

Comment dépasser le perfectionnisme ou n'importe quel complexe qui vous empêche de vivre de votre passion sur le web ?

Salut ! C'est Lorenzo, le cofondateur de Learnybox. Je suis ravi de vous retrouver dans cette vidéo. N'oubliez pas que chaque jour, si vous me laissez des commentaires et des questions, je réponds à toutes vos questions !

Et justement, c'est une question qu'on me pose très souvent, c'est « Je suis un perfectionniste. Je n'avance pas, j'ai l'impression de tourner en rond ». Ou alors : « Je ne sais pas si je suis légitime pour me lancer, donc ça m'empêche de me lancer ». Et puis la tête, elle fait « boom boom ». Et au bout d'un moment, on reste figé et on n'avance plus. On tourne en rond et on s'enfoncé, et finalement, on s'enterre.

Et au bout de quelques années, on se dit « Je n'ai pas réussi. Comment ça se fait, je n'y comprends rien ». Eh, oui, parce que votre **Mindset**, votre état d'esprit est en boucle. Il est formaté pour « boucler ». Vous connaissez l'histoire de la petite voiture qui est contre un mur et qui n'arrive pas à bouger jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de pile ? Et puis au bout d'un moment, elle arrête. Et bien vous en êtes là. Si vous pensez comme cela, vous êtes comme la petite voiture qui n'arrête pas de rebondir sur un mur.

Donc, ce qu'il faudrait faire, c'est que votre esprit fasse « marche arrière - et puis - tiens, là-bas il y a une autre sortie. On pourrait peut-être faire ça. Ça serait cool non ? ». Vous voyez un peu : là, on est stressé, puis tout à coup, on recule et on se dit : « Oh, mais la vie elle est beaucoup plus cool par-là ».

Voilà ce qui se passe quand tout à coup votre complexe de l'expert veut faire absolument bien les choses, veut absolument faire en sorte que le produit que vous avez à sortir doit être génialissime. Et puis surtout, tout mettre dans votre formation ou votre programme, tout ce qu'il y a dans votre tête doit être dans le programme. Parce que vous êtes archi-sûr que votre public, vos prospects et vos clients veulent acheter tout ce que vous avez dans votre tête, parce que sinon à quoi cela sert de l'avoir appris. On est bien d'accord ?! A quoi cela sert d'avoir passé 20 ans comme expert dans un domaine et ne pas tout mettre dans votre formation ?

Excusez-moi, mais j'ai l'immense regret de vous annoncer que vous vous plantez complètement. Là, désolé, mais je dirais que c'est 15 ans d'expérience dans le web qui parlent. J'étais comme vous avant. J'étais persuadé qu'il fallait absolument tout mettre dans sa formation. J'ai mis 1 an et demi à créer une formation d'expert.

Au départ, c'était dans la voix off, dans l'animation radio, dans la prise de parole en public. Et pendant des mois et des mois, j'ai tout mis dans ma formation. J'ai mis tout ce qu'il fallait, j'ai mis toutes les techniques de professionnels de la télé et de la radio. Je me suis dit : les gens, ils doivent tout savoir. Au final, je me suis rendu compte que 80 % des gens qui ont suivi ma formation n'ont fait que les deux premiers modules. Et ils étaient super contents, mais à la fin, ils ne faisaient pas les formations en entier. Mais les deux premiers modules qui leur apprenaient comment placer leur voix et être à l'aise devant une caméra ou en public, cela leur suffisait complètement. Puis après, de temps en temps, il y en a qui continuait, mais ils étaient très peu.

Je me suis rendu compte que quand j'ai détaillé mes formations, c'est-à-dire quand j'ai fait un premier niveau, un deuxième niveau puis un troisième niveau puis un quatrième niveau, et bien les gens, au lieu d'acheter toute ma formation, ils achetaient un niveau, deux niveaux, trois niveaux, quatre niveaux. Et ils étaient encore plus fans de mes produits, parce que tout à coup, je les accompagnais dans leur évolution à eux.

Cela vous parle ? Tout à coup, votre complexe d'expert se dit « mais oui, ce n'est pas bête ça. Merci Lorenzo ». Je vous en prie ! Mais c'est vrai, vous êtes avec votre besoin de perfectionnement, toujours à repousser le lancement de votre projet ou de votre produit, parce que vous voulez que cela soit absolument parfait. Je dirai « fuck la perfection ! Stop ».

Chercher l'excellence dans votre domaine, bien évidemment que c'est important. Mais la perfection vous empêche de passer à l'action. Et le plus important quand on est sur le web, c'est de passer à l'action. Votre rêve, il est là, c'est génial. Vous vous dites que vous devez être, dans le monde terrestre, à la perfection parce que les gens vont vous noter. Ils vont vous juger, ils vont vous dire du mal. « Ah la la, c'est nul sa formation ». Mais non, oubliez cela, elle ne peut pas être nulle parce que votre expertise est déjà 100 fois plus importante que le niveau de vos premiers clients. Le savoir que vous avez, même 10 % de votre savoir est déjà 10 % supérieur au prospect qui va acheter votre formation.

Donc, déjà rien qu'avec le premier module, il va se sentir libéré dans votre activité ou dans votre thématique. Que vous fassiez du Yoga ou que vous soyez expert dans le management, peu importe, les gens achètent votre formation au niveau zéro. Et puis si vous allez chercher des clients qui ont, eux, des niveaux plus élevés, de toute façon si vous êtes expert, vous avez tout le temps un niveau plus élevé par rapport aux gens achètent votre formation. On est bien d'accord.

Donc, arrêtez la perfection. Vous connaissez Mark Zuckerberg, un petit gars qui a lancé un petit produit, un petit réseau social qui s'appelle Facebook ? Il était tout jeune. Il n'était pas forcément expert. C'était un passionné, un geek. Il a dit un truc qui, aujourd'hui, est affiché partout dans toutes ses entreprises Facebook « Done is better than perfect » : « Fait, c'est mieux que parfait ». Fait est mieux que parfait, tout simplement parce que sur internet, cela va tellement vite qu'il vaut mieux lancer les choses et améliorer après.

Puis en plus, la bonne nouvelle, c'est que vos clients qui vont faire votre première formation, ils vont peut-être vous dire « ça, ça ne marche pas très bien ou ça, ce n'était pas top », etc. Mais cela va vous permettre de vous améliorer. C'est-à-dire que le fait d'améliorer ce que vous avez créé va vous permettre de répondre à toutes les demandes et à toutes les objections de vos futurs clients, qui vont acheter à l'avenir toutes vos formations. Parce qu'au début, il ne faut pas se leurrer, vous n'allez pas faire des millions de ventes tout de suite. Vous allez faire quelques ventes avec certains clients qui vont vous apporter des témoignages et des retours d'expérience. Et ce sont ces clients-là qui vont vous permettre de créer le produit idéal que voudront acheter tous vos autres clients.

Elle n'est pas belle la vie ? Voilà pourquoi, il faut arrêter avec le perfectionnisme, il faut vous lancer. Arrêtez de vous prendre la tête. Lancez-vous ! Parce que vous vous cherchez des excuses, justement, vous dire que ce n'était pas possible, cela ne pouvait pas marcher. Et cela, je ne veux pas l'entendre. Maintenant vous savez qu'il faut passer à l'action, à vous de jouer ! Arrêtez de pinailler, lancez votre produit. A vous de jouer !

Laissez vos commentaires, abonnez-vous, likez, faites ce que vous voulez, mais faites-le !

Allez, salut maintenant ! Tchao !