



LE TAGÈTE

Vol. 1 n° 1, 1 janvier 2011

Marcel JB Tardif

Plante herbacée cultivée pour ses fleurs ornementales jaunes ou orangées à senteur poivrée, appelée communément oeillet.

L'OBLIQUITÉ

L'obliquité, c'est l'art d'atteindre indirectement un but sans l'avoir voulu directement¹.

L'expérience de l'entreprise performante a démontré, très précisément, que la poursuite du profit n'était en rien génératrice d'avancées concurrentielles permanentes, mais que la reconnaissance des apports du personnel à l'activité produisait plus justement et plus conséquemment de valeur ajoutée à l'actionnaire. En somme, la satisfaction du personnel, qui mène fatalement à celle du client, engendre pour l'actionnaire des retombées plus larges que lorsque la priorité de l'organisation est toute centrée sur le profit obligé. Or, il en est de même dans la vie personnelle et professionnelles des personnes. Ce n'est pas vouloir avoir davantage qui stimule le plus intensément les gens d'avenir, mais le vouloir accomplir par soi-même. Être vaut plus qu'avoir, en somme. Ce qui n'est pas évident, dès lors qu'on cède aux sirènes de l'économisme, soit le discours dominant l'espace public actuel.

Très souvent, dans la vie des hommes et des femmes de notre entourage immédiat, on constatera qu'il est plus certain d'avoir la coopération des autres en *obliquant*, pour ainsi dire, plutôt qu'en *fonçant* sur l'objectif. Demander procure moins que suggérer. Donner l'exemple entraîne mieux que commander. Visionner stimule plus qu'argumenter. Aider procure davantage que recevoir. S'accomplir soi-même enrichit plus que générer du profit. D'ailleurs, les grandes et les grands de ce monde savent mieux que quiconque, qu'il est cent fois plus stimulant de poursuivre un idéal élevé que de miser sur la grande fortune. Ce qui propulse en avant, ce ne sont pas les considérations matérielles, mais bien les perspectives d'apport au mieux-être de nos semblables. Gates, Jobs et Ford ont fait fortune, parce qu'ils ont réalisé leurs idéaux, et non parce qu'ils sont voulu devenir multimillionnaires. Al Dunlap et Bernard Madoff, comme tant d'autres intrigants des affaires, ont voulu gagner le gros lot à tout prix. Ils ont récolté l'échec de leur organisation respective, et la fureur de leurs semblables.

L'obliquité n'est pas la trahison des motifs nobles qu'on partage. C'est la voie du succès assuré, dans un monde où personne n'a jamais la maîtrise absolue des conditions de réalisation de ses projets. Il n'est pas question de manipuler, de maquignonner, de trafiquer, mais de faire montre de souplesse, d'adaptabilité et d'intelligence face aux aléas de la vie. S'accomplir soi-même, c'est avoir accompli le vrai projet de vie de l'être social que nous sommes par défaut. Nous ne sommes en rien des visées de la nature, mais des produits du temps. Cependant, nous pouvons agir sur notre espace de vie, sans nécessairement dominer celui général du monde. Sachons *obliquer*, en toute modestie, et *arriver* en toute candeur aux résultats les plus élevés qui soient dans l'ordre du mieux-être de nos semblables. Nous n'avons pas à vouloir, à leur corps défendant, leur plus-avoir constant. Il adviendra seul, dès lors que l'accomplissement de soi entraînera l'accomplissement des autres. *Obliquité* oblige !

¹ Kay, J., (2011), *Obliquity, Why our goals are best achieved indirectly*, The Penguin Press, p. 4.