

Faut-il absolument aimer son travail pour être heureux ? Bien sûr que non !

Heureusement d'ailleurs ! S'il fallait aimer son travail pour être heureux, il y aurait de plus en plus de personnes qui risqueraient de se décourager de la vie !

Mais attention: il ne faudrait pas vous méprendre sur cette affirmation !

Nul doute qu'aimer ce qu'on fait, c'est l'idéal. Et si, par surcroît on peut s'organiser pour être payé le double de ce que cela va ut..., alors pourquoi pas ? Tant qu'à rêver, autant y mettre le paquet !

Cependant, pour tous ceux qui croient bon de garder au moins un pied sur terre, il faut se rendre à l'évidence qu'il est possible d'être heureux dans la vie sans pouvoir toujours faire à sa tête, ni uniquement ce qui nous plaît. Il en va de même du travail !

Autres temps, autres mœurs

Nous ne sommes plus à l'époque où un individu pouvait entreprendre des études puis travailler dans le domaine de son choix et progresser sans aucun dérangement dans son plan de carrière tout en étant assuré d'une retraite en toute tranquillité d'esprit, grâce à la stabilité et à la reconnaissance de l'entreprise pour laquelle il a oeuvré.

Depuis nombre d'années déjà, plusieurs diplômés (à l'exception de ceux qui ont été dirigés dans un secteur technologique de pointe) n'ont qu'une infime chance d'œuvrer dans le secteur de leurs études. Plusieurs d'entre eux doivent composer avec les postes disponibles, souvent très différents de ce qu'ils souhaitaient faire comme travail. Et que dire de ceux qui n'ont pas fait d'études universitaires? Dans bien des cas, ce n'est ni pire, ni mieux !

Aimer son travail ?

Alors, comment pensez-vous que ces gens réagissent intérieurement quand on leur répète à tort et à travers que pour être heureux dans la vie, il faut aimer son travail ?

Comment voulez-vous, par exemple, que l'individu qui passe ses journées à colmater des "nids-de-poule" pour la voirie municipale tombe en amour avec son travail à moins qu'il ne soit en pâmoison avec le bitume ?

Et que dire à cet autre qui doit continuellement faire des démarches pour trouver de nouveaux clients à qui il pourrait offrir ses services en assurances quand on sait que la majorité d'entre eux n'aiment pas faire de la "prospection" ?

Comment pensez-vous qu'il se sent quand, pour le motiver, on lui parle de l'importance de s'impliquer et d'aimer ce qu'il fait ? Dans bien des cas, chaque modèle de performants qu'on lui présente ne fait qu'accentuer sa déception devant la distance qui les sépare. Voilà une pratique très courante dans certains milieux qu'on aurait avantage à réviser et même abandonner.

L'important, c'est d'y croire

Évidemment, il est facile de dire que tous ces gens-là n'ont qu'à changer d'emploi s'ils ne sont pas heureux dans ce qu'ils font. Ce serait tellement plus simple. Cependant, convenons que dans bien des cas, ces gens en sont déjà à leur deuxième ou à leur troisième choix et qu'il faut tout de même composer avec ce qui est accessible.

Malgré ça, il n'y a absolument pas lieu de démissionner pourvu qu'on arrête de répéter ces formules déconnectées et qu'on redevienne réaliste. On ne fait pas uniquement ce qu'on aime dans la vie et cela n'a jamais fait mourir personne.

Alors, il est bien possible qu'un assureur n'arrive jamais à aimer cette partie de son travail, et c'est correct.

Ce qui est important pour lui donner la motivation nécessaire à passer pardessus son agacement et à faire son boulot avec dynamisme, c'est qu'il croit en l'importance et la valeur du service qu'il rend.

Prenons par exemple le cas d'une jeune mère monoparentale dont le budget est très serré et qui donnerait toutes sortes de raisons pour refuser de rencontrer notre assureur. Il n'est pas vraiment évident d'aimer revenir à la charge au risque d'essuyer encore des refus.

Cependant, son énergie et sa détermination seront beaucoup plus concrètes si l'individu en question est convaincu que cette cliente a un besoin réel d'assurance, qu'elle sous-estime les risques qu'elle prend en n'ayant pas de protection adéquate advenant une malchance. S'il arrive à lui faire voir la réalité telle qu'elle est, il lui aura vraiment rendu service. Et s'il est convaincu de cela, il sera motivé à aller de l'avant.

Il en va de même de tous les domaines qui nécessitent efforts et constance. Quand les affaires vont bien, c'est facile d'aimer ce qu'on fait ! Toutefois, quand les choses prennent une allure moins facile, on a besoin de se raccrocher à du solide et c'est alors que nos convictions ont plus d'impact que nos souhaits.

D'où l'avantage de cultiver les convictions personnelles et les valeurs des gens quand on songe à de la formation. On touche alors au cœur de ce qui nous incite à *performer*, soit le goût d'être fier de soi, de se sentir satisfait et de vibrer. Or, n'est-ce pas justement ce qui se produit quand on agit par conviction ?

André Gareau,
conférencier et consultant en développement du personnel