussitôt des actions en cours. Mais avant, vous finissez de rédiger l'annonce que vous avez commencée, puis faites une liste des tâches à accomplir, et enfin vous allez faire le plein de carburant au cas où vous auriez de la route à faire. Procrastiner ne veut pas dire rien faire mais repousser encore et encore la tâche importante qui nous embête.

Le diagnostique

Regardez avec attention votre activité, voyez les tâches à accomplir. Vous savez parfaitement quelles sont celles qui sont vraiment importantes et les autres qu'il faudra faire mais sans urgence. Si vous constatez que votre tendance naturelle est de chaque fois repousser la chose importante en accomplissant des choses annexes qui pourraient même être sous-traitées. La procrastination est là. Vous vous rassurez en vous occupant un maximum. Cela permet de vous justifier à vos yeux et éventuellement aux yeux de votre entourage. Vous êtes tellement débordé que vous n'avez pas le temps de faire le principal. Une excuse au passage.

Les causes

Cette remise au lendemain de la tâche importante est le signe d'un manque de confiance en soi. Inconsciemment vous ne voulez pas affronter vos devoirs. Vous repoussez donc encore et encore l'échéance qui devient de plus en plus difficile à assumer. Un manque de maîtrise de votre sujet peut être la cause de cette confiance en soi défaillante, vous sentez que le sujet vous échappe et donc le moyen que vous trouvez pour l'éviter et de remettre à plus tard. Cette stratégie vous emmène droit dans le mur et augmente votre

anxiété. Heureusement, des méthodes existent pour vous permettre d'affronter cet état qui vous dessert.

Le remède

La formation en continu est une très bonne stratégie. Plus vous allez maîtriser votre sujet, plus vous allez le dominer et il ne posera plus de problème. Vous allez faire la liste exhaustive de toutes les tâches à entreprendre pour la journée qui commence. N'oubliez rien et faites-le réellement. Vous classez ensuite par ordre d'importance ces actions. Celles qui sont à réaliser en premier sont celles qui vous pourrissent le plus la vie. Dès que vous en serez débarrassé, la vie deviendra tout de suite plus rose.

Pas de pitié, toutes ces choses qui vous empoisonnent une fois faites, vous apparaîtront comme dérisoires. Comment avez-vous pu vous laisser envahir par ces broutilles ? Adoptez dès la stratégie du **FLM, Fais Le Maintenant**.

Lecture : Un livre amusant mais très puissant m'a permis de dépasser cette procrastination qui me paralysait. [Avalez le crapaud de Brian Tracy](#) Je vous le recommande.

Conclusion

Vous connaissez un nouveau mot du dictionnaire, vous pourrez briller auprès de vos amis en abordant le sujet. Nous en sommes tous victime à un moment ou un autre, le plus terrible serait de ne rien faire. Mais vous venez encore de mettre un nom sur cette maladie et cette première arme vous permettra de la pulvériser.

C'est décidé
demain
j'arrête de procrastiner

L'autoflagellation

Cette maladie de l'échec est peut-être une des plus graves. Je pense même que toutes les autres en découlent. L'autoflagellation est une dégradation de l'image de soi. « Je suis nul » « Personne n'a confiance en moi » « Personne ne m'écoute, les autres semblent tellement plus à l'aise que moi » Les personnes qui font de l'autoflagellation souffrent du syndrome de l'imposteur.

Les symptômes

Pour les actions que j'entreprends, je suis loin d'être à la hauteur. Les gens vont s'en apercevoir et ils ne me feront plus confiance. Il y a d'autres personnes qui sont plus qualifiées que moi. Si j'ai des réussites jusqu'à présent, ce n'est pas par mon travail, j'ai bénéficié de coups de chance. L'autre jour, mon chef m'a fait un compliment sur la vente que j'ai réussie. Je n'y suis pour rien, le client a insisté pour acheter cette maison, je lui ai proposé mais c'était sans conviction. Il n'est pas question que je demande de l'aide à mon chef / collègue sinon il va vraiment se rendre compte que je ne suis pas à la hauteur et je risque de perdre ma place. Je suis un usurpateur.

Le diagnostique

Plus votre image de soi se dégrade, plus vos résultats risquent d'en pâtir et donc vous aurez encore moins confiance en vous. Il est normal de douter et de se remettre en question. Il faut éviter de tomber dans la **nombrilisation**. Les pensées négatives qui accompagnent l'autoflagellation vous empêchent d'avancer. La plupart du temps, ces idées ne reflètent pas la réalité, vous avez de nombreuses compétences, ce n'est pas toujours facile de les reconnaître. Vous avez de réels succès, mais les accepter pour vous n'est pas possible

Les causes

Le perfectionnisme est le principal facteur de cette maladie de l'échec. Je dois tout faire parfaitement et être continuellement au top. Il n'est pas concevable que j'échoue à un moment donné, sinon je risque de tout perdre et particulièrement l'estime des autres. Ils finiront par me rejeter et me dénigrer.

Forcément quand notre focus va vers le perfectionnisme la pression est tellement grande que le « burnout » guette.

Le manque de confiance en soi poussé à son extrême, en mode autodestruction est l'autre facteur important. Comment faire pour apprendre à s'aimer soi-même ? C'est la clé. Je ne dois pas me juger mais me comprendre.

Le remède

Posons-nous quelques questions afin de remettre en perspective nos pensées en les critiquant de manière objective :

- Si je suis si exigeant avec moi-même, les personnes autour de moi ou mes collègues ont-t-ils les mêmes exigences envers eux-mêmes ?
- Quels sont mes résultats objectifs comparés aux autres par rapport au travail fourni ?
- Si je n'atteins pas le résultat fixé, va-t-on me rejeter pour autant ?
- M'a-t-on déjà rejeté suite à un résultat non obtenu ?
- La perfection est-elle de ce monde ?
- Si j'échoue, quel en seront réellement les conséquences ? y aurait-il mort d'homme ?
- Quel est le niveau de connaissance nécessaire pour exercer ce métier ? y-at-il vraiment besoin d'être un expert pour avancer ?

Répondez avec le maximum d'honnêteté à ces questions et vous aurez fait un premier pas. Personne n'est parfait. Acceptons nos points d'améliorations mais reconnaissons aussi nos compétences certaines, nos réussites. Pour combattre efficacement ce syndrome de l'imposteur, de l'autoflagellation et donc gagner en confiance il y a 3 axes de développement :

- La connaissance,
- La compétence
- L'expérience.

Penons l'apprentissage de la conduite automobile. Au départ, c'est compliqué, synchroniser les pédales avec le levier de vitesse, regarder le rétroviseur, penser à mettre le clignotant ... Vous avez du acquérir des **connaissances**. Puis à force de s'entraîner, de prendre des cours vous avez gagné en **compétence**. Et maintenant après de nombreuses années de

conduite, nous ne pensons même plus aux différents gestes à accomplir, vous avez **l'expérience** et la conduite est complètement intégrée à votre être. Vous avez confiance en vous pour prendre le volant tous les matins et vous rendre à votre travail sans douter de vos capacités.

Lecture : Il en existe des centaines sur le sujet mais mon conseil va vers : [La magie de voir grand de David J. Schwartz](#) Ce livre est complet dans le développement personnel, j'en suis à ma troisième lecture

Conclusion

Tous les apprentissages passent par le même processus. La maîtrise d'un sujet peut prendre du temps, mais l'amélioration est continue avec un travail régulier. Il est normal et bon de douter parfois. La confiance en soi est au bout. Et comme le dit la sagesse populaire, c'est en forgeant qu'on devient forgeron.



La nombrilisation

Je vais vous parler de moi, c'est un sujet qui va vous passionner. Je suis de toute manière quelqu'un d'exceptionnel qui gagne à être connu. Les histoires que je raconte vont vous séduire et comme c'est moi qui tiens la plume, vous allez être obligé de m'écouter.

Les symptômes

Si vous êtes affecté par la nombrilisation, le plus dramatique de l'histoire c'est que vous ne le savez même pas. Par contre les gens autour de vous le savent parfaitement. Votre seul sujet de conversation, c'est vous. Vous ne parlez que de vous-même, vos vacances, votre famille, vos affaires. L'ascenseur s'est arrêté à votre étage et le monde entier tourne autour de vous. Si quelqu'un vous narre une anecdote, aussitôt, avant même qu'il ait terminé, vous dites ah oui c'est comme moi, il m'est arrivé la même chose. Bref vous êtes le centre de l'univers et tout le reste n'a aucune importance.

Le diagnostique

Tout ce que les autres disent m'ennuie, je vis une vie tellement plus palpitante. Dès que quelqu'un parle, je sens que c'est intéressant mais j'ai tout de suite envie de lui raconter mon point de vue sans écouter ce qu'il a à me dire. L'ennui c'est qu'au bout d'un moment les gens ont tendance à me fuir. Aucun ne me le dit en face, mais ils ne veulent plus m'écouter. L'image que je dégage se dégrade et je ne comprends pas pourquoi. Je suis tellement exceptionnel et en plus je ne suis pas à fond.

Les causes

- Quel est le sujet que je maîtrise le mieux ?
- Qu'est-ce qui m'intéresse le plus ?
- De quoi ai-je envie de parler ?

Le sujet de conversation favori de chacun par défaut c'est soi-même, et c'est naturel. Cependant poussé à l'extrême, on tombe dans la nombrilisation. C'est un manque d'ouverture aux autres. Une vision égocentrique du monde où toutes les personnes rencontrées ne sont là que pour me mettre en valeur. Un complexe de supériorité engendre aussi la nombrilisation, les autres doivent

tout apprendre de moi de toute façon leurs histoires m'indiffèrent. Je suis tellement plus passionnant.

Le remède

Pour combattre cette maladie de l'échec, intéressez-vous sincèrement aux autres. Apprenez à les connaître, posez leur des questions ouvertes pour tout savoir d'eux. Chaque personne a une histoire passionnante si on prend la peine de l'écouter.

Lecture : [Comment se faire des amis. De Dale Carnegie](#) c'est un livre de référence qui se situe dans les 10 livres les plus vendus au monde. Il est plein d'enseignements même s'il a un peu vieilli, ses conseils tombent sous le bon sens et sont très puissants.

Conclusion

Se débarrasser de la nombrilisation quand on est dans le commerce est une étape obligatoire. Si vous voulez faire des affaires avec quelqu'un, il faut impérativement lui parler de lui-même. C'est le sujet de conversation qui vous amènera les plus grands succès. Votre intérêt est de laisser votre égo de côté et de ne pas jouer un rôle quand vous vous adressez à quelqu'un. Vous devez être sincère sinon vous passerez pour un hypocrite ou un fourbe. Ce n'est pas forcément des qualités recherchées pour le business. La confiance et la franchise sont souvent mieux appréciées.



La toulaissenplan

Je suis plein d'enthousiasme pour rédiger cette nouvelle rubrique, en plus c'est un sujet que je connais bien. Combien de fois j'ai commencé une nouvelle activité et

Les symptômes

Je ne termine jamais ce que je commence

Le diagnostique

Je perds ma motivation en route

Les causes

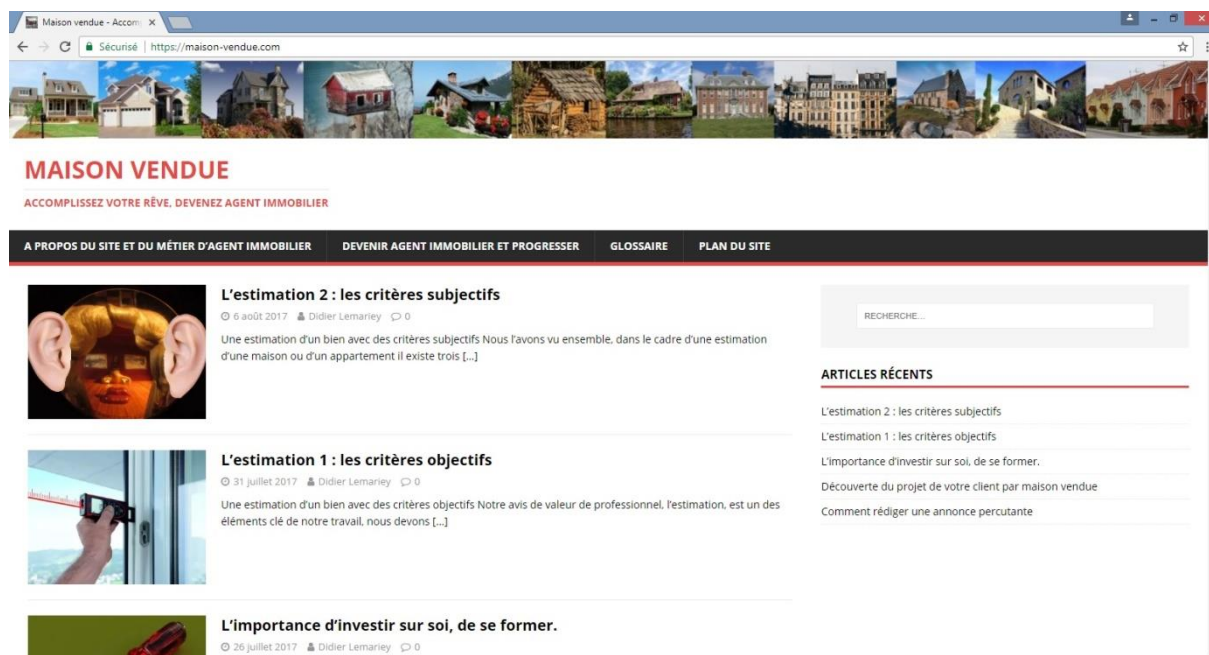
C'est compliqué

Le remède

C'est compliqué

Conclusion

Rendez-vous sur le site maison-vendue.com



The screenshot shows a web browser window displaying the website maison-vendue.com. The page features a header with the text "MAISON VENDUE" and the slogan "ACCOMPLISSEZ VOTRE RÊVE, DEVEZ-AGENT IMMOBILIER". Below the header is a navigation menu with links: "A PROPOS DU SITE ET DU MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER", "DEVENIR AGENT IMMOBILIER ET PROGRESSER", "GLOSSAIRE", and "PLAN DU SITE". The main content area displays three articles:

- L'estimation 2 : les critères subjectifs**
6 août 2017 | Didier Lemarley | 0
Une estimation d'un bien avec des critères subjectifs Nous l'avons vu ensemble, dans le cadre d'une estimation d'une maison ou d'un appartement il existe trois [...]
- L'estimation 1 : les critères objectifs**
31 juillet 2017 | Didier Lemarley | 0
Une estimation d'un bien avec des critères objectifs Notre avis de valeur de professionnel, l'estimation, est un des éléments clé de notre travail, nous devons [...]
- L'importance d'investir sur soi, de se former.**
26 juillet 2017 | Didier Lemarley | 0

On the right side of the page, there is a search bar labeled "RECHERCHE..." and a section titled "ARTICLES RÉCENTS" containing the same three article titles listed above.