



Développer un mental gagnant

Sébastien Merlin

Atos

SÉBASTIEN MERLIN

**DÉVELOPPER UN
MENTAL GAGNANT**

Développer un mental gagnant

1e édition

© 2019 Sébastien Merlin & bookboon.com

ISBN 978-87-403-2881-3

CONTENTS

	De l'éditeur au lecteur	6
1	À qui s'adresse ce livre	8
2	Mais qu'a de plus un Champion	9
3	Comment être motivé	11
4	Comment maîtriser son sujet	12
5	Comment avoir une bonne mémoire	14
6	Comment faire une fiche	16
7	Pourquoi se connaître permet de gagner	17
7.1	Quelles sont les 7 clés de l'identité	17
7.2	Quels peuvent être les objectifs de cette lecture	18
7.3	Que peuvent nous apporter les tests de personnalité	19
7.4	Qu'est-ce que le MBTI	20

**Imagine
your future
Invest today**

Atos is pleased to offer you an exciting opportunity to invest in your management and leadership development.

HARVARD ManageMentor

Atos

The advertisement features two women working together on a laptop. One woman has curly hair and is wearing a denim jacket, while the other has dark hair and is wearing a light blue jacket with a pink scarf. The background is a blurred office environment. The Harvard ManageMentor logo is in the bottom left corner, and the Atos logo is in the bottom right corner.

8	Synthèse intermédiaire	44
9	Comment rester performant dans la durée	45
9.1	Comment comprendre son approche de la vie	46
9.2	Pour apprendre à mieux se connaître	49
10	Comment faire de ses valeurs une force	53
10.1	Comment définir ses valeurs	56
10.2	Comment changer sa vie en moins d'une seconde	58
11	Pourquoi des règles de vie me rendent plus fort	59
11.1	Mais que m'apportent les règles de vie	60
11.2	Principes pour créer des règles de vie positives	62
11.3	Exemple de fiche possible	64
12	Comment mettre de l'ordre dans sa vie	65
12.1	Quelles sont les 11 Dimensions de vie	66
13	Comment utiliser la puissance des croyances	67
13.1	Qu'est ce qu'une Croyance	67
13.2	Comment dompter nos peurs ...	68
13.3	... Et en faire une source d'énergie	68
13.4	Comment identifier nos Croyances	69
13.5	Que permet une Croyance	69
13.6	Exemple de Croyances différentes	70
13.7	Comment se construisent les Croyances	71
13.8	Comment détecter nos Croyances négatives	72
14	Comment utiliser à profit nos sources d'influence	73
15	Comment être ferme et respecté	77
15.1	Quels peuvent être les objectifs de cette lecture	78
15.2	Comment être plus ferme	79
15.3	Comment renforcer et décupler sa force mentale	80
16	Comment développer notre combativité	87

DE L'ÉDITEUR AU LECTEUR

Après avoir rencontré Sébastien *MERLIN*, un passage de son interview m'est resté longtemps en tête... « Ces livres, j'aurais tant aimé les avoir à mes 14 ans, je les ai cherchés sans jamais les trouver. Ma passion a toujours été de comprendre ce qui fait la force des Champions, les athlètes comme les génies. Mais plus que comprendre, je veux que chaque personne le désirant puisse en devenir un. »

Pour la première fois, je rencontrais une personne qui, loin d'écrire pour écrire, cherchait avant tout à ce que ses livres permettent d'agir. Peut-être parce que ses actions comme conseiller auprès de P-DG et d'athlètes de haut niveau lui ont permis de toujours rester ancré dans le réel. Et si on fait appel à lui pour sa capacité à agir dans les moments les plus délicats, c'est que ses connaissances et références en science de l'organisation et du leadership lui permettent de résoudre les cas les plus sensibles. La force de Sébastien *MERLIN* provient de cette passion qui l'anime depuis toujours pour comprendre et permettre à chacun de développer ses performances, tant physiques qu'intellectuelles. Cela à été pour lui chose des plus naturelles que d'adapter ses formations de sciences comportementales et de les sortir dans cette collection au nom résumant parfaitement son travail... « *Comment libérer le Champion qui est en vous* »... Cher lecteur, je vous souhaite le même plaisir ainsi que tous les bienfaits que cette lecture m'a procurés.

Christian Fèvre

Votre vie n'est pas celle que vous devriez avoir !

Vous sentez une force en vous...

...mais n'arrivez pas à la Libérer !

Vous ne parvenez pas à utiliser vos capacités...

...à leur maximum !

Alors ce livre est fait pour vous

Découvrez enfin les secrets des Champions et à votre tour volez de victoire en victoire.

1 À QUI S'ADRESSE CE LIVRE

Que vous soyez sportif amateur ou professionnel, étudiant, chef d'entreprise ou salarié ambitieux. Ce livre vous révèle les règles et techniques, pour devenir à votre tour un champion dans votre domaine d'activité.

Ce livre répond entre autre aux questions suivantes...

- Comment réussir ce que j'entreprends ?
- Comment réussir mes études...
...ou permettre à mes enfants de réussir les leurs ?
- Comment être heureux ?
- Comment découvrir qui je suis ?
- Comment découvrir mon but dans la vie...
...et permettre à mes enfants de découvrir le leur ?
- Comment réussir professionnellement ?
- Comment acquérir fermeté et respect ?
- Comment libérer le Champion qui est en moi ?

2 MAIS QU'A DE PLUS UN CHAMPION

« Nous sommes tous des athlètes d'exception. La seule différence, c'est que certains s'entraînent, et d'autres non. »

– George A. Sheehan

Pourquoi, dans la vie, certains enchaînent-ils les succès et d'autres les revers ?

Il y a ceux qui perdent, ceux qui appliquent quelques astuces pour décrocher parfois une victoire et, au-dessus d'eux, se trouve les Champions. Leur particularité est qu'ils ont compris les techniques et tactiques gagnantes et en ont fait leurs règles de vie. Ensemble, nous allons les découvrir et apprendre à nous en servir à volonté en toutes circonstances.

Cela va-t-il vous demander du temps ? être pénible ? Non.

Car les maîtres mots de ce livre sont « plaisir de lire », « plaisir de comprendre » et « plaisir d'agir ».

Et le résultat... est-il certain ? Oui, il l'est.

Pour commencer, voici les 7 premières règles pour libérer le champion ou la championne qui est en vous...

Règle N° 1 des Champions

Aimer ce que l'on a à faire et le faire dans la joie.

Le plaisir pousse à l'action.

Règle N° 2 des Champions

Faire toute chose simplement, avec fluidité, souplesse et de manière agréable.

En forçant, on s'épuise physiquement et mentalement. Toute action doit être naturelle, simple et harmonieuse.

Règle N° 3 des Champions

Toujours finir ce que l'on a commencé.

Règle N° 4 des Champions

Faire toute chose progressivement et à son rythme.

Qui veut aller trop vite recommence tout le temps.

Au bon rythme, résultat rapide.

Lenteur dans la préparation = Précision

Précision = Vitesse d'exécution

Règle N° 5 des Champions

Être certain de réussir.

Celui qui veut constamment réussit forcément.

Règle N° 6 des Champions

Être patient.

Tout vient à point à qui sait attendre.

Règle N° 7 des Champions

Être bien mentalement et physiquement.

3 COMMENT ÊTRE MOTIVÉ

« *Vous pouvez, si vous croyez que vous pouvez !* »

– N. Hill

« L'homme de DÉCISION arrive toujours à destination, car nul ne peut l'arrêter, il parvient toujours à passer ! L'homme INDÉCIS, lui, ne démarre jamais ! »

Alors, faites votre choix.

Plus on s'amuse, plus on travaille... en effet, la joie n'est pas un vain amusement, c'est en fait une puissante potion qui décuple vos forces ; la joie, loin de supprimer l'effort, le suscite et le centuple... **rien n'est plus grave et sérieux que la joie.**

Il nous est impossible d'accomplir un acte qui ne nous dit rien, simplement parce qu'il est commandé. Poursuivre une fin qui nous laisse froid, qui ne touche pas notre sensibilité est chose psychologiquement impossible.

Astuce

Nombreux sont ceux qui confondent deux mots, *Effort* et *Forcer*. Ce qui, hélas, entraîne d'importants préjudices. Faire un effort consiste à mobiliser l'ensemble de ses forces intellectuelles et physiques pour vaincre une difficulté et atteindre un objectif. Comme nous pouvons le voir, rien de désagréable dans cette définition, bien au contraire, on y ressent même un plaisir certain. Tandis que forcer signifie faire céder par la force, obliger quelqu'un à faire quelque chose. Dans cette définition, on ressent bien le côté contraignant et désagréable de l'acte. Quand l'un mobilise, l'autre contraint.

4 COMMENT MAÎTRISER SON SUJET

« *Step by Step* »

AVOIR UN BUT DÉTERMINÉ ET L'ÉCRIRE

Prendre une fiche bristol de format 125 x 200.
Ecrire son But Déterminé et ensuite le détailler...
Relire cette fiche le matin et le soir.

ÊTRE EN ÉTAT PHYSIQUE ET MENTAL POUR TRAVAILLER

Si l'on est fatigué, il faut se reposer et prendre l'air. Travailler en étant fatigué produit un résultat de mauvaise qualité et nous dégoûte des plaisirs que le travail procure.

AIMER CE QUE L'ON À FAIRE ET LE FAIRE DANS LA JOIE

Notre travail doit nous apporter une joie immédiate... sinon, il est inutile de commencer.

VISUALISER

Fermer les yeux, visualiser, ressentir... Nous devons nous voir mentalement en action.

FAIRE PREUVE DE DISCIPLINE

Rechercher le plus possible l'ordre et l'efficacité.

« *C'est par la discipline que l'homme accède à la liberté.* »

PRENDRE SON TEMPS

Commencer par des choses simples et élémentaires, puis progressivement approfondir.

COMPRENDRE

- Relâchement et Concentration (voir fiche).
- Observation ou lecture générale.
Repérer ce qui est important à la première lecture
- Découper son observation ou sa lecture en partie.
- Faire un plan.
Ébauche des sous-parties, avec annotations pour classement ultérieur
- Classement de manière définitive.
- Compréhension.
- Rédaction des Fiches qui serviront à l'apprentissage.
- Mémorisation (voir fiche).
- Entraînement.

5 COMMENT AVOIR UNE BONNE MÉMOIRE

« Mémoriser pour mémoriser est aussi utile que d'avoir des palmes dans le desert. L'intérêt de la mémorisation est son utilité, être en mesure de se servir de ses connaissances et de les transmettre le moment venu. »

– M. Yado

COMPRENDRE

Une mémorisation est facile et durable, si l'on a compris le sujet, sa logique et son intérêt.

CRÉER DES FICHES

La mémorisation passe par la création de fiches, idéalement sur des fiches bristol au format 125 x 200. La création de fiches nous permet de fixer notre attention ainsi que de synthétiser notre sujet. Ces fiches faciliteront tant notre apprentissage que nos révisions... Les détails pour leur création sont exposés ci-après.

VISUALISER

On regarde la fiche puis on ferme les yeux, on respire tranquillement jusqu'à se détendre de manière à être le plus relaxé possible. Plus on pratique, plus c'est facile, rapide et agréable.

ASSOCIER

Grande est l'efficacité lorsqu'on associe ce qui est à mémoriser avec des connaissances déjà existantes. Il est possible d'associer les connaissances à retenir aux éléments d'une pièce ou d'un trajet familier, voire d'utiliser des procédés mnémotechniques.

La création d'images mentales facilite grandement la mémorisation. Pour cela, on peut dessiner ou imaginer une scène avec les éléments en question. Plus une image mentale est forte et insolite, plus nous la retiendrons. Plus facile sera notre travail lorsque nos enchaînements entre phrases et thèmes seront fluides et logiques.

RÉPÉTER

Répétez, répétez jusqu'à ce que la fiche créée sorte tout naturellement.

Une répétition s'effectue à haute voix. Faite mentalement, l'efficacité de la mémorisation est nulle. Après l'avoir pratiquée en intérieur pour la première phase de répétition, les secondes phases peuvent se faire en extérieur. Le faire en se promenant est très sain. Nous pouvons répéter comme nous le souhaitons, assis, debout, allongé, il faut seulement que cette position soit aussi agréable qu'efficace. Et surtout, cela doit nous amuser.

UTILISER ET PRATIQUER

La pratique régulière apporte la maîtrise.

RELIRE

En relisant ponctuellement nos fiches, nos connaissances restent actives.



**Discover our eBooks on
Communication Skills
and hundreds more**

Download now

bookboon

6 COMMENT FAIRE UNE FICHE

« Pour gagner du temps, économiser de l'énergie...
...il suffit de créer des fiches. »

TOUJOURS LE MÊME FORMAT

- Proche d'une taille de 125 x 200 mm.
- De couleur blanche.
- Le tout dans un classeur.

ÉCRIRE UNIQUEMENT AU RECTO

LE CONTENU EST UNE SYNTHÈSE

- Le plan complet, parties et sous-parties.
- Puis détail des parties et sous-parties avec mots clés.
- L'écriture est synthétique, verbes, adjectifs, chiffres, seul est conservé ce qui donne de l'information.

On évite au maximum les phrases.

LE TOUT EST AÉRÉ AU MAXIMUM

- Présentation et contenu doivent être clairs et agréables.

7 POURQUOI SE CONNAÎTRE PERMET DE GAGNER

« Il n'est pas dur de prendre des décisions quand on connaît ses valeurs. »

– Roy Disney

La réussite passe par la cohérence, et celle-ci s'acquiert grâce aux 7 clés définissant notre identité.

Nous devons désirer précisément quelque chose et l'acquérir en parfaite conformité avec notre identité, sans quoi nous serons éternellement insatisfait et tourmenté.

En tout temps, en toutes circonstances, savoir qui l'on est et en être fier.

« S'il veut être en paix avec lui-même, un musicien doit faire de la musique, un peintre peindre, un poète doit écrire. »

– Abraham Maslow

7.1 QUELLES SONT LES 7 CLÉS DE L'IDENTITÉ

La clé révélant notre profil psychologique

La clé révélant nos inclinations naturelles

La clé révélant nos valeurs

La clé révélant nos dimensions de vie

La clé révélant nos règles de vie

La clé révélant nos croyances

La clé révélant nos influences

La réussite passe par la connaissance de soi.

Règle N° 14 des Champions

Se connaître soi-même, connaître son ennemi... car c'est seulement ainsi que l'on est invincible.

« Faire ce qui est nécessaire. »

7.2 QUELS PEUVENT ÊTRE LES OBJECTIFS DE CETTE LECTURE

- Connaître notre profil psychologique.
- Comprendre notre approche de la vie.
- Définir le champion que l'on souhaite devenir...

...et construire notre identité.
- Définir nos valeurs et les comprendre.
- Découvrir et définir nos règles et nos croyances
- Agir en fonction de nos valeurs et de nos règles.
- Être en accord avec nous-même, et se sentir bien.
- Connaître les influences de notre environnement...

...et apprendre à les utiliser.
- Commencer à affirmer notre caractère.
- Développer notre confiance en nous.
- Donner un sens à notre vie.
- Utiliser aux mieux nos points forts...

...et transformer nos faiblesses en atouts.

Mots clés

- Entité : *Conception de l'esprit. Réalité abstraite qui n'est conçue que par l'esprit.*
- Valeur : *Entité pour laquelle nous ressentons de l'estime sur tous les plans, aussi bien intellectuel que moral, ou qui nous procure une satisfaction, celle-ci peut être consciente ou inconsciente.*
Entité qui, une fois respectée, nous permet d'être en parfaite harmonie avec nous-même.
Entité qui nous permet d'orienter nos actions en accord avec nous-même.
Exemple : Loyauté, tolérance, efficacité...
- Contre-valeur : *Entité pour laquelle nous ressentons de l'indignité, qui nous met mal à l'aise et qui développe colère ou sentiment de révolte.*
Exemple : Méchanceté, vulgarité, malhonnêteté...
- Intrinsèque : *Qui est intérieur à l'objet dont il s'agit, appartient à son essence. Ce qui définit la nature de l'objet.*
- Aspirer : *Porter son désir vers, prétendre à...*
- Dimension de vie : *Une partie définie de la vie d'une personne. Exemple : sa vie familiale, sportive ou sa vie professionnelle.*
- Éléments Dimensionnels : *Élément faisant partie d'une dimension de vie.*

Mots clés

- Règles : *Entité consciente ou inconsciente indiquant à une personne si elle doit être heureuse ou malheureuse, si elle a gagné ou perdu. « Règles du jeu » régissant la vie d'une personne. Normes, critères indiquant à la personne ce qu'elle doit faire ou ne pas faire. Les Règles sont modifiables, il suffit que la personne en question en ait le profond désir.*
- Personnalité : *Du latin personalitas. Ensemble des comportements, des aptitudes, des motivations, etc., dont l'unité et la permanence constituent l'individualité, la singularité de chacun.*
- MBTI : *Le Myers-Briggs Type Indicator donne accès au fonctionnement psychique où les éléments conscients et inconscients sont en permanente interaction.*
- Préférence : *De préférer, du latin präferre, porter en avant. Considérer une personne, une chose avec plus de faveur qu'une autre, la choisir plutôt que quelqu'un ou quelque chose. Aimer mieux, estimer davantage.*

7.3 QUE PEUVENT NOUS APPORTER LES TESTS DE PERSONNALITÉ

« Il faut se connaître soi-même : quand cela ne servirait pas à trouver le vrai, cela au moins sert à régler sa vie, et il n'y a rien de plus juste. »

– Pascal

« De nos jours, il est possible de mieux cerner les personnalités propres à chacun, non pas dans un but de classification, mais pour permettre à la fois de mieux se connaître et de mieux communiquer avec soi-même comme avec autrui. Il est assez stérile d'étiqueter les gens et de les presser dans des catégories. »

– Carl Gustav Jung

Il existe des tests d'analyse de personnalité, comme celui se nommant MBTI. Mais en quoi consiste-il ? Découvrons-le...

7.4 QU'EST-CE QUE LE MBTI

COMPRENDRE LE MBTI

C'est la mise en œuvre opérationnelle de la pensée de Jung sur le fonctionnement de l'esprit humain par Katharine Briggs et Isabel Briggs-Myers.

L'approche de Jung présente plusieurs caractéristiques.

- Une vision intégrative
C'est une vision intégrative de l'homme. Tous les éléments de notre corps cherchent à fonctionner en harmonie avec l'aide de nos divers centres nerveux.
- Une vision positive du rôle que joue l'inconscient.
- C'est une vision dynamique.
L'homme, quoi qu'il fasse, est en mouvement.

CARACTÉRISTIQUES DU MBTI

Il ne juge pas, il n'existe pas de bonnes ou mauvaises réponses. Il décrit le fonctionnement de la personnalité en mettant en relief les points forts et les difficultés éventuelles de chacun et propose des démarches d'amélioration.

Il fournit un langage pour aborder objectivement, en les nommant, des réalités souvent insaisissables. Il offre une grille de lecture permettant de mieux comprendre sa personnalité.

Il permet aussi de comprendre les différences d'une personne à l'autre, ce qui favorise son acceptation non plus « à cause de » mais « grâce à » car c'est par la différence que l'individu et la société s'enrichissent et peuvent aller plus loin. À partir du moment où chacun respecte les différences d'autrui et partage les mêmes valeurs.

UTILISATION DU MBTI

Orientation personnelle et professionnelle.

Augmentation des performances pour un individu ou une société grâce à un management optimisé.

FONCTIONNEMENT DU MBTI

Rendons-nous sur Internet, tapons « test MBTI »... et faisons l'un de ceux qui se présentent à nous. Une fois le test réalisé, notre profil MBTI est défini.

Maintenant, comprenons ce résultat et tirons-en profit. Cela va faciliter nos prises de décisions et nous permettre de faire les meilleurs choix. Ce test est construit autour de quatre Préférences. Chacune d'elles est définie par deux pôles opposés, notre préférence se situe à une certaine distance entre ces deux pôles.

C'est-à-dire que, dans une situation donnée, nous préférons soit *affronter ou éviter, être réaliste ou imaginatif, conserver ou changer...* Il s'agit de nos préférences individuelles. Nous utilisons par exemple tous l'intuition et la sensation pour percevoir mais, généralement, nous sommes plus à l'aise avec l'une des deux, et c'est cette dernière que nous utilisons plus souvent, plus naturellement, tout comme nous avons une préférence pour l'une de nos deux mains.

Par ces préférences, il est possible de faire ressortir notre profil psychologique.

Chaque individu a son profil psychologique qui lui est propre.

Il existe quatre dimensions, à deux choix...

Production d'Énergie **E Extraversion / I Introversion**

Recueil d'informations S Sensation / N Intuition

Processus de décision T Pensée / F Sentiment

Mode d'action J Jugement / P Perception

Certains tests vous indiqueront le pourcentage de clarté dans votre choix, par exemple T à 75 % et F à 25 %.

D'où tirons-nous notre énergie

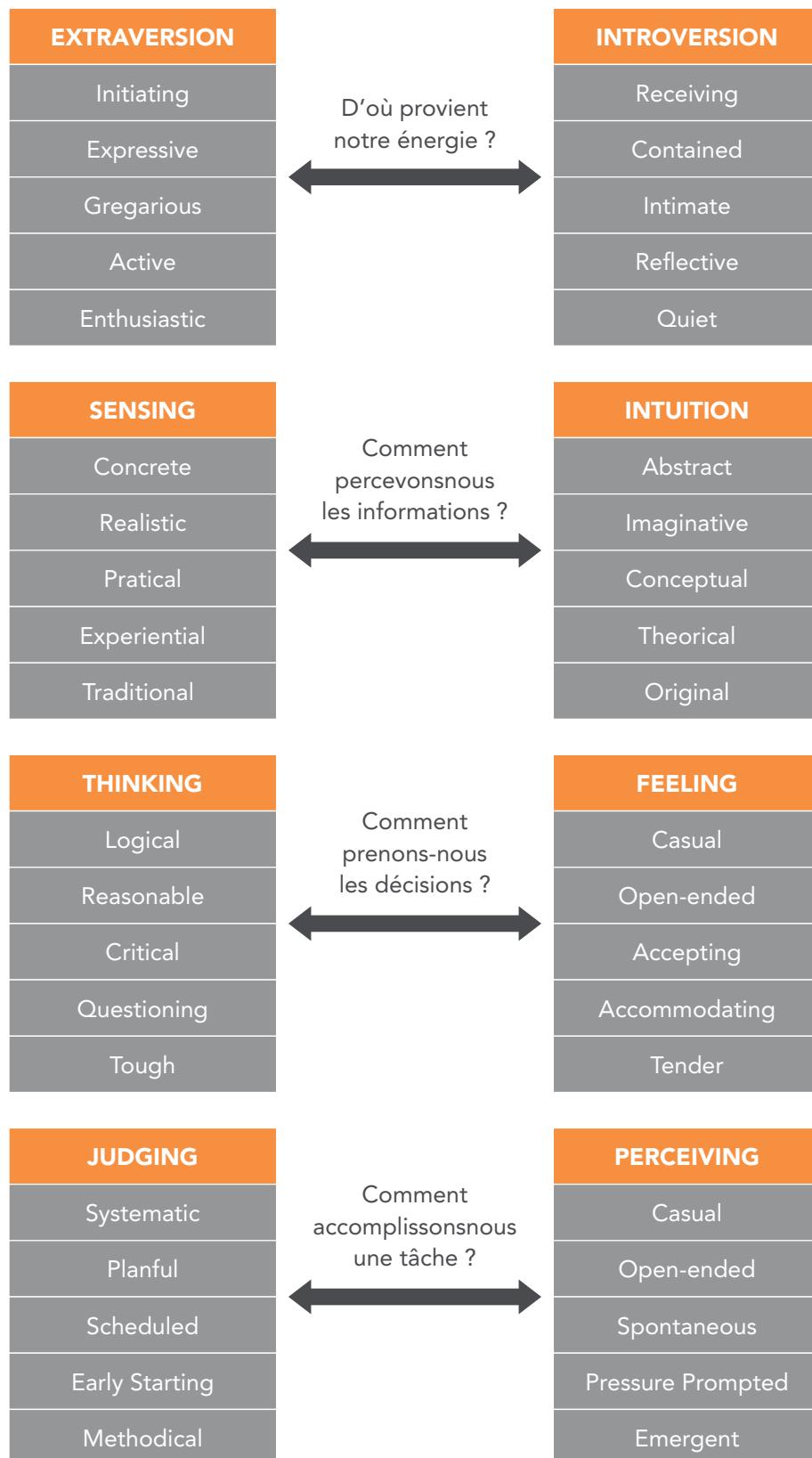
Extraversion / Introversion

Les Extravertis (E) produisent leur énergie en étant entourés par une foule de personnes : plus leur nombre est important, plus leur production est importante. L'énergie des Extravertis est projetée, dirigée vers les gens et les choses extérieures.

À l'inverse, **les Introvertis (I)** ont besoin d'être seuls ou en petit comité, pour produire leur énergie. L'énergie des Introvertis est, à l'opposé, concentrée à l'intérieur d'eux-mêmes, et elle interagit fortement avec leurs pensées, leurs perceptions et leurs réactions.

Donc, les Extravertis sont naturellement plus actifs, expressifs, sociables, alors que les Introvertis sont réservés, discrets, et ils interagissent un peu moins, quoique leurs actions soient généralement plus réfléchies.

Ainsi, si nous ne savons pas ce que pense un Extraverti, c'est que nous ne l'avons pas écouté. Alors que si nous ne savons pas ce que pense un Introverti, c'est que nous ne lui avons pas demandé.



<i>D'où tirons-nous notre énergie</i>	
Extraversion (E)	Introversion (I)
Du monde extérieur De l'environnement	De mon monde intérieur Des idées et des concepts
Ampleur Sociable Expansif Interaction	Profondeur Réservé Tranquille Concentration
50 %	50 %
Action Réflexion Action	Réflexion Action Réflexion

LES SOURCES D'ÉNERGIE DES EXTRAVERTIS ...

- Je suis stimulé par le monde extérieur
- J'ai besoin du contact avec les autres
- J'aime établir de nouveaux contacts
- Je préfère les groupes importants
- J'aime beaucoup parler
- Je m'exprime sur beaucoup de sujets
- Je préfère m'exprimer par la parole
- Je suis dynamique
- Je suis facilement distrait
- Je suis plutôt orienté vers l'action
- Je pense à voix haute
- J'ai un discours changeant

LES SOURCES D'ÉNERGIE DES INTROVERTIS ...

- J'aime comprendre le monde avant de l'aborder
- J'aime être seul pour pouvoir réfléchir
- J'aime approfondir mes contacts
- Je préfère les tête à tête

- Je préfère écouter
- Je m'exprime sur les sujets que je connais bien
- Je m'exprime par l'écriture
- Je suis tranquille
- J'ai une bonne concentration
- Je suis plutôt orienté vers la réflexion
- Je pense avant d'agir
- J'ai un discours ferme et définitif

Extraversion	Introversion
Les points forts	Les points forts
Dynamisme Facilité de contact Établit les liens Goût de l'action	Concentration Réflexion / Calme Attention si intimité / intérêt Relations approfondies
Les faiblesses	Les faiblesses
Excès de parole Manque d'écoute Actions irréfléchies Remarques blessantes Hystérique	Absence d'expression Manque de réaction Ennui Distance et froideur Inhibition

Comment recueillons-nous les informations

SENSATION / INTUITION

La Sensation (s) est un processus qui permet d'avoir conscience de l'information à l'aide de nos cinq sens, mais il est plus que la simple stimulation des cinq sens. C'est l'enregistrement de cette stimulation qui est activement relié aux réalités concrètes du monde extérieur ou aux souvenirs des expériences familières du monde intérieur. Ce qui permet de répondre aux informations sans aucun jugement ou évaluation de celles-ci. L'information sensorielle est, par essence, concrète et tangible. Dans le processus Sensation, l'accent est mis sur l'expérience réelle, les faits et les données.

L'iNtuition (n) est un processus qui permet de percevoir les renseignements abstraits, comme les symboles, les formes conceptuelles et les sens. C'est « une connaissance » pour laquelle nous n'avons pas d'explication immédiate, mais construite avec nos expériences passées. On appelle parfois cela « le sixième sens ». Ce processus est déclenché par un événement externe et se présente à notre conscience spontanément. Les Intuitifs sont « Ailleurs et Demain ».

Les Sensitifs remarquent les faits, les détails et les réalités du monde qui les entourent, alors que **les iNtuitifs** sont plus intéressés par les relations qui existent entre les choses et les possibilités. Les Sensitifs sont dotés d'un côté pratique et sont généralement terre à terre, alors que les iNtuitifs sont imaginatifs, ils se fient à leur instinct et sont fiers de leur force créatrice.

Sensation	Intuition
<p>Les points forts</p> <ul style="list-style-type: none"> Vision à court terme Diagnostic précis Rigueur de l'observation Réalisme Sens de l'unité 	<p>Les points forts</p> <ul style="list-style-type: none"> Vision à long terme Sens du global Imagination Compréhension... ...des relations
<p>Les faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> « Nez dans le guidon » Bureaucratisation Manque de patience Exacerbation des détails Exposés longs et détaillés Volonté de préserver les... ...traditions Frein au changement 	<p>Les faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> « Tête dans les nuages » Mépris de « l'intendance » Difficulté à agir Discours abstrait, fumeux Volonté de changement... ...permanent Recherche perpétuelle... ...d'évolution

Comment recueillons-nous les informations	
Sensation (S)	Intuition (N)
Par mes 5 sens	Par mon 6e sens
<ul style="list-style-type: none"> Faits Pratique Conserver Ligne de conduite Répéter 	<ul style="list-style-type: none"> Grandes lignes Imaginatif Changer Flair Variété
70 %	30 %
Présent	Futur

LES SENSITIFS ET LES INFORMATIONS

- J'aime ce qui est concret, réel et quand les faits sont directement observables.
- Je saisir une par une les données réalistes et pratiques qui me permettent d'appréhender la réalité d'une situation.
- Je suis pratique
- Je m'attache aux faits
- J'ai un discours direct et clair
- J'aime les choses utiles
- J'aime les approches connues
- J'aime faire des travaux très précis
- J'aime perfectionner mes compétences
- Je suis réaliste, je vois ce qui existe
- Je vis au jour le jour

LES INTUITIFS ET LES INFORMATIONS

- Je perçois le sens, les relations, les possibilités au-delà des faits directement observables.
- J'aborde les données dans leur globalité et je perçois les nouvelles possibilités et façons de faire les choses.
- Je suis créatif et théorique
- Je m'attache aux idées
- J'ai un discours parfois confus
- J'aime les choses nouvelles
- Je n'aime pas la routine
- Je n'aime pas fignoler
- J'aime acquérir de nouvelles compétences
- Je suis imaginatif ; je vois les possibilités
- Je suis prévoyant

Comment prenons-nous les décisions ?

PENSÉE / SENTIMENT

La pensée (T) est un processus d'évaluation des faits et d'élaboration de jugements basés sur des critères objectifs. En utilisant ce processus, nous nous détachons de nos valeurs et cherchons à prendre des décisions basées sur des règles et des principes. Des activités comme la différenciation selon un ensemble de critères ou de normes objectivement définies, l'analyse selon un ensemble de principes, la logique et les raisonnements de cause à effet sont tous les exemples d'utilisation du processus cognitif de la pensée.

Le sentiment (F) est un processus permettant de rendre des évaluations basées sur ce qui est important, où les valeurs personnelles, interpersonnelles ou universelles exercent les fonctions de poteaux indicateurs. En utilisant le processus cognitif du sentiment, les situations et les renseignements sont évalués subjectivement. L'impact sur les gens, les circonstances, la pertinence, l'harmonie, les goûts sont tous considérés dans la réalisation des jugements basés sur le sentiment. Peser les différentes valeurs, considérer les enjeux éthiques et moraux, viser des buts personnels et de relations, avoir la conviction en quelque chose, tous impliquent ce processus.

Les Penseurs prennent des décisions en se basant sur des critères objectifs et impersonnels – ils sont foncièrement logiques. Les Sentimentaux prennent des décisions en tenant compte de leurs valeurs et de leurs impressions personnelles face aux choix qu'ils effectuent. Les Penseurs ont donc tendance à garder la tête froide et à disposer d'un esprit fortement analytique ; ils cherchent donc la Vérité. Les Sentimentaux sont sensibles, empathiques et recherchent l'Harmonie avant tout ; ils sont donc empathiques naturellement.

Pensée	Sentiment
<p>Les points forts</p> <p>Esprit logique, rigueur Objectivité Recul par rapport... ... aux événements et aux personnes</p>	<p>Les points forts</p> <p>Sens des valeurs Écoute, empathie Fidélité à l'éthique Compréhensiondes personnes</p>
<p>Les faiblesses</p> <p>Froideur Impersonnalité Agressivité Compétition excessive Ignore les sentiments</p>	<p>Les faiblesses</p> <p>Manque de rigueur Manque de logique Proche de l'orgueil Difficulté à prendre... ...du recul</p>

Quel est notre mode d'action préféré ?

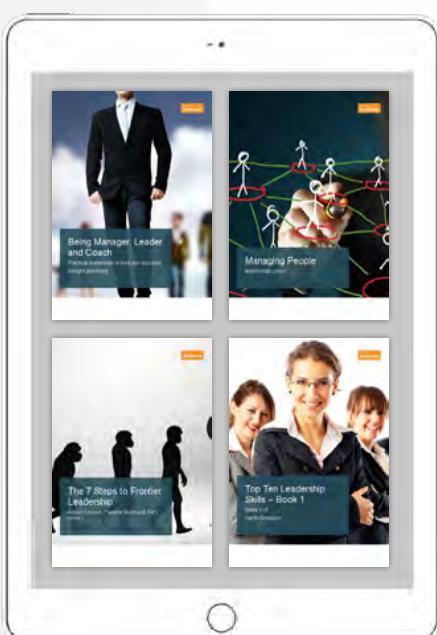
JUGEMENT / PERCEPTION ORGANISATION / ADAPTABILITÉ

Les Jugeurs préfèrent vivre dans un environnement structuré, ordonné et prévisible, qu'ils peuvent pleinement contrôler, où ils peuvent prendre des décisions.

Les Percepteurs préfèrent expérimenter autant que possible ; ils sont donc très ouverts aux changements. Les Jugeurs sont plutôt organisés et formels tandis que les Percepteurs sont plutôt flexibles, curieux et non conformistes.

« *Sachez vous éloigner car, lorsque vous reviendrez à votre travail, votre jugement sera plus sûr.* »

– Léonard De Vinci



Discover our eBooks
on **Leadership Skills**
and hundreds more

Download now

bookboon

Jugement	Perception
<p>Les points forts</p> <p>Méthode Suivi de l'action Organisation Respect des délais Ponctuel</p>	<p>Les points forts</p> <p>Adaptation, réactivité Force 'improvisation Réfléchi Effervescence Spontanéité</p>
<p>Les faiblesses</p> <p>Rigidité Maniaquerie Bureaucratie Jette trop vite Sens exagéré du devoir</p>	<p>Les faiblesses</p> <p>Déteste attendre Non-respect des délais Désorganisé N'aime pas jeter Difficulté avec l'autorité</p>

Quel est notre mode d'action préféré	
Jugement (J)	Perception (P)
Le contrôle et la maîtrise	La souplesse et la flexibilité
Prévu Structure Planification Décidé Studieux Sérieux et formel	Provisoire Souplesse Attente Ouvert Insoumis Enjoué et décontracté
60 %	40 %
Organisation	Adaptation

EN MODE D'ACTION JUGEMENT...

- J'aime l'organisation et la planification
- J'aime planifier ma vie et la maîtriser
- J'aime jeter ce que je pense inutile
- J'aime prendre les décisions et terminer les actions
- J'aime que les choses soient structurées

- Je suis les ordres du jour des réunions
- J'aime décider
- Je me préoccupe du temps
- Je n'aime pas le stress de dernière minute
- Je travaille et je m'amuse ensuite

*« A vingt ans, la volonté est reine ;
à trente, c'est l'esprit ;
à quarante, le jugement »*

– Benjamin Franklin

EN MODE D'ACTION PERCEPTION...

- J'aime la flexibilité et la spontanéité
- J'aime comprendre plutôt que maîtriser
- J'aime garder ce qui pourrait être utile
- Je préfère lancer des projets, vivre des expériences et m'adapter au moment présent
- Je reste ouvert à toutes mes perceptions extérieures
- J'adapte les ordres du jour
- Je repousse les décisions
- Je ne me préoccupe pas du temps
- La pression de dernière minute me motive
- Je m'amuse et je travaille ensuite

« Le génie, en définitive, n'est guère plus que la faculté de percevoir sur un mode inhabituel. »

– Benjamin Franklin

Les 4 Fonctions

DOMINANTE, AUXILIAIRE, TERTIAIRE ET INFÉRIEURE

Dans chaque type, la fonction qui se développe en premier est appelée Dominante. La Dominante est la fonction qui est « aux commandes » de notre personnalité.

Un peu plus tard commence à se développer la fonction Auxiliaire. Celle-ci est appelée « auxiliaire » plutôt que deuxième ou seconde parce que, précisément, elle vient seconder, servir d'auxiliaire à la Dominante, et ce dans le monde qui est le moins familier au type. Donc, chez un Extraverti, l'Auxiliaire sera vécue dans le monde intérieur et sera par conséquent introvertie. Au contraire, chez l'Introverti, l'Auxiliaire sera vécue dans le monde extérieur et sera par conséquent extravertie. Cette Auxiliaire servira son type dans l'autre fonction mentale en polarité avec la fonction Dominante. Les deux fonctions sont indispensables à la personnalité ; elles se complètent, se combinent et s'équilibrivent. Quand la fonction Dominante est en Perception, la fonction Auxiliaire est nécessairement en Jugement et inversement.

Pour les deux autres fonctions, la troisième dite « Tertiaire » et la quatrième dite « Inférieure » s'équilibrivent comme le font Dominante et Auxiliaire, en jouant dans deux mondes différents. La Tertiaire et plus encore l'Inférieure correspondent aux parties les moins développées de notre personnalité, D'abord parce qu'elles se développent plus tard (adolescence et début de l'âge adulte). Chez beaucoup de gens, l'Inférieure ne parvient probablement pas à se développer, du moins pas suffisamment pour leur être utile. Par voie de conséquence, l'Inférieure est la fonction dans laquelle nous sommes les plus malhabiles. C'est donc la fonction dont l'exercice lent et mal maîtrisé peut nous attirer des ennuis, en particulier dans nos relations avec autrui. Elle est aussi très susceptible, et peut donc générer de violentes réactions émotionnelles. Car nous pouvons « mal » utiliser cette fonction, soit parce que nous l'ignorons soit, au contraire, parce que nous voulons trop ne pas l'oublier.

LA DOMINANTE

La Dominante sera placée tout en haut, c'est la première des fonctions par ordre d'apparition (enfance), de priorité d'utilisation et de maîtrise consciente. Elle est extravertie pour les Extravertis et introvertie pour les Introvertis.

L' AUXILIARE

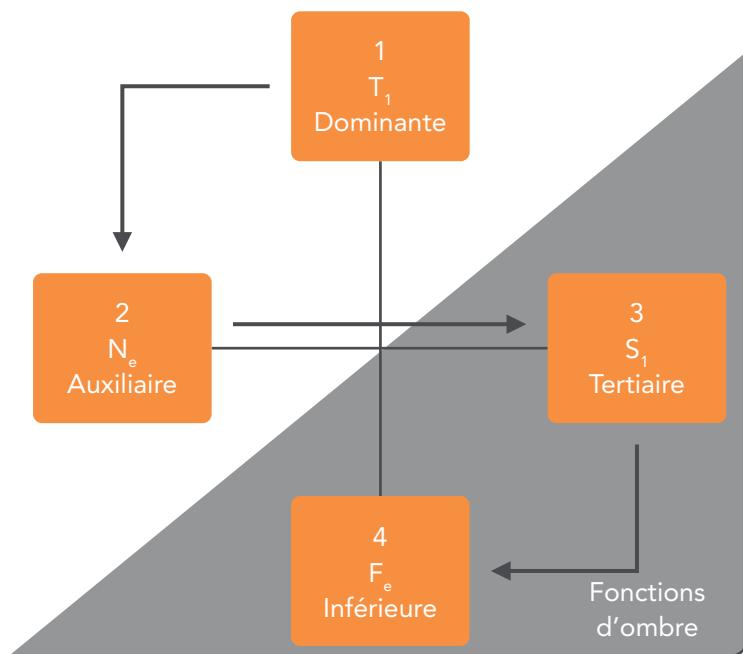
L' Auxiliaire, à gauche : elle équilibre la Dominante à l'adolescence par nature de fonction mentale et par orientation de l'énergie.

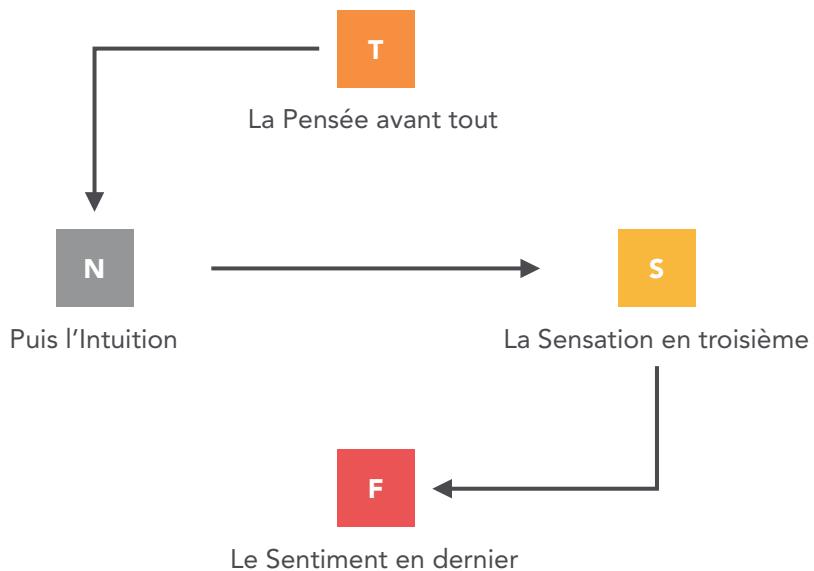
LA TERTIAIRE

La Tertiaire, à droite : activée au début de l'âge adulte, elle est le pôle opposé de l'Auxiliaire sur la même nature de fonction, avec une orientation opposée.

L'INFÉRIEURE

L'Inférieure, en bas : particulièrement activée à la mi-vie, elle est le pôle opposé de la Dominante sur la même nature de fonction avec une orientation opposée. Elle est tout à la fois : la fonction la plus difficile, source de nos erreurs, de nos susceptibilités, de nos projections, mais c'est aussi le réservoir de l'inconscient créatif et le potentiel de notre développement.



Les INTP aiment...**ATTITUDES ET FONCTIONS**

Les quatre dimensions n'ont pas le même statut dans la psyché. Les unes sont ce que nous appelons des attitudes (Extraversion, Introversion, Perception, Jugement) ; elles indiquent l'orientation de la personne vers son environnement, la manière dont sont utilisées les fonctions de l'esprit. Les autres sont les fonctions proprement dites : Sensation, Intuition, Pensée, Sentiment. Elles sont la base du fonctionnement de la personnalité.

Les Fonctions des 16 types

Ci-contre un tableau de synthèse récapitulant les fonctions des 16 types.

Les fonctions des 16 types				
Type	IS _I T _E J	IS _I F _E J	IN _I F _E J	IN _I T _E J
Dominante	Sensation Introvertie	Sensation Introvertie	Intuition Introvertie	Intuition Introvertie
Auxiliaire	Pensée Extravertie	Sentiment Extraverti	Sentiment Extraverti	Pensée Extravertie
Tertiaire	Sentiment Introverti	Pensée Introvertie	Pensée Introvertie	Sentiment Introverti
Inférieure	Intuition Extravertie	Intuition Extravertie	Sensation Extravertie	Sensation Extravertie
Type	IS _E T _I P	IS _E F _I P	IN _E F _I P	IN _E T _I P
Dominante	Pensée Introvertie	Sentiment Introverti	Sentiment Introverti	Pensée Introvertie
Auxiliaire	Sensation Extravertie	Sensation Extravertie	Intuition Extravertie	Intuition Extravertie
Tertiaire	Intuition Introvertie	Intuition Introvertie	Sensation Introvertie	Sensation Introvertie
Inférieure	Sentiment Extraverti	Pensée Extravertie	Pensée Extravertie	Sentiment Extraverti
Type	ES _E T _I P	ES _E F _I P	EN _E F _I P	EN _E T _I P
Dominante	Sensation Extravertie	Sensation Extravertie	Intuition Extravertie	Intuition Introvertie
Auxiliaire	Pensée Introvertie	Sentiment Introverti	Sentiment Introverti	Pensée Introvertie
Tertiaire	Sentiment Extravert	Pensée Extravertie	Pensée Extravertie	Sentiment Extraverti
Inférieure	Intuition Introvertie	Intuition Introvertie	Sensation Introvertie	Intuition Introvertie
Type	ES _I T _E J	ES _I F _E J	EN _I F _E J	EN _I T _E J
Dominante	Pensée Extravertie	Sentiment Extraverti	Sentiment Extraverti	Pensée Extravertie
Auxiliaire	Sensation Introvertie	Sensation Introvertie	Intuition Extravertie	Intuition Introvertie
Tertiaire	Intuition Extravertie	Intuition Extravertie	Sensation Extravertie	Sensation Extravertie
Inférieure	Sentiment Introverti	Pensée Introvertie	Pensée Introvertie	Sentiment Introverti

Les 4 tempéraments

David Keirsey et Marilyn Bates ont regroupé les 8 fonctions psychologiques et identifié 4 grands tempéraments

Les 4 Types Sensation		
Sensation Extravertie	avec Pensée Introvertie	ESTP
Sensation Extravertie	avec Sentiment Introverti	ESFP
Sensation Introvertie	avec Pensée Extravertie	ISTJ
Sensation Introvertie	avec Sentiment Extravertie	ISFJ
Les 4 Types iNtuition		
iNtuition Extravertie	avec Pensée Introvertie	ENTP
iNtuition Extravertie	avec Sentiment Introverti	ENFP
iNtuition Introvertie	avec Pensée Extravertie	INTJ
iNtuition Introvertie	avec Sentiment Extravertie	INFJ
Les 4 Types Pensée		
Pensée Introvertie	avec Sensation Extravertie	ISTP
Pensée Introvertie	avec iNtuition Extravertie	INTP
Pensée Extravertie	avec Sensation Introvertie	ESTJ
Pensée Extravertie	avec iNtuition Introvertie	ENTJ
Les 4 Types Sentiment		
Sentiment Introverti	avec Sensation Extravertie	ISFP
Sentiment Introverti	avec iNtuition Extravertie	INFP
Sentiment Extraverti	avec Sensation Introvertie	ESFJ
Sentiment Extraverti	avec iNtuition Introvertie	ENFJ

Tempérament (SJ, SP, NF, NT)			
iStJ	iSfJ	iNFj	iNTj
iStP	iSfP	iNFp	iNTp
eStP	eSfP	eNFp	eNTp
eStJ	eSfJ	eNFj	eNTj

Les Gardiens SJ : 45 %

Les Artisans SP : 23 %

Les Idéalistes NF : 17 %

Les Rationnels NT : 15 %

Cette division par tempérament s'est révélée être la plus efficace pour comprendre les différences entre membres d'une même société.

LES GARDIENS : L'HABILETÉ LOGISTIQUE

Les besoins de base des Gardiens sont l'adhésion au groupe et la responsabilité. Ils ont besoin de savoir qu'ils font leur devoir. Ils valorisent la stabilité, la sécurité et le sens de la communauté. Ils se fient à la hiérarchie et à l'autorité et peuvent être surpris quand d'autres vont à l'encontre de ces structures sociales. Les gardiens savent comment les choses ont toujours été faites, et donc ils anticipent les problèmes. Ils ont le chic pour suivre les règles, les procédures et le protocole.

LES ARTISANS : L'HABILETÉ TACTIQUE

Les besoins de base des Artisans sont d'avoir la liberté d'agir sans obstacle et de voir un résultat marqué à leurs actions. Les artisans valorisent hautement l'esthétique, que ce soit dans la nature ou dans l'art. Leurs énergies sont concentrées sur la performance adroite, la variété et la stimulation. Les artisans ont tendance à être doués à employer les moyens disponibles pour accomplir un but. Leur créativité est révélée par la variété de solutions qu'ils trouvent. Ils sont doués à l'utilisation des instruments, que l'instrument soit la langue, les théories, un pinceau ou un ordinateur.

LES IDÉALISTES : L'HABILETÉ DIPLOMATIQUE

Les besoins de base des Idéalistes sont d'avoir un but à atteindre et de travailler à améliorer les choses. Les idéalistes ont besoin d'avoir un sens unique de l'identité. Ils valorisent l'union et l'authenticité. Les idéalistes préfèrent les interactions coopératives centrées sur l'éthique et la moralité. Ils ont tendance à être doués à unifier des personnes différentes et à aider les individus à réaliser leur potentiel. Ils construisent des ponts entre les gens par l'empathie et la clarification de questions plus profondes.

LES RATIONNELS : L'HABILETÉ STRATÉGIQUE

Les besoins de base des Rationnels sont la maîtrise de concepts, de connaissances et de compétences. Ils veulent comprendre les principes de l'univers et apprendre ou même développer des théories pour tout. Ils valorisent l'expertise, la consistance logique, les concepts et les idées, et cherchent le progrès. Ils analysent abstrairement une situation et considèrent les possibilités en amont. La recherche, l'analyse, la quête de modèles et le développement d'hypothèses seront probablement leur façon d'opérer naturellement.

Les Tempéraments		Abstraits		Concrets	
Les 16 Types de personnalité		Directif	Informatif	Directif	Informatif
Accomodant	Réactif	INFJ idéaliste	INFP idéaliste	ISTJ gardien	ISFJ gardien
	Proactif	ENFJ idéaliste	ENFP idéaliste	ESTJ gardien	ESFJ gardien
Pragmatique	Réactif	INTJ rationnel	INTP rationnel	ISTP artisan	ISFP artisan
	Proactif	ENTJ rationnel	ENTP rationnel	ESTP artisan	ESFP artisan

TABLEAU DE SYNTHÈSE

Communication	Concret	Concret	Abstrait	Abstrait
Réalisation	Pragmatique	Accomodant	Accomodant	Pragmatique
Tempérament	Artisan	Gardien	Idéaliste	Rationnel
Langage	Harmonique	Associatif	Inductif	Déductif
Référentiel	Indicatif	Impératif	Interprétatif	Catégorique
Syntaxe	Descriptive	Comparative	Métaphorique	Subjonctive
Rhétorique	Hétérodoxe	Orthodoxe	Hyperbolique	Technique
Intelligence	Tactique	Logistique	Diplomatique	Stratégique
Rôle directif	Opérateur	Gestionnaire	Mentor	Coordinateur
Rôle expressif	Promoteur ESTP	Manager ESTJ	Professeur ENFJ	Maréchal ENTJ
Rôle réservé	Manuel ISTP	Inspecteur ISTJ	Conseiller INFJ	Organisateur INTJ
Rôle informatif	Amuseur	Conservateur	Avocat	Ingénieur
Rôle expressif	Artiste ESFP	Fournisseur ESFJ	Champion ENFP	Inventeur ENTP
Rôle réservé	Compositeur ISFP	Défenseur ISTJ	Guérisseur INFP	Architecte INTP
Intérêt				
Éducation	Art	Commerce	Lettres	Sciences
Préoccupation	Technique	Éthique	Morale	Technologie
Vocation	Équipement	Matérielle	Personnelle	Organisation

Communication	Concret	Concret	Abstrait	Abstrait
Réalisation	Pragmatique	Accomodant	Accomodant	Pragmatique
Tempérament	Artisan	Gardien	Idéaliste	Rationnel
Orientation				
Présent	Hédonisme	Stoïcisme	Altruisme	Pragmatisme
Futur	Optimisme	Pessimisme	Crédulité	Scepticisme
Passé	Cynisme	Fatalisme	Mysticisme	Relativisme
Lieu	Ici	Passerelle	Sentier	Intersection
Temps	Maintenant	Hier	Demain	Intervalle
Image de soi				
Estime de soi	Artistique	Fiable	Empathique	Astucieux
Respect de soi	Audacieux	Bienfaisant	Bienveillant	Autonome
Confiance en soi	Adaptable	Respectable	Authentique	Résolu
Valeur				
Existence	Excitée	Concernée	Enthousiaste	Calme
Confiance	Impulsif	Autorité	Intuition	Raison
Envie	Impact	Appartenance	Romantisme	Auto-réalisation
Recherche	Sensation	Sécurité	Identité	Savoir
Valorisation	Générosité	Gratitude	Reconnaissance	Respect
Aspiration	Virtuosité	Direction	Sagesse	Excellence
Rôle Social				
Mariage	Petit copain	Camarade	Âme sœur	Esprit sœur
Parent	Libérateur	Socialisateur	Harmoniseur	Individualiseur
Management	Négociateur	Stabilisateur	Catalyseur	Visionnaire

Synthèse**LES 16 TYPES DE PROFILS PSYCHOLOGIQUES LES TEMPÉRAMENTS**

Rôles Stratégiques			Qualité	
NT	Construit	ENTP	Invente	Inventif
Rationnels		INTP	Conçoit	Logique
Travaillent avec les systèmes	Organise	ENTJ	Mobilise	Commandement
		INTJ	Implique	Indépendant
Rôles Diplomatiques				
NF	Arbitre	ENFP	Motive	Optimiste
Idéalistes		INFP	Concilie	Non directif
Travaillent avec les personnes	Développe	ENFJ	Éduque	Persuasif
		INFJ	Guide	Empathique
Rôles Logistiques				
SJ	Soutient	ESFJ	Pourvoie	Conciliateur
Gardiens		ISFJ	Protège	Fidèle
Travaillent avec le matériel	Réglemente	ESTJ	Applique	Demandeur
		ISTJ	Certifie	Puissant / Silencieux
Rôles Tactiques				
SP	Improvise	ESFP	Démontre	Généreux
Artisans		ISFP	Synthétise	Artistique
Travaillent avec l'outillage	Facilite	ESTP	Persuade	Imprévisible
		ISTP	Instrumente	Manuel

Comment utiliser notre profil psychologique

Maintenant que nous avons découvert notre profil psychologique par les tests et que nous comprenons son fonctionnement, nous cernons mieux notre personnalité. Nous savons dorénavant que dans tel type de situation nous réagirons instinctivement de telle manière et qu'il nous faudra peut-être faire preuve de réflexion et de bon sens pour aller à l'encontre de nos préférences si cela nous est profitable.

Nous connaissons maintenant nos points forts, à nous de les cultiver et de les développer.

Nous connaissons également nos points faibles, à nous de combler les plus néfastes et d'en faire des atouts.

« *Un bon joueur dissimule ses faiblesses à l'adversaire, tandis qu'un Champion les utilise à son profit.* »

Pour chacune de nos dimensions de vie, regardons nos points forts et nos points faibles. En fonction de cela, cherchons à nous améliorer. Le plus simple étant de prendre des ouvrages et de se former soi-même, éventuellement de rejoindre des associations et de créer des groupes d'amis pour nous retrouver et parler ouvertement de ce que nous souhaitons améliorer chez nous, points faibles... comme points forts.

LES TEMPÉRAMENTS

NT - Rationnels - Recherchent du savoir			
Ingénieurs		Coordinateurs	
ENTP	INTP	ENTJ	INTJ
l'inventeur	l'architecte	le maréchal	l'organisateur
l'Innovateur	le concepteur	le meneur	le perfectionniste
le visionnaire	le penseur	le directeur	l'entrepreneur
le chercheur	le critique	le scientifique	l'analyste

NF - Idéalistes - Recherchent de l'identité			
Avocats		Mentors	
ENFP	INFP	ENFJ	INFJ
le champion	le guérisseur	le professeur	le conseiller
le communicateur	le zélateur	l'animateur	le visionnaire
le charismatique	l'idéaliste	le donateur	le protecteur
le psychologue	le lyriste	le mentor	l'humaniste

SJ - Gardiens- Recherchent de la sécurité			
Conservateurs		Gestionnaires	
ESFJ	ISFJ	ESTJ	ISTJ
le fournisseur	le défenseur	le manager	l'inspecteur
le nourricier	le protecteur	l'organisateur	l'administrateur
l'infirmier	l'infirmier	le gardien	le policier
le bon vivant	le conservateur	le directeur	l'inspecteur

SP- Artisans- Recherchent des sensations			
Amuseurs		Opérateurs	
ESFP	ISFP	ESTP	ISTP
L'artiste	le compositeur	le promoteur	le manuel
le comique	le conciliateur	le pragmatique	le praticien
l'acteur	l'artiste	le faiseur	le mécanicien
le politique	le médiateur	le légionnaire	l'artisan

8 SYNTHÈSE INTERMÉDIAIRE

« Il faut se connaître soi-même : quand cela ne servirait pas à trouver le vrai, cela au moins sert à régler sa vie, et il n'y a rien de plus juste. »

– Pascal

Règle N° 14 des Champions

Se connaître soi-même, connaître son ennemi...
...car c'est seulement ainsi que l'on est invincible.

Le fonctionnement du MBTI est construit autour de quatre dimensions. Chacune d'elle est définie par deux pôles opposés entre lesquels nous avons une préférence.

Il existe quatre caractéristiques, à deux choix

Production d'Énergie	E Extraversion / I Introversion
Recueil d'informations	S Sensation / N Intuition
Processus de décision	T Pensée / F Sentiment
Mode d'action	J Jugement / P Perception

Astuce

L'écriture est l'art de la rature. Lorsque nous souhaitons exprimer une émotion, un fait, il est tout à fait normal et naturel que notre premier écrit soit digne d'un enfant de 5 ans. Il faut du temps et revenir dessus régulièrement pour que notre écrit exprime parfaitement notre pensée. Soyons donc extrêmement indulgent avec nous-même... et avec autrui. C'est de cette manière que nous gravirons les marches de la réussite. L'indulgence n'exclut pas l'exigence de l'excellence, bien au contraire, elle la soutient, c'est simplement qu'elle lui laisse le temps de faire les choses. Il faut sévir non pas quand le travail est imparfait, mais lorsque la personne se contente d'un travail insatisfaisant.

9 COMMENT RESTER PERFORMANT DANS LA DURÉE

« Pour durer... sa motivation conserver, son envie entretenir, sa santé préserver ! »

– M. Yado

Gardons nos objectifs à l'oeil, car avec le temps tout s'oublie. Pour y remédier créons des fiches.

Exemples de titres...

Titre 1 : Mes Valeurs

Titre 2 : Mes Identités

Titre 3 : Mes Missions



Discover our eBooks on **Time Management Skills** and hundreds more

Download now

bookboon

Titre 4 : Ma Personnalité

Titre 5 : Mes Phrases de motivation

Titre 6 : Mes Objectifs

Titre 7 : Mes Principes

Titre 8 : Mes Règles (de champions, en famille, business)

Titre 9 : Mon profil psychologique

9.1 COMMENT COMPRENDRE SON APPROCHE DE LA VIE

CONNAÎTRE SES INCLINATIONS NATURELLES

L'être humain est avant tout un être d'émotion. Lorsqu'un individu est confronté à une situation nouvelle, c'est son instinct qui s'exprime en premier ; en second, s'il en a les capacités, la raison peut intervenir. Ensuite, selon son degré de self-control, l'un ou l'autre l'emportent.

ATTITUDE VIS-À-VIS DES SENTIMENTS NATURELS

Un individu aborde la vie de deux manières : soit il évite, soit il recherche un sentiment.

C'est ce que l'on nommera ses inclinations naturelles. Celles-ci sont propres à chaque individu et sont la résultante de plusieurs variables, expériences, éducation, culture, profil psychologique et chimie corporelle.

Connaître les émotions que l'on recherche ou que l'on cherche à éviter va nous permettre d'affiner notre comportement et donc de renforcer notre caractère. Car ces émotions, une fois connues, nous pouvons développer des stratégies de réactions plus complètes lorsque des événements surgissent et demandent des décisions à prendre ou un comportement particulier à adopter.

ÉVITER ou RECHERCHER

Tableau des Émotions

Δ		Σ	
Éviter	Rechercher	Éviter	Rechercher
<ul style="list-style-type: none"> • combat • effervescence • colère • frustration • solitude • dépression • humiliation • rejet • échec • culpabilité • souffrance • douleur • rejet (des autres) 	<ul style="list-style-type: none"> • paix • tranquillité • sérénité • satisfaction • compagnie • joie • reconnaissance • acceptation • réussite • autosatisfacton • plaisir • confort • amour 	<ul style="list-style-type: none"> • paix • tranquillité • sérénité • satisfaction • compagnie • joie • reconnaissance • acceptation • réussite • autosatisfacton • plaisir • confort • amour 	<ul style="list-style-type: none"> • combat • effervescence • colère • frustration • solitude • dépression • humiliation • rejet (de la société) • échec • culpabilité • souffrance • douleur • rejet (des autres)

SE MOTIVER AVEC NOS INCLINATIONS NATURELLES

Les inclinations naturelles sont utiles à l'équilibre psychologique, les nier ou vouloir les dominer dans leur intégralité serait une grave erreur. Les seuls sentiments à modifier sont ceux qui nous portent préjudice constamment. Refuser une confrontation est tantôt salutaire tantôt préjudiciable. Une fois défini quand combattre et quand rechercher la paix, l'individu est plus à même d'avoir la bonne réaction lorsqu'un événement particulier se produit. De plus, il nous est plus facile de nous motiver, car nous savons quelle inclination sera la plus efficace pour y parvenir.

Exemple

Éviter la souffrance ou rechercher le confort : cela me pose problème de faire un footing car je n'aime pas me faire mal. En prenant conscience des avantages procurés, comme l'augmentation de nos performances et de notre bien-être, nous développons notre motivation. A nous de trouver d'agréables sensations dans l'action...

MODIFIER NOTRE PERCEPTION VIS-À-VIS DE LA DOULEUR

Arrêtons de voir la douleur comme quelque chose de négatif. Dans la plupart des cas, elle est source de progrès et de bien-être.

« Je vous garantis que si vous pouvez endurer la souffrance, vous trouverez le succès de l'autre côté. Toute route vers le succès est pavée de souffrance ; si c'était facile, tout le monde y arriverait. Toute personne qui réussit aujourd'hui a dû surmonter des obstacles. Parfois, ce sera très dur, vous vous battez et vous ne verrez pas le succès ni même une once d'espoir. Mais vous devez croire que si vous continuez à vous battre, à un moment, ce sera votre jour de gloire. Cela ne demande qu'un kilomètre de plus, qu'un effort de plus, juste un petit quelque chose de plus. Et votre objectif, c'est d'aller toujours plus loin. Vous ne pouvez pas contourner la douleur, les efforts, vous devez au contraire vous en imprégner, vous unir à eux et les faire vôtre, les aimer et même en ressentir du plaisir, afin de mieux travailler avec eux et de parvenir ensemble à votre objectif. Car la vérité c'est qu'ils sont vos meilleurs alliés, vos meilleurs amis. **Vous devez voir le succès alors qu'il n'y a aucun indice qui vous montre qu'il existera. Quand rien ne joue en votre faveur, vous devez être certain que vous y arriverez.** Mais si vous abandonnez, cela n'arrivera jamais, vous devez tout donner, il n'y a aucune excuse, vous devez respirer le succès, le manger, le transpirer... être habité par lui tous les jours et à tout moment. »

L'idéal étant de trouver une activité physique qui sied au mieux à notre personnalité et pour laquelle nous n'avons aucune aversion. Ce qui nous permettra de nous y rendre avec plaisir, souvenons-nous ici de la **règle N° 1**. Quand nous commencerons cette activité, prenons bien soin de le faire progressivement, avec relâchement et sans forcer de façon à ne voir en elle que plaisir. Puis augmentons les doses progressivement.

« *Il n'y a pas d'efforts inutiles.
Sisyphe se faisait les muscles.* »

–,Roger Caillois

LA SOUFFRANCE DANS L'EFFORT EST TEMPORAIRE

Elle peut durer une minute, une heure, une journée, voire une année. Mais, à un moment donné, elle va se calmer et quelque chose d'autre prendra sa place... **le plaisir**, on ressentira toujours des douleurs, on aura parfois mal, mais ce sera avec plaisir et non avec souffrance. Cependant, si j'abandonne, cette souffrance perdurera !

On avance plus facilement une fois que l'on a compris que « La souffrance physique est temporaire alors que la souffrance psychologique est permanente ».

Il est primordial de « visualiser » toutes ces situations et d'y consacrer le temps nécessaire. L'étape première de la motivation constitue à visualiser cette future activité et à y voir le plaisir et les avantages que nous allons prendre à le faire ainsi que les satisfactions que cela va nous procurer.

Nos inclinations peuvent évoluer et être modifiées sans que nous le souhaitions, généralement suite à « une décharge émotionnelle violente », entraînant une modification hiérarchique de celles-ci.

« Un homme, même seul au départ, s'il donne chaque jour son coup de pioche dans la même direction, sans se laisser distraire ou détourner, si chaque jour il poursuit son effort, sans en manquer un seul, les yeux fixés sur une unique étoile, s'il donne chaque jour son coup de pioche, même si le terrain est de roc ou d'argile, il finit toujours par ouvrir un chemin... »

– Raoul Follereau

9.2 POUR APPRENDRE À MIEUX SE CONNAÎTRE

RÉCRÉATION

Pour mieux cerner nos qualités et nous permettre d'anticiper nos réactions futures, nous pouvons établir la liste de nos inclinations, de nos penchants naturels (c'est-à-dire la liste des sentiments que nous recherchons et que nous souhaitons éviter).

C'est une liste unique et hiérarchisée

Pour y parvenir, il est nécessaire de relire notre profil MBTI et de relever les attitudes et les caractéristiques qui nous semblent le mieux nous définir.

Ensuite, affinons le tout en repensant aux derniers événements de notre vie. Analysons les situations et notre comportement comme un observateur extérieur et neutre. Pour plus de facilités, nous pouvons nous aider du tableau des émotions en les passant en revue une à une. Dégagons-en 10, puis affinons de manière à ce qu'il n'en reste plus que 6 principales. Conservons les 4 secondaires.

Quelles sont systématiquement nos tendances, réagissons-nous souvent de la même manière ? Évitons-nous le conflit, le recherchons-nous ?... Préférons-nous être seul ou entouré, et ce dans quelles circonstances ?...

Pour exemple

Mes Inclinations naturelles

- Éviter la confrontation.
- Éviter la souffrance.
- Rechercher la victoire.
- Rechercher la sérénité.
- Rechercher reconnaissance et approbation d'autrui.
- Éviter la répétition, les habitudes.
- Rechercher à partager mes connaissances.
- Rechercher la perfection.

Mes inclinations à optimiser

- Éviter la confrontation devient Rechercher la paix *et Aimer le combat quand mes valeurs sont en danger ou bafouées.*

« Qui veut la paix prépare la guerre »

- Recherche de la sérénité.
- Recherche du plaisir malgré la souffrance temporaire.

Dans l'effort physique comme intellectuel, la souffrance peut devenir plaisir si je sais qu'elle va me permettre d'atteindre mon objectif et donc m'apporter du plaisir. Y parvenir est à la fois source de fierté et de motivation.

- Recherche de la victoire.

La défaite important peu car c'est un premier pas vers la victoire... Si je travaille et que ce travail est fait intelligemment en étant bien organisé et motivé.

- Recherche du nouveau et du différent.

Tout en prenant conscience de la force de l'habitude et en acceptant que c'est par elle que le nouveau et le différent se manifestent.

- Recherche du Partage.

Rechercher à partager mes connaissances. Mieux sélectionner les personnes à qui en faire bénéficier.

Astuce

La subtilité consiste à positiver, pour cela il est nécessaire de supprimer la formule « Éviter de » et de la remplacer par « Rechercher ». Souvenons-nous que l'inconscient ne comprend que les formulations positives.

Mes inclinations à rééquilibrer

- Recherche de l'Approbation et de la Reconnaissance

J'évite, pour me sentir bien et heureux, de dépendre systématiquement de l'accueil favorable des autres. Je recherche seulement la satisfaction personnelle d'avoir fait ce qui est juste en respectant mes règles et valeurs. Ce que les autres pensent m'importe peu. Car j'ai conscience que beaucoup d'hommes sont de mauvaise foi et jaloux et qu'ils recherchent à abaisser autrui plutôt qu'à l'élever. Maintenant, lorsque ces individus s'exprimeront, j'y puiserai une motivation supplémentaire.

Croyance quand un individu est de mauvaise foi...

**Imagine
your future**
Invest today

Atos is pleased to offer you an exciting opportunity to invest in your management and leadership development.

HARVARD
ManageMentor®

Atos

« *Plus vous êtes de mauvaise foi, plus je suis motivé* »

– Vincent Outteryck

« *Les chiens aboient et la caravane passe.* »

Les chiens = les jaloux, La caravane = c'est vous

- Recherche de la perfection

La Recherche de progrès. Je donne mon meilleur, un point c'est tout. Je fais mon travail avec toute l'application possible et lorsque j'estime que ce travail est bien fait, je souris, je suis fier de moi et heureux. En toute circonstance j'ai l'amour du travail bien fait.

L'important est de s'appuyer sur ses inclinations naturelles, de les affiner, de les rééquilibrer, voire de les renforcer.

10 COMMENT FAIRE DE SES VALEURS UNE FORCE

« *La meilleure décision est celle qui respecte nos valeurs. Si celle-ci est faite entre deux choix détestables, on l'assume plus facilement et sans tourment. Ainsi, nous entrons dans l'ère de la certitude et de la sérénité (à vous ensuite de ne pas rentrer dans celle de l'orgueil et de l'arrogance).* »

– H. Seldon

Définir nos valeurs pour savoir qui l'on est

Dans un premier temps, il nous faut différencier les valeurs qui nous définissent aujourd’hui, des valeurs dont nous souhaiterions être habité.

Exemple : nous pourrions vouloir avoir la valeur courage et ne pas l’être actuellement. Nous pouvons parfaitement vivre avec si cela ne nous dérange pas. Si, en revanche, cela nous pose problème, alors vouloir l’acquérir est un premier pas, ensuite à nous de travailler en conséquence pour l’acquérir... Donc bien différencier la réalité de nos désirs. Pour cela, se dire la vérité et regarder la réalité en face... Même si elle ne nous fait pas toujours plaisir.

Ne jugons pas nos valeurs, demandons-nous seulement si elles nous permettent de nous sentir bien, de nous épanouir, d'avancer dans la bonne direction. En ne connaissant pas ce qui est réellement important pour nous, comment pouvons-nous vivre pleinement et nous réaliser. Nombreux sont ceux qui, étant perdus et ne sachant que faire, empruntent des valeurs à leurs voisins, à des films, à des religions. Au final, ils ne sont jamais satisfaits et s’agrissent car ils ressentent un manque dans un premier temps puis, l’âge venant, une sensation de gâchis vient les habiter... Chose qui n’arrive jamais quand on connaît clairement ses valeurs et que l’on décide de vivre en conformité avec elles.

- La hiérarchie des valeurs peut varier momentanément, ce en fonction de la situation rencontrée.
- Dans une valeur ce qui compte, c'est l'esprit, c'est ce qu'elle représente.

Un individu peut aborder une valeur de deux manières

- 1) Avec une Attitude de rapprochement.
- 2) Avec une Attitude d'éloignement.

Une attitude de rapprochement contribuera à nous sentir bien tandis que celle d'éloignement aura généralement le résultat inverse. Tout est une question d'approche et de formulation. L'attitude conditionne nos règles à venir. Les règles sont des entités, des concepts qui nous indiquent quand nous sommes heureux ou malheureux.

Exemple

La valeur Amitié

- Attitude de rapprochement
« Je veux des moments de plaisir avec mes amis. »
- Attitude d'éloignement
« Je ne veux plus être seul. »

La valeur Matérialisme

- Attitude de rapprochement
« Je veux X \$, une maison... » (définir avec précision)
- Attitude d'éloignement
« Je ne veux plus être pauvre. »

La valeur Combativité

- Attitude de rapprochement
« Je veux être combatif, en toutes circonstances. »
- Attitude d'éloignement
« Je ne veux plus avoir peur et faire preuve de lacheté. »

Tableau des valeurs	
La détermination	Le confort
La liberté	Le bon sens
La confiance	Le matérialisme
La volonté	L'amitié
La combativité	La réussite
La maîtrise de soi	La créativité
L'audace	L'amour
Le respect	Le succès
Le courage	Le pouvoir
La loyauté	L'élégance
L'honneur	Et bien d'autres...

Toujours définir précisément ses valeurs : définition personnelle, puis officielle (prendre le dictionnaire).

Les 3 types de valeurs

VALEURS PRINCIPALES

VALEURS SECONDAIRES

VALEURS DÉCOULANTES

Il existe trois types de valeur : les valeurs principales, les valeurs secondaires, les valeurs découlantes. Les valeurs principales sont celles qui ont le plus d'importance à nos yeux ; les secondaires, je vous laisse deviner ; les valeurs découlantes sont celles qui découlent des valeurs principales ou secondaires dans le but de les préciser.

Comment les valeurs influencent-elles notre vie ?

« Une valeur produit des comportements spécifiques à cette valeur. Par exemple, la valeur VOLONTÉ ne produit pas les mêmes comportements que la valeur CONFORT. Si la valeur volonté a du prix à mes yeux, me lever tôt le matin pour aller faire un footing en plein hiver ne me pose pas de problème particulier. Je le fais facilement. Par contre, si la valeur CONFORT a plus de prix à mes yeux, il est probable que je préfère rester bien au chaud dans mon lit douillet. Une certaine valeur produit un certain comportement. »

– Antoni Girod

Technique gagnante

10.1 COMMENT DÉFINIR SES VALEURS

Quelles sont nos valeurs actuelles (Valeurs Principales, Secondaires, Découlantes), et avec quelle attitude les abordons-nous, rapprochement ou éloignement ?

Sur papier, répondons aux questions suivantes...

Qu'est-ce qui doit se passer pour que nous nous sentions...

- **En bonne santé**
- **Un bon patriote**
- **Un bon conjoint**
- **Une bonne mère**
- **Combatif / Discipliné / Loyal...**
- **Heureux**

En répondant à ces questions nous venons de définir nos Règles de Vie actuelles. Nous nous servirons de ces réponses prochainement.

Parmi ces valeurs, quelles sont celles que nous souhaitons conserver ou éliminer ?

Quelles sont les valeurs que nous souhaitons acquérir et pourquoi ? (deuxième feuille).

- **Pourquoi je ne pratique pas de sport ?...**

Parce que j'aime le confort et que je n'aime pas me faire mal, le sport me fatigue et m'ennuie.
Parce que j'ai un problème physique.

- **Pourquoi mon job me dégoûte de plus en plus ?**

Parce que je suis mal payé...

- **Pourquoi suis-je seul et pas en couple ?**

Parce que j'aime être libre et seul, je suis invivable.

Parce que je ne trouve personne de parfait pour moi...

- **Pourquoi le tennis me plaît-il autant ?**

J'aime me retrouver avec un ami et être en compétition, j'aime gagner, j'aime les défis j'aime me donner à fond...

- **Pourquoi j'aime mon travail ?...**

Parce que celui-ci me procure d'agréables sensations...

Interrogeons-nous sur ce qui marche et ne marche pas.

Lors de ces interrogations, commençons et finissons toujours par ce qui va. Le négatif doit être intercalé.

Ce pour une simple raison : nous commençons avec entrain et nous finissons sur quelque chose qui nous met de bonne humeur.

Toute valeur est bonne. Il n'y a pas de valeurs meilleures que d'autres. Certaines valeurs produisent un état de bonheur et une satisfaction personnelle plus importante.

Le secret du bonheur, c'est d'être profondément en accord avec ce que l'on fait.

« La seule façon de trouver un bonheur durable est de vivre selon nos idéaux, d'agir de manière cohérente et conforme à ce que nous croyons être le sens de la vie. »

– Anthony Robbins

Toute décision est prise en fonction de nos valeurs, si ces dernières ne sont pas clairement définies, alors règne la confusion, ce qui engendrera inexorablement une difficulté à prendre des décisions et à se sentir bien.

10.2 COMMENT CHANGER SA VIE EN MOINS D'UNE SECONDE

MODIFIEZ NOS VALEURS POUR CHANGER NOTRE VIE

« *Un mot reste un mot, l'important est de visualiser la signification du mot en question et de le faire vivre. À ce moment-là, on dégage une émotion, et c'est par cette émotion que nous savons... »*

- Un sentiment de mal-être, de malaise, un manque :
Cette valeur ne nous convient pas.
- Un sentiment de satisfaction, de sérénité :
Nous sommes dans le vrai.

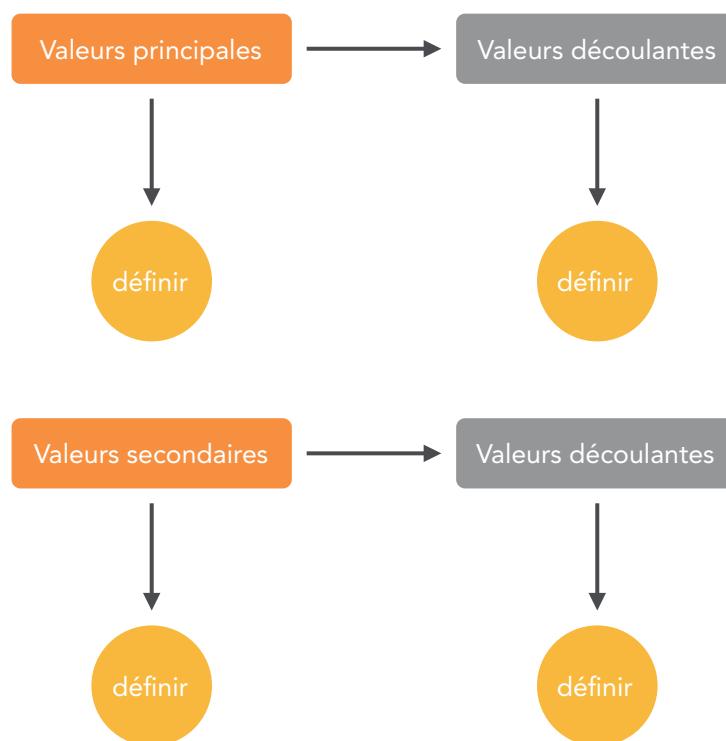
RÉCRÉATION

Parmi ces valeurs (cf. tableau des valeurs), quelles sont les plus importantes à nos yeux ?

Notons celles à conserver, à acquérir, comme celles à éliminer.

Et recherchons au maximum à transformer les attitudes d'éloignement en attitude de rapprochement.

MES VALEURS



11 POURQUOI DES RÈGLES DE VIE ME RENDENT PLUS FORT

« *Ne pouvant régler les événements,
je me règle moi-même.* »

– Montaigne

Qu'est-ce qu'une règle de vie ?

Une règle est une série de normes et de critères régissant la vie d'une personne. Lui indiquant ce qu'elle doit faire ou ne pas faire. Quand être heureux ou malheureux. Et si elle a gagné ou perdu. Les Règles sont modifiables, il suffit de le vouloir.

Une règle, une fois ancrée, est un processus déclenchant en nous un état émotionnel... d'où l'importance d'en avoir la maîtrise.

« *L'important dans la vie, ce n'est point le triomphe, mais le combat. L'essentiel n'est pas d'avoir vaincu, mais de s'être bien battu.* »

– Pierre de Coubertin

Nombreux sont ceux à avoir, pour gérer leur quotidien, la règles suivantes : *Si j'ai réussi, je me sens bien, donc j'ai du plaisir, et le plaisir me rend heureux. Si j'ai échoué, je suis déçu, donc je ressens une forme de douleur, et cette douleur me rend malheureux.*

Il est évident qu'avec une telle règle ces personnes soient frustrées et malheureuses, car nul ne peut réussir quotidiennement et en permanence. D'où l'importance de définir ce qu'est réellement la réussite et l'échec et de savoir comment y faire face.

Les Champions ont pour règle d'or de séparer l'échec et la réussite du résultat car... **un Champion aime gagner, veut gagner, non pas pour la victoire, mais pour lui. La victoire est un indicateur des plus imparfaits, certes elle est une source de satisfaction, mais cette satisfaction est infiniment faible en comparaison de ce qui est l'essentiel à ses yeux... l'exploration et la maîtrise de son potentiel, jusqu'où peut-il aller ? Se connaître, se maîtriser pour mieux se surprendre, c'est là que réside sa source de motivation.** C'est pour cela que le Champion garde le sourire quand d'autres pleurent, qu'il persévère quand tous abandonnent et qu'au final les victoires lui reviennent.

Règle N° 36 des Champions

Séparer l'échec et la réussite des résultats.

Ce qui est essentiel, c'est l'exploration de notre potentiel. Se connaître, se maîtriser pour mieux nous surprendre.

On n'a jamais envers soi-même une obligation de résultat, seulement une obligation de moyen. À partir du moment où tout a été tenté avec intelligence et détermination, alors seuls des sentiments de satisfaction, de fierté et de bonheur doivent être présents.

« *Aucun jeu ne peut se jouer sans règle.* »

– Vaclav Havel

Certains sont d'éternels perdants, car jouant au jeu de la vie sans règles, ils ne savent pas quand ils ont gagné, ils estiment être des perdants alors que d'autres, en en ayant fait moins qu'eux, s'estiment gagnants... et le sont.

Nos comportements et nos émotions sont régis par des règles que nous nous imposons. La création de règles de vie va donc nous permettre de savoir quand nous devons être heureux et quand nous ne devons pas l'être. C'est grâce à elles que nous allons pouvoir développer exponentiellement notre discipline et notre confiance en nous. Ce sont ces mêmes règles de vie qui vont nous guider et donc nous permettre de prendre toujours les bonnes décisions, ce au moment voulu.

« *Sans règles existantes, nous pourrions être un gagnant tout en ayant l'impression d'être un perdant.* »

11.1 MAIS QUE M'APPORTENT LES RÈGLES DE VIE

LES RÈGLES HARMONISENT NOTRE VIE

Les règles de vie déterminent notre niveau de confiance en nous et de self-control, car c'est par elles que nous allons acquérir certitude et courage. **Si le danger est réel, le doute et la peur sont des choix.** À nous de savoir par quoi doit être guidé notre vie. La base de notre existence est constituée de nos valeurs et de nos règles. Une fois parfaitement définie, elle ne doit plus être remise en question. Ce sont nos dogmes, nous pouvons y réfléchir, nous méfier s'il y a lieu, mais uniquement temporairement et ce dans un seul but : avancer, progresser vers l'excellence. Certains manipulateurs tenteront de nous faire douter, mais une fois que nous aurons trouvé « nos valeurs » et « nos règles », nous serons en mesure de retourner cette arme contre eux car nous aurons une telle « foi » en nous que nous serons invulnérable.

Attention : Nos règles nous sont propres, ne cherchons pas à les imposer à autrui, suggérons-les, incitons les gens à les épouser mais ne les imposons pas (pour y arriver, inspirons-nous du livre de Dale Carnegie *Comment se faire des amis*. C'est à nous d'apprendre à connaître les règles de notre entourage familial, professionnel et amical, et de les respecter.

Exemple : Dans un couple, les règles pour montrer à l'autre que l'on est amoureux peuvent être différentes. Pour l'un, il faudra une étreinte journalière tandis que, pour l'autre, il faudra seulement la présence de l'autre avec une discussion sur un ton détendu et agréable.

En ignorant les règles du conjoint, il se peut que nous venions à penser que l'autre ne nous aime plus... Alors qu'il n'en est rien. Idem en amitié : pour certains, c'est se voir régulièrement, pour d'autres c'est pratiquer une activité commune...

« Toute querelle est une querelle de règles »

– Anthony Robbins

Pour illustrer cette partie, citons Anthony Robbins...

Certaines personnes adoptent la règle suivante en ce qui concerne le respect : « Si vous me respectez, alors vous n'élèverez pas la voix. » Par conséquent, si votre partenaire élève la voix, vous aurez l'impression qu'il ou elle ne vous respecte pas. Vous serez en colère parce que votre règle n'aura pas été respectée.

Cependant, votre partenaire peut avoir pour règle :

« Si je suis respectueux, je suis franc dans mes émotions et mes sentiments bons, mauvais ou neutres, et les exprime avec toute l'intensité du moment. » Vous vous rendez compte des conflits auxquels s'exposent ces deux personnes. »

« Ce n'est pas le comportement de l'autre qui vous met en colère, mais vos règles. »

– Anthony Robbins

Lorsque vous vous mettez en couple, créez une affaire, développez un partenariat... Il est bon d'indiquer à la personne ses valeurs et ses règles. De plus, lorsqu'un conflit apparaît ou que vous êtes en colère, prenez le temps d'en discuter calmement, faites des concessions mutuelles où l'un épouse par souhait les règles de l'autre (attention, cela peut prendre du temps !).

En nous permettant d'être constamment en accord avec nous-même, nous évitons tous conflits internes.

Les conflits internes sont la source de nombreux échecs car dès lors se met en marche la mécanique inconsciente de l'auto-sabotage.

Technique gagnante

11.2 PRINCIPES POUR CRÉER DES RÈGLES DE VIE POSITIVES

...ou pour savoir si une règle de vie nous est profitable

- Une règle doit être formulée positivement
- Une règle doit être formulée précisément
- Une règle doit être formulée clairement
- La réussite, la satisfaction d'une règle ne doit dépendre que de nous et de nos actes. *Jamais d'un résultat ou d'un événement sur lequel nous n'avons aucun ou peu de contrôle.*
- Une règle doit être écrite et mise dans notre classeur
- Une règle doit être conforme à nos valeurs
- Une règle doit être adaptable...
 - ...la vie étant changeante et pleine de surprise.*
- Une règle doit nous rendre heureux chaque fois que nous le désirons
- Une règle doit nous fournir plus de possibilités d'être heureux que d'être malheureux
- Une règle doit être facile à suivre. *Ce pour nous encourager à poursuivre nos efforts. Des règles trop strictes amènent frustration, sentiment d'impuissance et baisse de confiance en soi.*
- Commençons la formulation de nos règles de l'une des manières suivantes
 - *Je me trouve bien quand...*
 - *Je trouve du plaisir à...*
 - *Je suis heureux et fier de moi quand...*
 - *Je suis serein et énergique quand...*
- Questions à se poser pour construire de bonnes règles
 - *Que doit-il se produire pour ...*
 - *... que cette règle me rende heureux ?*
 - *... que cette règle me donne confiance en moi ?*
 - *... que je sois informé de la réussite de cette règle ?*

Maintenant à nous de jouer...

Mes valeurs et règles de vie	Lire, répéter et surtout <i>visualiser</i> la règle en question
<ul style="list-style-type: none"> • Travail <i>Je me sens bien quand je réfléchis, décide ou agis.</i> • Force <i>Je me sens bien et serein quand je suis combatif, persévérant, volontaire et que je me contrôle.</i> • Honneur <i>Je me sens fier et heureux quand je suis loyal et solidaire avec ceux qui le méritent.</i> • Excellence <i>Je me sens énergique et serein quand j'estime avoir atteint le meilleur travail qui puisse être fait.</i> • Élégance <i>Je me sens bien et fier quand ce qui dépend de moi atteint un haut degré de qualité esthétique alliant la grâce, la distinction et la simplicité.</i> <p>Pour me détendre et recharger mes accus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se détendre en lisant des livres. • Jouer... • Prendre l'air pendant deux heures. • Faire de l'exercice physique régulièrement. 	

11.3 EXEMPLE DE FICHE POSSIBLE

Travail	Règles et Valeurs	Synthèse
<p><i>Je me sens bien et énergique, quand...</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Je réfléchis• Je décide• J'agis• Je prends des initiatives• Je cherche à améliorer le système• Je cherche à progresser• Je suis dans l'excellence• Je progresse pas à pas.• Je définis mes activités à réaliser.• Je fais ce que j'ai à faire• Et je prends des pauses régulièrement• Mon travail me passionne• Je termine ce que j'ai commencé.		
<p><i>Faire chaque chose à son tour, à fond, sereinement et calmement.</i></p>		

12 COMMENT METTRE DE L'ORDRE DANS SA VIE

« Ce qui est important est rarement urgent et ce qui est urgent rarement important ».

– Dwight D. Eisenhower

Définir ses priorités

Pour définir des priorités, il faut avoir conscience des Dimensions de vie. Comprendre que ces dernières sont interconnectées et que maintenir **un équilibre** entre elles est primordial. Les 11 Dimensions étant interconnectées les unes avec les autres, toute action sur une dimension agit automatiquement sur les autres. ***En définissant nos priorités, nous affinons nos valeurs.***



Discover our eBooks on
Communication Skills
and hundreds more

Download now

bookboon

« *Si nous sommes insatisfaits de notre mode de vie, nous devons changer nos résultats. Si nos résultats ne nous satisfont pas, nous devons changer nos actions. Si nos actions ne nous donnent pas satisfaction, changeons notre attitude. Et si notre attitude ne nous satisfait pas, changeons notre philosophie* »

– Jim Rohn

12.1 QUELLES SONT LES 11 DIMENSIONS DE VIE

Les 11 Dimensions de vie

- La Dimension Familiale
- La Dimension Sociale Collective
Humanité, Patrie, Communauté
- La Dimension Individuelle
Ma santé, mon style, mes connaissances, le bon sens...
- La Dimension sportive et artistique
Le Sport, les loisirs...
- La Dimension Professionnelle.
- La Dimension Sociale Personnelle et Relationnelle
Les amis
- La Dimension Intellectuelle et Culturelle
- La Dimension Philosophique et spirituelle.
- La Dimension Identitaire
Statuts au sein de votre communauté
- La Dimension Financière
Revenus
- La Dimension Matérielle
Mes possessions matérielles

13 COMMENT UTILISER LA PUISSANCE DES CROYANCES

« *Une croyance est un puissant état affectif de certitude sur les êtres, les choses, les idées ou les événements.* »

– Anthony Robbins

Une croyance est une affirmation personnelle que nous pensons vrai. Il en existe deux types : les positives et les négatives. Certaines sont conscientes, d'autres inconscientes. Les plus pernicieuses sont les croyances négatives et inconscientes. Notre travail consiste à détecter ces croyances négatives et à les remplacer par des croyances positives conscientes.

L'ensemble de nos croyances jouent sur notre confiance, notre volonté et notre motivation. Ces croyances nous paralysent ou décuplent notre énergie.

Pour modifier un comportement, évoluer, il faut être en accord intérieurement avec cet objectif, et pour être en accord, celui-ci doit être conforme à nos valeurs et à nos croyances

13.1 QU'EST CE QU'UNE CROYANCE

« *La peur est peut-être un obstacle pour certaines personnes, mais pour moi c'est une illusion.* »

– Michael Jordan

Une croyance est une certitude que l'on a par rapport à une situation.

« *L'importance dans une certitude, c'est qu'elle nous rassure. Le fait d'être rassuré nous donne confiance. La confiance nous permet d'agir en étant relâché et libéré, ce qui entraîne des résultats positifs.* »

Le Doute n'est pas permis, jamais il ne doit faire partie de notre vie. (*Le doute est une incertitude potentiellement préjudiciable qui nous fait peur, car on ne sait pas si l'on est en mesure d'y faire face*)...

Seule **la Méfiance** doit exister et être entretenue.

(*La méfiance est une incertitude potentiellement préjudiciable, que nous pouvons vaincre à la condition de s'y être bien préparé*).

« *Là où le doute nous paralyse,
la méfiance nous dynamise. »*

La douleur psychologique est éternelle, la douleur physique est temporaire. Toujours affronter ses peurs, non pas en les détruisant mais en les domptant, car une peur domptée est une puissante source d'énergie...

13.2 COMMENT DOMPTER NOS PEURS ...

- Détendons-nous
- Visualisons notre peur, vivons-la émotionnellement, restons calme en continuant à nous détendre...
- Trouvons la solution à cette peur et visualisons-la
Que devons-nous faire pour vaincre cette peur ?
Si nous étions confronté à elle, quelles solutions pouvons-nous mettre en place pour gagner ?
Simulons mentalement les solutions jusqu'à la victoire.
- Répétons l'opération si nécessaire

13.3 ... ET EN FAIRE UNE SOURCE D'ÉNERGIE

- Relâchons notre corps et notre esprit.
- Visualisons la peur entrant dans notre poitrine.
En faisant cela nous acceptons celle-ci.
- Imaginons des tuyaux provenant de notre corps se brancher sur elle et aspirer son énergie. Au fur et à mesure que son énergie est aspirée, la peur se flétrit et diminue jusqu'à devenir une petite balle de golf.
- Posons cette petite balle et tapons dedans avec notre club golf, envoyons là au loin se faire réduire en cendre dans le soleil. Nous voilà libéré de cette peur et emplie d'énergie.
Lors d'une compétition sportive, il est possible d'utiliser cette technique avec des émotions positives, ce qui permet de se reconcentrer plus rapidement et de bénéficier ainsi d'un regain d'énergie.

13.4 COMMENT IDENTIFIER NOS CROYANCES

En se questionnant sur elles

- Que se passe-t-il ?

Définissons ce qui nous frustre dans notre comportement. Qu'aimerions-nous changer ? Que ne supportons-nous pas ?... Pourquoi ce décalage entre nous et nos actes ?
- Que voulons-nous ?

Définissons précisément ce que nous voulons... Où, quand, comment est-ce réalisable... Cela dépend-il de nous ?
- Qu'est-ce qui nous empêche de... ?
- Qu'est-ce que cela signifie ?
- Que craignons-nous ?

Pour implanter une croyance...

- Visualisons-la.
- Devenons l'acteur principal de cette simulation.
- Souvenons-nous que plus forte est l'image, plus puissante est la croyance.

13.5 QUE PERMET UNE CROYANCE

Les Croyances sont sources d'énergie et de calme...

... elles permettent :

- D'accroître la confiance en soi
- De maintenir notre confiance en nos capacités

De rester confiant et fort dans les moments difficiles.
- De nous dépasser dans les moments difficiles ou décisifs.
- De rester calme et serein en toutes circonstances
- De décupler notre motivation lorsque c'est nécessaire
- De décupler notre énergie
- De motiver nos équipes efficacement

Les 7 types de Croyances habitant les Champions selon A. Girod

- 1) Il y a toujours un chemin vers la victoire
- 2) Quoi qu'il arrive, c'est un avantage pour moi
- 3) Celui qui veut constamment, réussit forcément
- 4) L'échec n'existe pas, *il n'y a que des résultats sur lesquels je m'appuie pour progresser.*
- 5) Le possible se trouve juste un petit peu après l'impossible
- 6) On devient ce que l'on croit être
- 7) La victoire n'est pas une fin en soi, ce n'est qu'une étape *sur le chemin de l'excellence.*

La réussite passe par des Croyances. Une Croyance est tour à tour une arme pour triompher d'un adversaire, un bouclier pour s'en protéger, une potion pour se régénérer ou guérir des coups reçus... voire une main amie pour se relever après être allé au tapis.

Inspirons-nous de celle déjà existante, inventons-en..

Nous pouvons avoir des divergences sur ces Croyances, c'est normal, ***car quand tout le monde pense la même chose c'est que personne ne réfléchit beaucoup.***

Si nous ne sommes pas en harmonie avec l'une de nos croyances actuelles, modifions-la... Pour cela, servons nous de la technique utilisé pour créer de bonnes règles.

« Ce n'est pas l'échec qui est criminel en soi, c'est le manque d'ambition. Plus difficile est l'objectif à atteindre, plus glorieuse est la défaite. »

– Bruce Lee

13.6 EXEMPLE DE CROYANCES DIFFÉRENTES

- Toute défaite est un pas de plus vers la réussite...
Je dois simplement continuer à travailler intelligemment et avec le bon état d'esprit.
- Seul échoue celui qui abandonne avant d'avoir réussi !
Alors, quoi qu'il arrive je m'accroche et j'avance.
- Tout problème a sa solution.
- Travaille et tu réussiras !

Il est important de comprendre que battre en retraite n'est pas défaite, que défaite n'est pas échec. Battre en retraite pour se réorganiser, pour bénéficier d'un avantage, c'est faire preuve d'intelligence. Une défaite n'est qu'un résultat temporaire. Servons-nous-en pour remporter nos prochaines victoires et voler vers la réussite.

Astuce

**Se créer des fiches avec nos Croyances...
... et les relire régulièrement.**

13.7 COMMENT SE CONSTRUISENT LES CROYANCES

La plupart de nos croyances sont des généralisations sur le passé, fondées sur nos interprétations d'expériences douloureuses ou agréables.

C'est la façon dont on interprète les événements et notre environnement qui détermine ce que nous sommes aujourd'hui et ce que nous serons demain. **Ce sont donc nos Croyances qui déterminent si l'on a une vie heureuse ou non.** Donc, nos influences sont avant tout le résultat de nos interprétations. La perception positive de notre environnement et de nos expériences ne dépend que d'une personne : Nous.

Plus l'adversité est grande et plus nous avons la possibilité d'être grand et d'avoir une vie intéressante qui vaut la peine d'être vécue. Plus nous nous battons pour réussir, plus nous pouvons être fier de nous... Car à vaincre sans péril on triomphe sans gloire.

Pour beaucoup, la vie se termine à 70 ans, pour d'autres elle ne fait que commencer, tout ici est question de croyance...

*« Tant qu'il reste des choses à découvrir
et de nouvelles émotions à ressentir,
la vie vaut la peine d'être vécue. »*

La conviction est la mère du pouvoir.

Celui qui nous dit : « Soyons réaliste » est une personne sans talent, sans imagination, sans force de caractère et sans intelligence.

« À partir du moment où nous l'avons imaginé, c'est que la réalisation est possible... Le tout est de prendre du recul pour savoir si c'est réalisable de notre vivant. Si oui, travaillons, et nous réussirons forcément, si non, c'est une première pierre posée pour les générations futures et donc à jamais nous vivrons en elle. »

Ce que nous pouvons accomplir dépend de nos capacités, de notre confiance en nous et du degré de notre motivation. Ces trois éléments subissent l'influence directe de nos croyances. Ce sont elles qui les actionnent, les amplifient et nous permettent de nous dépasser. Nos capacités sont difficilement mesurables et quantifiables. De nombreux facteurs viennent modifier leurs niveaux en permanence. Il est important de maîtriser les fondamentaux et surtout d'être en mesure de les enclencher à volonté et ce au moment souhaité. Les croyances vous le permettent.

« Nos croyances sont déterminées par nos perceptions. »

13.8 COMMENT DÉTECTOR NOS CROYANCES NÉGATIVES

LES CROYANCES NÉGATIVES

Nous sommes sous l'influence de Croyances dites négatives si nous nous répétons les phrases suivantes...

- « *Je suis mauvais en langue étrangère* »
- « *Je ne saurai jamais chanter* »
- « *Je suis un bon à rien* »
- « *Quoi que je fasse j'échoue* »
- « *Je suis un aimant à ennui* »...

COMMENT LES IDENTIFIER...

Tout simplement parce qu'elles commencent par...

- « *Je ne suis pas bon en...* »
- « *Je suis mauvais en...* »
- « *Je n'ai pas de...* »
- « *Je suis... un lâche, un idiot...* »

Une Croyance négative nous limite, c'est un boulet attaché à notre pied. La détruire nous rend meilleur, nous rend plus fort...

... car ainsi nous libérons notre potentiel.

14 COMMENT UTILISER À PROFIT NOS SOURCES D'INFLUENCE

« *La sagesse la plus élémentaire conseille de ne pas édifier son bonheur sur un être.* »

– H. Seldon

Notre personnalité se modifie au gré d'expériences et de rencontres souvent indépendantes de notre volonté, même si à l'occasion nous pouvons chercher à les provoquer.

Par contre deux facteurs sont soumis à notre force de volonté, notre environnement et nos influences. Nous comprendrons par environnement les différents lieux où nous sommes régulièrement, maison, appartement, voiture, bureau. Et nous comprendrons par influences les personnes présentent dans notre vie, ainsi que les différents facteurs sociaux.

Notre Capital de départ

Depuis notre naissance, nous avons subi une multitude d'influences. Elles nous ont permis de nous construire et d'être l'être exceptionnel que nous sommes ou que nous allons devenir.

Notre personnalité est liée autant à notre présent qu'à notre passé.

Le milieu social conditionne grandement notre personnalité. S'il est dur de s'élever par rapport à ce dernier, il est bien plus facile de descendre. Il faut prendre conscience que c'est une lutte âpre et difficile et que nous léguons notre milieu social ainsi que nos connaissances et notre capital financier à nos enfants. Toutes les marches que nous aurons gravies sont autant de marches que nos enfants n'auront pas à monter. Ils pourront se consacrer à des combats plus grands et plus passionnantes que ceux que nous auront livrés jusque-là.

SELON BOURDIEU, IL EXISTE 3 TYPES DE CAPITAL

- Le capital social. *C'est notre réseau relationnel ainsi que nos manières et nos connaissances des codes.*
- Le capital financier. *L'argent*
- Le capital culturel. *Les connaissances, le savoir*

À CES 3 TYPES DE CAPITAL, NOUS AJOUTERONS 2 QUALITÉS

- Nos qualités physiques.
Endurance, vitesse, beauté naturelle, musculature...
- Nos qualités intellectuelles.
Bon sens, mémoire, logique, imagination...

En fonction de notre classe sociale de départ, nous possérons peu ou beaucoup de ces trois capitaux. Il nous faudra nous battre tout au long de notre vie pour les augmenter. N'oublions pas que si nous en héritons une partie, il nous faut les faire fructifier par notre travail personnel. Certains partent de très loin et ceux qui auront su s'élever, s'améliorer sans se corrompre et sans tomber dans la facilité par des moyens malhonnêtes pourront être fiers d'eux.

Nous pouvons par le fruit de nos actions modifier notre condition sociale... Pour y parvenir, il faudra faire preuve de patience et de pugnacité.

Si nous louons et honorons le travail fait par nos aïeuls, jamais nous ne les blâmons ou jugeons. Pourquoi ?... Car nous ne connaîtrons jamais réellement leur histoire et qu'il est malsain de perdre son temps à condamner et juger autrui. Critique et jugement d'autrui sont à utiliser dans le cadre d'un processus d'amélioration de soi ou d'acquisition d'expérience par procuration. Et non dans le but de dénigrer ou d'abaisser autrui. De plus, nous garderons à l'esprit aussi bien les succès que les échecs de nos aïeuls, car cela nous enrichit et nous montre les chemins à prendre... ou à éviter.

Notre environnement

L'environnement dans lequel nous évoluons agit directement sur notre identité. Si nous vivons dans un endroit sombre, humide, peu accueillant et petit, notre santé, notre condition physique, notre tempérament, notre travail s'en ressentiront.

Toujours chercher à acquérir et à créer progressivement un endroit sain et optimum... En attendant, ne subissons pas : cherchons des lieux pour compenser ceux que nous n'avons pas. Notre lieu de travail n'est pas accueillant, demandons à changer de bureau ou trouvons des excuses pour travailler en extérieur.

Nous souhaitons réviser pour nos examens, chez nous l'endroit est peu propice car trop bruyant et mal agencé, alors rendons-nous à la bibliothèque ou en salle d'étude.

Notre maison ou notre appartement est bruyant et nous ne pouvons nous reposer, sortons nous ressourcer. Et cherchons à déménager.

S'il nous faut construire un environnement propice à nos dimensions familiales, professionnelles... Pensons toujours à injecter de la nouveauté dans notre planning et nos habitudes. Et lorsque nous ressentons une routine malsaine s'installer, caractérisée par une baisse de notre vigueur vitale et de notre envie, prenons le taureau par les cornes et modifions profondément notre environnement. Changeons les meubles de place, cela fait énormément de bien. Si nos moyens le permettent, changons de meubles, voire de lieu.

Caractéristiques d'un bon environnement

- Spacieux.
- Éclairé.
- Rangé et ordonné.
- Calme.
- Aménagé à votre goût.

Il faut, pour réussir, savoir créer les conditions de cette réussite. Notre environnement doit nous faire ressentir la sérénité, nourrir autant notre combativité que notre créativité. Ce doit être une atmosphère épanouissante.

« Définir son cadre de vie et son environnement idéal est un moment de détente à savourer, un jeu à se délecter. »

Nos Influences

- Les personnes qui nous entourent
- Notre environnement proche, parents, conjoint, amis.
- Nos enfants doivent être source de motivation.
- Notre famille
- Nos relations de travail

« Notre entourage nous influence autant que nous l'influencions, à nous de lui donner dynamique voulue. »

L'ensemble de ces personnes nous influence. Certaines positivement, d'autres négativement. Il est important de distinguer celles qui nous poussent vers l'avant des poids morts qui ralentissent notre progression, voire pire nous entraînent avec eux vers le bas. Il nous est

vital d'éviter d'être en contact avec les personnes négatives et surtout de vouloir les aider. Une fois que nous sommes puissamment armés pour faire face aux défis de la vie, alors nous pourrons faire preuve de magnanimité et aider autrui... la difficulté à ce moment sera de sélectionner ceux qui le méritent et ceux à qui notre aide servira réellement.

Il est bon de fréquenter des personnes positives et qui réussissent, entretenir des relations sincères et non pas uniquement par intérêt. Car leur compagnie est à la fois agréable et bénéfique.

« C'est notre propre attitude et nos actes qui font l'attitude des autres à notre égard. »

Nous sommes partiellement responsable par nos actions des résultats passés.

« Ce n'est pas en parlant de nous que les gens modifient leur opinion sur notre personne, mais en les écoutant ou en leur parlant avec sincérité de passion commune. Le respect, l'amour se méritent. C'est à nous et nous seul que nous le devons. De plus, prenons garde à ne pas chercher l'approbation des autres, ce afin de rester indépendant et sûr de nous. Soyons apprécié pour ce que nous sommes. »

C'est par faiblesse, par manque de confiance en soi que l'on reporte ses désirs sur autrui, femme, enfants. Le seul désir que l'on doit avoir pour eux est qu'ils trouvent leur voie de manière à être heureux et sereins. Ainsi, ils pourront avoir la joie de transmettre les valeurs et l'expérience familiale à leur tour le moment venu.

Astuce

Décrivons comment les gens doivent se comporter avec nous ...

15 COMMENT ÊTRE FERME ET RESPECTÉ

« *C'est par la fermeté que l'on rend les dieux faciles.* »

– Voltaire

Être ferme, c'est persister à se comporter d'une manière prémeditée bien qu'on soit porté à s'écartez de la ligne de conduite prévue. La fermeté suppose donc, comme condition initiale, l'assentiment à des règles, à des objectifs et des décisions préalablement définis. Un caractère résolu, de plus, inspire d'emblée de la considération, considération que n'obtiennent jamais les inconsistants.

« *Il se trouve toujours quelqu'un...
...pour abuser d'un caractère faible.* »

Toute occasion de résister à une sollicitation contraire aux directives que l'on s'impose **doit être saisie comme une occasion de se tester et de se renforcer**. On apprend très bien à refuser en souriant et à maintenir son refus avec la même courtoisie, en éludant toute discussion, tout exposé de motifs. C'est un art qui ne s'acquiert qu'en s'y efforçant, Au début, toutefois, il vaut mieux ne pas trop se préoccuper de l'impression produite. Lorsque vous ferez preuve de fermeté, certains se feront une joie de vous taxer d'insociable ou d'entêté. Prenez ses attaques avec sourire **et interprétez-les comme des compliments...** même s'ils n'en sont pas dans la bouche de vos interlocuteurs. Ce sera un net progrès, car la pire réputation que l'on puisse encourir c'est d'être faible de caractère.

Mais comment faire la différence entre entêtement et fermeté. L'entêtement est le fait de persévérez dans l'erreur, c'est-à-dire que l'on se sait dans l'erreur et, par orgueil, par bêtise, on continue dans cette voie. La fermeté, c'est donc la persévérance dans la vérité et la justice. Tant que vous n'avez pas la preuve d'erreurs dans votre raisonnement et dans vos actions, persévérez et faites preuve de fermeté. Nous insistons bien sur la preuve, avis et intuitions d'autrui, même nombreux, ne sont pas des preuves...

« *Vous n'avez pas raison ou tort parce que les autres sont d'accord avec vous. Vous avez raison parce que vos données sont exactes et votre raisonnement juste.* »

– Warren Buffett

La fermeté est l'une des marches à franchir pour acquérir un mental de champion. Ce mental tant recherché nous permet d'affronter toutes les tempêtes et de les traverser avec succès. Tout comme d'éviter les récifs du succès, tout aussi dangereux. La fermeté permet de continuer notre voyage vers l'excellence en préservant notre plaisir, notre sérénité ainsi que notre perséverance.

15.1 QUELS PEUVENT ÊTRE LES OBJECTIFS DE CETTE LECTURE

- Acquérir un caractère Fort et Ferme.
- Acquérir un Mental de Champion... *capable de résister et de surmonter toutes les épreuves. Et permettant d'accomplir ce que nous désirons.*

« Rechercher des progrès et non la perfection. »

– M. Yado

- Fermeté : *État de ce qui est ferme et solide.*
Énergie, morale, courage (supporter l'adversité avec fermeté).
Autorité, rigueur (montrer de la fermeté)
Détermination, continuité, stabilité (avoir de la fermeté dans ses propos et dans ses actes)
Être ferme, c'est persister à se comporter d'une manière prémeditée, bien que l'on soit porté à s'écartez de la ligne de conduite prévue ou sollicité d'y faillir.
- Mental : *Relatif au fonctionnement psychique. Ensemble des dispositions psychologiques de quelqu'un.*
- Caractère : *Aspect particulier, qualité de quelque chose : Insister sur le caractère définitif d'une décision.*
Ensemble des dispositions affectives constantes selon lesquelles un sujet réagit à son milieu et qui composent sa personnalité : un caractère autoritaire, souple, gai, borgneux, sournois.
- Accomplir : *Mettre à exécution, mener jusqu'à son terme.*
- Surmonter : *Vaincre ce qui fait obstacle à la volonté d'agir, à la réalisation d'un objectif.*

15.2 COMMENT ÊTRE PLUS FERME

DÉVELOPPER LES COMPOSANTS DE SON CARACTÈRE

- Confiance en soi
En cherchant à être et non à paraître.
En remplaçant nos jugements de valeur sur nous comme sur autrui par une observation et une analyse pratique.
Remplacer le fait de se mesurer ou de se comparer par une simple volonté d'explorer son potentiel et de progresser.
- Force et Puissance
Contribue à développer notre résistance et nous permet ainsi la constance et la détermination.
- Courage
Favorise notre confiance en nous.
- Autorité et objectivité
En agissant de la manière qui nous semble la plus juste et équitable, notre mental et notre corps s'harmonisent et nous dégagons ainsi force de sincérité et de conviction.
- Rigueur et Précision
- Énergie

RÈGLES DE BASES

- Respecter nos règles et nos objectifs.
Si nous devons être amené à ressentir un mal-être, un doute analysons ce qui procure ce sentiment.
- Rester calme et concentré en toutes circonstances
- Prendre des décisions.
Imaginons-les, passons à l'acte.
- Apprendre à répondre par oui et non sans chercher à nous justifier.
Peux-tu venir au cinéma ? Non, une autre fois avec plaisir.
- Apprendre à dire non.
Pour être aimé et respecté, nous devons utiliser le non et affirmer nos désirs. Sans cela, les gens n'ont que mépris, même si un refus les contrarie, le temps faisant, ils apprécieront car une personne de caractère rassure, il est possible de compter sur elle. Au contraire des personnes fades et sans volonté souvent sources de problèmes. Dire non est autant un droit qu'un devoir, faisons-le simplement de manière cordiale et chaleureuse.

- Garder le cap lorsqu'une décision est prise.

Montrons notre sérénité à ceux qui nous approchent. N'ayons jamais un mot de doute devant un étranger. Nul ne doit penser que nous pouvons avoir des défaillances ou connaître l'échec. Si nous montrons de l'incertitude dans nos décisions, si nous appréhendons trop ouvertement les difficultés, nous éveillerons de la défiance, nous n'aurons aucune autorité. Nous devons montrer courage et ténacité, la lâcheté est partout méprisée, alors que le courage et le sang froid emportent l'admiration de tous.

- Etre Indifférent à l'adversité

Aux petites misères de la vie, opposons l'indifférence la plus absolue. Restons droit et souriant dans les courts assauts que l'adversité essaiera de livrer contre nous.

« *Celui qui craint la mort ne fera jamais acte d'homme vivant.* »

– Sénèque

- Inspirons-nous.

Choisissons une personne célèbre, un personnage, un acteur incarnant la fermeté et adaptons son comportement à notre personnalité.

- Développer un rituel...

...nous mettant en confiance instantanément.

- Parler lentement et distinctement.

- Faisons-nous respecter.

Respect = amour + crainte

N'ouvrions notre cœur qu'aux intimes... et encore. Envers les autres soyons poli, sans être obséquieux, l'obséquiosité dénote un caractère mal trempé et le goût de la soumission.

« *Être inévitables, dépayser les curieux.* »

Règle N° 23 des Champions

Être ferme dans ses propos et dans ses actes.

Ce de manière agréable et élégante.

15.3 COMMENT RENFORCER ET DÉCUPLER SA FORCE MENTALE

- Définir précisément son projet.
- Visualiser ses actions dans leur ensemble.
- Se Visualiser en train de réussir.
- Se Visualiser fêtant sa victoire.

Toutes nos actions sont importantes, pas seulement les premières. Nous pouvons très mal débuter et pourtant finir très fort, d'où l'importance de toujours s'accrocher en se donnant à fond. Il se peut que nos adversaires soient en sur-régime ou les circonstances nous être momentanément défavorables. Gardons à l'esprit que la roue tourne, maintenir le cap et s'accrocher car c'est seulement ainsi que la situation va nous devenir favorable.

« Dame fortune aime les hommes persévérand, tenaces, réfléchis et audacieux... et même et si momentanément elle a pu en préférer un autre, elle revient toujours à eux. »

Règle N° 24 des Champions

Renforcer quotidiennement son Mental.

Process pour définir son projet

- **Réfléchir...** sur un concept, une idée, un projet.
Phase de méfiance et de remise en cause de questionnement.
- **Analyse...** Pourquoi, forces et faiblesses, Intérêt...
- **Décider....** Je fais, je ne fais pas.
- **Planification...**
Mise en place d'un plan d'action, avec les actions à réaliser, datées et détaillées.
- **Décider...** C'est-à-dire arrêter le plan d'action.
- **Agir...** Passer à l'action.
Prendre du recul de temps en temps pour recentrer, réajuster stratégie et tactique.

Comment et pourquoi analyser une situation

Les erreurs mentales coûtent cher, mais elles font partie de la vie, à nous de les limiter en prenant notre temps pour analyser les situations et nos projets.

Nous réaliserons instantanément des progrès en pensant de manière constructive.

Règle N° 35 des Champions

Avec soi comme avec les autres, toujours utiliser un dialogue pratique et non critique.
Un Champion observe, est conscient des faits, mais ne se juge pas et ne juge pas autrui.

EXEMPLE DE DIALOGUES CRITIQUES

...Appliqué à une activité de dessin

- « Ce bras n'a pas l'air réussi »
- « L'angle du pied est bizarre »
- « Je rate toujours les jambes »

EXEMPLE DE DIALOGUES PRATIQUES

...Appliqué à une activité de dessin

- « À quoi ressemble cette forme ? »
- « L'épaule est-elle horizontale ou inclinée ? »
- « À quel point ce contour est-il inégal ? »

Un dialogue pratique entretient notre confiance et donc nous permet de conserver un Mental de champion. Un dialogue critique le casse et le détruit. N'acceptons jamais d'autrui des dialogues critiques, coupons court à ce type de conversation.

Projection et Visualisation

Toujours envisager différents scénarios avant d'agir.

- Deviner ce qui se passera une fois l'objectif atteint...
Toujours prévoir l'après.
- Deviner ce qui se passera si l'on subit une défaite...
Et comment minimiser les risques.
- Se Demander avant chaque opération :
« Est-ce la meilleure façon de procéder ? »
« De quelle autre façon puis-je procéder ? »

« Acquérir et Maintenir »

À quoi bon obtenir quelque chose si l'on n'en profite pas ?

Lors de l'élaboration d'un plan, celui-ci ne s'arrête pas une fois que l'on a défini comment atteindre l'objectif. Mais lorsqu'il a été défini, comment le conserver ?

Comment décupler son plaisir dans l'action

- Viser de petites cibles

Pour chaque objectif, une cible clairement définie, avec pour chaque étape de petites cibles. Concentrons-nous sur cette cible et agissons. Le bilan final, définissant si nous avons réussi ou non, ne repose pas seulement sur la qualité de nos actions. Ce sont également nos coups ratés qui déterminent notre parcours et notre résultat.

- La capacité de rebondir.

Après une défaite ou un coup du sort, un champion conserve son engagement et sa volonté. Seule la certitude l'habite et rien n'affecte sa confiance, quand l'un rumine ses défaites et se lamente, le Champion analyse et se demande :

« Quelle est la meilleure façon pour atteindre ma cible ? »

« Même si nous tombons, au moins nous avançons. »

- S'engager au maximum de ses possibilités avec relâchement et concentration.

Ce qui différencie les champions des amateurs est leur capacité à s'engager au maximum de leurs moyens. Peu importe l'adversaire, les conditions extérieures, les influences, l'environnement. Lorsqu'ils ont décidé, ils se lancent dans l'action en donnant leur maximum. S'impliquer totalement à chaque fois.

Règle N° 32 des Champions

Être relâché, laisser faire, laisser agir.

Agir à 90 % de nos capacités permet d'approcher cette sensation. Conservons toujours une marge de sécurité. En effet en cherchant à atteindre ou à dépasser les 100 %, nous perdons en efficacité. En voulant trop bien faire, on déclenche un stress entraînant la perte de notre relâchement, ce qui nuit à nos qualités et donc à nos performances.

- Se Focaliser sur ce que l'on a à faire.
En étant relâché et concentré.
Le reste est sans intérêt.
- Adopter une approche positive.
Toutes les phrases prononcées mentalement, comme nos pensées, sont positives et pratiques.
Notre dialogue intérieur est orienté sur ce que l'on veut et non sur ce que l'on ne veut pas. *Chercher à remplacer tous les dialogues intérieurs par des images.*
- Se créer une ancre pour être dans un état d'esprit positif et relâcher sur commande.
- Se créer une réserve de souvenirs positifs dans laquelle on puise à chaque fois que l'on est anxieux.
- Vivre dans la culture des Champions, et refuser celle des perdants.
Observons et imprégnons-nous du tableau situé dans les pages suivantes et adoptons la décision d'évoluer et de faire évoluer dorénavant notre entourage dans la culture des Champions. *Identifions les personnes recherchant et appliquant la culture des perdants, ce peut être un parent, un collègue, un supérieur... et bloquons avec élégance et tact leur méthode de management ou leur approche de la vie qui, loin de nous motiver et de nous permettre de nous sentir bien, nous procure malaise et démotivation.*

Désormais notre culture est celle des Champions...

- Se fixer des objectifs précis et des durées limitées
On est certain d'avancer et d'éviter ainsi le piège de « l'éternelle préparation ».

À L'HEURE DU BILAN

On commence par les sources de progrès.

On analyse et on constate ce qui a bien marché, sensation, tactique...

Et on puise une énergie en acceptant ses sources de progrès. (voir technique).

- Ensuite on analyse les points à améliorer.
En utilisant un dialogue pratique et non critique.
Et on puise leur énergie également.
- Puis on finit par d'autres points de progrès.
...et l'on se félicite de nouveau.

Lorsqu'on organise une séance de motivation, nos interlocuteurs doivent sortir de cette séance en pensant qu'ils sont des Champions exceptionnels capable de tout accomplir avec succès.

« La réussite n'est pas un processus du faire, mais celui du devenir. La réussite ne se poursuit pas, c'est quelque chose que l'on attire à travers la personne que l'on est devenue. »

– Jim Rohn

Astuce

Pour devenir un Champion, nul besoin de maîtriser parfaitement tous les aspects d'un sujet au début. Se concentrer sur ses points forts, pallier ses faiblesses au fur et à mesure, se préparer et agir... C'est ainsi que l'on réussit. Ensuite, avec l'expérience et une formation continue, on parvient à maîtriser parfaitement tous les aspects dudit sujet et ainsi à exceller.

Être et Faire donnent Avoir. La plupart des gens croient que le fait d'avoir quelque chose (du succès, plus de temps, de l'argent, de l'amour ou quoi que ce soit) peut leur permettre de faire certaines autres choses (changer de carrière, émigrer, écrire un livre, trouver un loisir, prendre des vacances, acheter une maison, commencer une relation amoureuse), ce qui leur permettrait d'être quelqu'un (réussir, être heureux, être riche, satisfait ou amoureux). **L'Avoir ne produit cependant pas l'Être. En fait, c'est tout l'inverse.** Agissez comme si vous étiez déjà celui que vous voulez être (heureux, riche ou talentueux) et vous attirerez le succès. **Il s'agit de faire comme si, sauf que là, vous devez vraiment y croire. »**

« Si les gens savaient à quel point j'ai travaillé pour développer ce talent, ils ne s'étonneraient plus. »

– Michel-Ange

La Culture des Perdants	La Culture des Champions
<p><i>Les adeptes de la culture des perdants ne retiennent que le côté négatif des choses et présentent tous les défauts cités ci-dessous, comme...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pointer du doigt ce qui va mal. • Se livrer aux ragots et à la médisance. • Dissimuler les problèmes, si bien qu'ils empirent. • Avoir peur de lancer des idées nouvelles. • Nier les mérites de ce qui a été réalisé. • Se dispenser d'analyser les raisons d'un échec, si bien qu'ils rencontreront les mêmes problèmes la fois suivante. • Exploiter les faiblesses d'autrui • Négliger, voire refuser consciemment d'encourager ou de féliciter quand quelque chose de bien a été fait. • Ne penser qu'au pire dans l'adversité. • Manquer de discipline. 	<p><i>Les adeptes de la culture des Champions encouragent les attitudes et les points de vue constructifs en évitant tout jugement de valeur. ils aiment...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Constater les faits. • Procurer un soutien à chacun des membres de leur équipe. • Aborder les problèmes de façon franche et directe. • Encourager l'essai de nouvelles idées. • Aborder les problèmes de façon différente et nouvelle. • Fêter les réussites. • Tirer les leçons d'un échec. • Tenir compte des forces et des faiblesses de chacun. • Être conscient que chacun à un rôle à jouer pour arriver au succès. • Être confiant dans l'adversité. • Faire preuve de discipline et avoir une saine attitude. • Emettre le double de critiques positives pour toutes critiques négatives émises.

16 COMMENT DÉVELOPPER NOTRE COMBATIVITÉ

« *Je trouverai un chemin, ou j'en créerai un.* »

– Hannibal de Giscon

La combativité, également appelée Fighting-Spirit, est un état d'esprit. La combativité consiste à aborder toute activité avec l'envie de se battre. C'est s'accrocher jusqu'à la fin, quoi qu'il arrive quoi qu'il se passe, et peu importent les coups à recevoir ou les difficultés rencontrés. C'est, avec intelligence, donner son maximum à chaque instant.

La renommée de l'adversaire, les obstacles nous motivent. Nous abordons le combat sereinement. Et plus fort est l'adversaire, plus nous nous régalaons du combat. L'envie d'en découdre nous habite. L'intensité du combat nous réjouit et nous apporte énergie et sérénité.

L'approche est différente en fonction de la situation. Il existe l'adversaire, l'ennemi ou le partenaire. **Nous éviterons l'erreur qui consiste à aborder de manière littérale le mot combat...** c'est-à-dire en pensant systématiquement à se battre contre quelqu'un.

« *C'est bêtise de déprécier son ennemi avant le combat, et bassesse de l'amoindrir après la victoire.* »

– J. W. von Goethe

Un « combat » peut se présenter sous plusieurs aspects.

LES PARTENAIRES (REPRÉSENTATION-SPECTACLE)

Le combat d'un commercial ne se fait pas contre son client, le client n'est pas un adversaire c'est un partenaire. A nous de développer son intérêt en lui montrant la valeur et les services que nous pouvons lui apporter.

De même, lorsque nous sommes devant un jury, pour un examen, ce n'est pas un combat contre les membres de ce dernier mais bel et bien un dépassement de soi... C'est une représentation, un spectacle. Nous sommes dans une situation de partage et, si l'on tente de nous piéger, ce n'est pas par malice ou méchanceté mais tout simplement par jeu. Si sélection il y a, la finalité de ces entretiens est de prendre le ou les meilleurs. Donc chaque candidat aura sa part de pièges, c'est à nous de nous être suffisamment bien préparés pour gagner. C'est une représentation où le spectateur joue un rôle, celui de jury, de client, d'élève...

LES ADVERSAIRES (COMBAT-LUTTE)

Ce sont des personnes contre qui nous livrons un combat ou contre qui nous sommes en compétition, ils nous permettent de nous évaluer et de progresser, sans eux l'activité, le jeu n'a aucun intérêt.

LES ENNEMIS (COMBAT À « MORT »)

Ce sont ceux qui veulent notre perte, notre mort. Contre eux nulle pitié, car eux n'en auront aucune.

*« La pitié est une faiblesse
que nos ennemis n'auront pas. »*

– H. Seldon

Celui qui aborde la compétition avec le *Fighting Spirit*, sait qu'il ne sera pas battu, ni même qu'il va battre son adversaire, **car un combat est en fait une coopération**, nous comme notre adversaire avons le devoir de créer les plus beaux obstacles pour que chacun puisse explorer son potentiel à son maximum. Au final, peu importe le résultat puisque chacun en sort grandi, donc vainqueur. En abordant ainsi la compétition, on libère son énergie et son mental, car « **la peur de perdre ou de gagner** » n'existe plus... puisqu'à chaque compétition jouée, nous sommes certains de gagner.

État d'esprit

Plus notre préparation est construite avec sérieux et professionnalisme, plus notre confiance est grande et ainsi nous abordons tout « combat » sereinement.

Si certains sont à aborder comme une lutte, d'autres comme un spectacle, les fondamentaux restent les mêmes, à savoir...

- Maîtrise de notre art et de notre savoir-faire
Nous cherchons à appliquer et à évaluer notre maîtrise.
- Envie, Détermination, Combativité
Nous avons envie de nous battre.
De donner notre maximum en toutes circonstances.
Quoi qu'il arrive, nous sommes certains de gagner.

- Persévérence et Sérénité

Quoi qu'il arrive, nous trouvons une solution et gardons le cap de nos efforts.

Jusqu'à la fin nous nous battons avec force et tenacité.

En cas de départ défavorable, nous sommes certains de renverser le cours du jeu.

Règle N° 25 des Champions

Aborder tout ce que l'on fait avec le Fighting-Spirit.

S'accrocher, se battre, conserver la volonté de gagner quoi qu'il arrive.

Astuce

Développons une ancre *Fighting-Spirit*.

Concluons avec cette citation résumant l'état d'esprit à acquérir ...

« Ne rêvons pas que ce soit plus facile.

Décidons simplement d'être meilleur. »

– Jim Rohn

Avec un mental gagnant nous transformons nos rêves en objectifs, nos handicaps en avantages et ces obstacles autrefois démotivants désormais nous amusent et nous renforcent.

Ce livre vous offre des clefs, alors amusez-vous, ouvrez les portes et entrez dans l'univers des champions.

C'est avec grand plaisir que je vous donne rendez-vous sur notre site.

A bientôt

Sébastien Merlin