

20 Résultat comme résultante du bonheur / résultat comme objectif

Le résultat ne saurait être un **objectif** !

Il est forcément **la résultante** d'autre chose. Et forcément la résultante d'autre chose du domaine du ludique, du bonheur pourquoi pas, d'une forme d'altruisme ou d'un intérêt personnel.

Bien sûr qu'au foot, chaque joueur cherche à marquer des buts mais s'il ne prend pas plaisir à jouer avec ses équipiers, il n'en marquera aucun.

Et puis quand on voit les manifestations de joies désordonnées et incontrôlées du joueur après un but, n'est-ce pas là leur véritable objectif ?

Il me souvient d'un P.D.G. d'un grand groupe qui avait fait refaire son budget plusieurs fois parce qu'on ne trouvait pas le résultat qu'il espérait !!

Je lui fis une remarque sur l'aspect incantatoire de son budget et sa réponse fut :

- "Il faut se fixer des objectifs ambitieux pour réussir !"

Ce qui est vrai ! Je lui fis alors remarquer que si l'objectif était le résultat quel moyen utiliserait-il pour l'atteindre ?

- "Ben le budget !" me dit-il

- "C'est quoi un budget pour vous ?"

- "Ben une prévision basée sur une **activité attendue** !"

- "Non puisque vous faites refaire ce budget cela devient une **activité souhaitée** !"

- "Oui mais il faut bien, pour obtenir le résultat souhaité **définir** une activité adéquate !"

- " Mais l'activité de l'année prochaine vous ne pouvez pas la "définir" vous pouvez tout au plus la **prévoir** !"

- "Oui mais on peut aussi prévoir d'avoir plus de clients, et baisser ses coûts de fabrication !"

- "Comment ?"

- "Ben en ayant plus de clients qui nous **préfèrent** à la concurrence, et avec des salariés qui **travaillent mieux** !"

- " Vous voulez dire des clients qui vous **aiment** mieux et des salariés qui sont **heureux** de venir au travail ?"

- "Ben oui !"

- "Ben nous sommes d'accord votre résultat sera le **résultat d'une forme de bonheur** de vos clients, de vos fournisseurs de vos salariés, et non l'**objectif** !"