

Entraînez-vous au succès

Trois clefs pour la réussite personnelle et professionnelle

Dorothy Oger

Atos

Dorothy Oger

Entraînez-vous au succès !

Trois clefs pour la réussite personnelle et
professionnelle



Entraînez-vous au succès !

Trois clefs pour la réussite personnelle et professionnelle

1ère édition

© 2015 Dorothy Oger & bookboon.com

ISBN 978-87-403-1051-1

Table des matières

Comment utiliser cet ouvrage ?	8
Introduction	10
Partie 1 : Donnez-vous des messages de réussite	14
1 Votre monologue intérieur	16
1.1 Prenez conscience de votre monologue intérieur	17
1.2 Dites « stop » aux monologues négatifs dès qu'ils surviennent	18
1.3 Modifiez la qualité de votre monologue intérieur	19
1.4 Reformulez votre monologue pour le rendre positif, utile et réaliste	19
1.5 Et si vous êtes trop positif ?	20
1.6 Soyez bienveillant avec votre monologue intérieur	20
1.7 Et avec les autres ?	21

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

2	La pensée efficace	22
3	Le mot de passe	26
3.1	Le mot de passe	27
3.2	L'économiseur d'écran	27
3.3	Le message d'alerte	28
4	La question efficace	29
Partie 2 : Visualisez votre rêve sous forme de film intérieur		34
5	Vos scénarios	39
5.1	Identifiez la nature de vos scénarios	40
5.2	Préparez-vous mentalement avant toute activité	41
5.3	Prenez en compte les imprévus	43
6	La journée parfaite	44
6.1	Le scénario de votre journée	45



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

Download now

bookboon

7	Faire « comme si »	46
7.1	Exercice proposé par Robert Dilts	48
7.2	L'interview de la réussite	48
7.3	La démarche du gagnant	48
Partie 3 : Faites des dépôts de confiance		50
8	La gratitude attitude	55
8.1	Les trois kifs par jour	58
8.2	Le « like » du matin	58
8.3	Le 7×7	58
8.4	Le mot de gratitude	58
8.5	L'auto-gratitude	59
8.6	Le pot de la gratitude	59
9	Un compliment par jour, en forme toujours	61
9.1	La personne à l'honneur	64
9.2	Le compliment indirect	64
9.3	Le feedback de gratitude	65
9.4	L'ABC	65



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

Download now

bookboon

10	Un journal pour apprendre	66
10.1	Le braindumping	68
10.2	Le journal des réussites	68
10.3	Le journal des apprentissages et pensées efficaces	69
10.4	L'exercice de James Pennebaker	69
10.5	Le journal créatif	70
10.6	D'autres idées	71
	Conclusion	72
	Merci à	75
	A propos de l'auteure	76
	Bibliographie	77
	Notes	84



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

Download now

bookboon

Comment utiliser cet ouvrage ?

Plus nombreux sont ceux ayant échoué par manque d'objectif, que par manque de talent.

Billy Sunday

Ce livre est là pour vous, parce que vous avez choisi de le télécharger. Lisez-le, d'une traite ou en tranches, ponctuellement, au hasard ou délibérément, comme bon vous semblera. Mon intention, quelle que soit votre expérience en matière de développement personnel et professionnel, est de vous apporter de quoi alimenter votre réflexion et de quoi mettre concrètement en pratique de nouvelles habitudes.

Les techniques décrites dans cet ouvrage découlent de l'étude de l'excellence humaine, du coaching des sportifs, du partage d'expériences, de la recherche en psychologie du succès, des études sur l'apprentissage, ... Chaque chapitre reprend une bonne pratique avec des exemples concrets pour leur mise en application. J'espère ainsi vous stimuler à faire vos propres expériences et aussi à explorer les auteurs mentionnés. Les références de livres, de films, d'articles et d'études scientifiques sont en français sauf lorsque je n'ai pas trouvé d'équivalent ou de traduction, auquel cas, j'ai indiqué la référence en anglais.

Cet ouvrage est destiné à un public « entreprise », à savoir les employés, les cadres, les managers, les entrepreneurs, à la recherche de conseils pour faire évoluer leur carrière en évoluant eux-mêmes. Cependant les stratégies décrites ici sont applicables dans la vie privée. Elles peuvent aussi provenir de domaines autres que le business, tels la santé, le sport, les arts.

Certains concepts vous sembleront peut-être évidents ou simplistes. Partez du principe que ce qui est écrit peut être utile et vous découvrirez vite ce qui marche réellement pour vous. Laissez-vous surprendre par l'efficacité des pratiques que je vous propose tout en sachant que la mise en application de ces idées nécessitera de votre part engagement, attention soutenue et répétition.

1. Avant de commencer, **définissez votre objectif de lecture**

- Pourquoi avez-vous téléchargé ce livre ? Qu'est-ce qui vous y a poussé et/ou qui vous l'a conseillé et pourquoi ?
- En quoi pensez-vous que le livre puisse vous être utile aujourd'hui ? Dans quel(s) domaine(s) de votre vie ?
- Comment prendrez-vous note des idées et techniques intéressantes ? Comment veillerez-vous à les mettre en application ?
- Qui pourra être intéressé par vos découvertes ? Comment les leur transmettre ?

2. Durant la lecture, **prenez attention aux coïncidences :**

- Quels éléments de votre vie entrent en dialogue avec le livre ?
- Qu'est-ce qui vient faire écho à ce que vous lisez ?
- En quoi vos expériences actuelles, vos interactions, vos lectures, vos questionnements, vos difficultés sont-ils des éclaircissements par rapport au contenu du livre et vice-versa ?

2. Offrez-vous un cahier qui vous servira de journal d'apprentissage :

Notez-y vos réponses aux questions posées dans le livre, les réflexions qui vous viennent à l'esprit, les actions que vous souhaitez entreprendre par la suite. Utilisez ce cahier sans vous préoccuper d'organiser vos notes. Vous y reviendrez à votre guise plus tard.

3. Pour faciliter l'assimilation et éviter de vous disperser, choisissez un seul conseil à la fois et **entrez en action.**

Expérimitez sans besoin de résultat mais avec l'émerveillement de l'enfant en train de découvrir le monde. Si vous souhaitez entrer en action rapidement, repérez les sections « **A vous de jouer !** » en fin de chaque chapitre. Vous y trouverez les conseils et les techniques que je vous invite à mettre en pratique.

4. Pour accompagner votre lecture, téléchargez **la nouvelle littéraire qui se trouve ici
<http://tinyurl.com/DOmotdepasse>.**

Il s'agit d'une histoire fictive dont l'inspiration m'est venue un matin au réveil. Suivre cette inspiration m'a apporté beaucoup de plaisir. Comme j'étais en difficulté par rapport à la rédaction de cet ouvrage – cherchant à apporter une structure claire et cohérente et à adopter un style agréable et facile – l'histoire est venue comme un cadeau, me donnant l'impulsion et la direction nécessaires pour restructurer complètement « Entraînez-vous au succès ! ».

Soyez patient, bienveillant et déterminé.

Introduction

Souvenez-vous que le bonheur dépend non pas de ce que vous êtes ou de ce que vous possédez, mais uniquement de votre façon de penser.

Dale Carnegie

Quelle est la nature de votre regard sur la vie ? Avez-vous l'impression d'être plutôt chanceux, plutôt malchanceux, heureux ou malheureux ?

Je vous invite à donner une attention positive et excitante à votre vie, afin d'y trouver le plaisir et la réussite que vous méritez inconditionnellement.

J'ai choisi de mettre en avant trois grandes idées, articulées en trois parties, qui sont au cœur de bien des problématiques de réussite. Grâce à elles, libérez de l'énergie créative pour réussir votre vie.

Si vous êtes animé par un « toujours plus vite, plus haut, plus fort » – bien que très utile pour vous propulser vers l'avant – vous risquez de vous épuiser. Apprenez à être bienveillant¹ envers vous-même, à prendre soin de vous pour ne pas vous perdre.

Partie 1 : Donnez-vous des messages de réussite

Ce que vous dites a de l'effet sur ce que vous ressentez.

Certains mots, certaines expressions, ont un effet « limitant »; ils vous enferment dans un mode de pensée et bloquent votre capacité à l'excellence. D'autres ont un effet dynamisant, ouvrant pour vous les possibilités, les choix et l'accès à toutes vos ressources² et compétences.

Prenez, dès lors, conscience de vos paroles et de leurs effets. Apprenez comment vous donner des messages de réussite plutôt que d'échec.

Partie 2 : Visualisez votre rêve sous forme de film intérieur

En utilisant notre imagination et en créant des images mentales, nous indiquons au cerveau la direction dans laquelle nous souhaitons aller. Nous déclençons alors des processus internes qui s'organisent automatiquement et inconsciemment vers la réalisation de ce que nous avons imaginé.

La visualisation est une technique qui a été utilisée par de nombreux génies (Albert Einstein, Leonardo da Vinci, Walt Disney, etc.): « [Si tu peux le rêver, tu peux le faire](#) », Tom Fitzgerald (collaborateur de Walt Disney). La visualisation est employée dans de nombreux domaines (en psychologie du sport pour améliorer la performance des athlètes, dans un but thérapeutique, pour modifier un comportement, pour identifier un but à atteindre, ...).

Apprenez à utiliser la visualisation et l'imagination pour réussir vos objectifs et améliorer vos performances.

Partie 3 : Faites des « dépôts de confiance »

Le bonheur et la réussite s'entretiennent au quotidien.

Vivre la réussite s'apparente à du jardinage. Une fois que nous avons semé les graines, nous les arrosons selon leurs besoins et nous prenons soin des pousses. Nous ne pouvons rien faire de plus que laisser la nature suivre son cours.

Apprenez à capitaliser votre réussite en alimentant votre banque de données d'expériences positives.

Quelques principes utiles

Avant d'entrer dans le vif du sujet, je vous propose ci-dessous des principes que je considère comme vrais parce que suffisamment utiles et efficaces pour mieux entrer en relation avec soi-même et les autres, pour vivre mieux sa vie.

1. Chacun de nous est unique

Faire ou vouloir être comme les autres est illusoire et dangereux. Nous cherchons l'individuation, à devenir ce que nous sommes, dans tout ce que nous faisons. Notre vie est bien plus épanouissante lorsque nous acceptons qui nous sommes, ici et maintenant, dans ce corps et dans cette vie.

Comme la danseuse et chorégraphe américaine, Martha Graham³, l'exprime : « Il y a une vitalité, une force de vie, une énergie, une accélération qui se traduit en action à travers toi, et parce qu'il existe un seul exemplaire de toi dans toute l'éternité des temps, cette expression est unique. Et si tu la bloques, elle n'existera plus jamais par un autre canal et sera perdue. Le monde ne l'aura pas. Ce n'est pas à toi de juger si elle est bonne, ni si elle est valable, ni si elle est comparable à d'autres expressions. C'est à toi de te l'approprier clairement et sans détours, de garder le canal ouvert. Tu n'as même pas à croire en toi ou en ton travail. Tu as à te garder ouvert et conscient des élans qui te motivent. Garde le canal ouvert. »

2. Nous avons besoin d'être en relation avec les autres

Nous devons maintenir un lien avec les autres, pour notre survie et celle du groupe. Nous aspirons à contribuer à une communauté, à en faire partie. Nous existons parce que nous faisons partie d'un système. Nous nous mettons à la place de l'autre pour anticiper ses besoins, au point parfois d'en oublier qui nous sommes et ce que nous voulons. Nous avons besoin d'appartenir, de faire sens, de contribuer.

Je suis vivant, je suis unique, et je suis immuable,
 Même alors que je grandis et que j'évolue.
 Pour vivre vraiment, je dois m'exprimer pleinement,
 Et, en ce sens, j'ai beaucoup à donner.
 Mais pour y arriver, j'ai besoin des autres et je suis le plus productif avec
 Ceux qui ont besoin de moi à leur tour.
 Pour établir ces relations, je dois d'abord être reconnu pour qui je suis,
 Et il s'en suit dès lors, que je recevrai en accord avec ce que je donne⁴.

3. Nous cherchons la stabilité tout en aspirant à nous éléver

Nous sommes comme le gland qui est amené à être chêne. Il ne sert à rien de chercher à être marronnier ni de vouloir rester gland. Nous n'aimons pas le changement et nous faisons tout pour maintenir le *status quo*. Mais nous portons en nous un idéal de croissance et d'épanouissement. Ne pas poser d'actes concrets d'évolution personnelle et de réalisation de soi est stressant.

« Un être humain vivant est un être humain en mouvement. Là où il y a du mouvement, il y a de la vie et là où il y a de la vie, il y a du mouvement⁵. »

4. Notre apprentissage se fait sous forme d'essais/erreurs

Dès que nous trouvons une certaine stabilité, le changement vient nous trouver. Il n'y a pas de solution parfaite définitive, nous ne pouvons qu'avancer doucement et nous réorienter à chaque pas. La vie est un processus et non un produit fini. La vie nous apporte sous forme de destin ou de fatalité ce dont nous n'avons pas encore pris conscience⁶. Pour développer notre talent, adoptons une mentalité de croissance.

« Les bébés ne se soucient pas de se tromper ou d'être humiliés. Ils marchent, ils tombent, ils apprennent.⁷ »

Avec le principe de « Il n'y a pas d'échecs, seulement des expériences (leçons) », la PNL⁸ propose:

- De ne plus être dans l'évitement d'une expérience par peur de l'échec;
- De comprendre que les « échecs » font partie de notre expérience et nous aident à évoluer;
- D'être dans une attitude de curiosité, d'action, d'observation, de réflexion et d'ajustement;
- De montrer plus de bienveillance envers nous même et envers les autres.

5. Nommer ce qui est, est libérateur

Le point de départ de tout changement est de reconnaître avec lucidité la situation telle qu'elle est, ici et maintenant. Le soulagement est grand quand, enfin, des mots simples disent ce qui est !

La relation entre Liliane et son père était devenue difficile, voire impossible, dès qu'elle eût annoncé son désir de quitter l'entreprise familiale. L'intervention était claire : parler en tant que fille au père pour réaffirmer le lien inaliénable entre les deux, parler en tant que collaboratrice au chef d'entreprise pour le remercier de la collaboration, de tout l'apprentissage qui a été fait et pour signifier la fin du contrat de travail. En faisant ce tri entre leurs différents rôles et disant symboliquement à son père : « Je suis ta fille. Tu es mon père. Et cela ne changera jamais. », Liliane s'est senti soulagée. Elle a pu maintenir le lien avec son père tout en évoluant dans une autre entreprise.

« La vie est difficile. Ceci est une grande vérité, une des plus grandes vérités. C'est une grande vérité parce que dès que nous pouvons réellement voir cette vérité, nous la transcendons. Dès que nous savons réellement que la vie est difficile – dès que nous le comprenons et l'acceptons réellement – alors la vie n'est plus difficile. Parce que, dès que nous l'avons accepté, le fait que la vie est difficile n'a plus d'importance.⁹ »

6. Nous pouvons modifier notre programme

Notre capacité à modifier nos programmes mentaux (les étapes dans notre processus mental qui mènent à un certain résultat) est infinie. Tout a une influence sur tout. Souriez et votre ressenti négatif change !

La plasticité du cerveau, à savoir qu'il est capable de modifier l'organisation de ses réseaux de neurones en fonction des expériences vécues (ou imaginées), est telle que notre capacité à apprendre et à acquérir de nouvelles habitudes est toujours présente. « Imaginez votre cerveau en train de former de nouvelles connections alors que vous relevez le défi et apprenez. Persévérez¹⁰. »

Partie 1 : Donnez-vous des messages de réussite

Ce que vous dites a de l'effet sur ce que vous ressentez. Si vous vous donnez des messages d'échec, vous vous programmez à l'échec.

Les quatre premiers chapitres y sont consacrés:

- **Chapitre 1 : Votre monologue intérieur**
- **Chapitre 2 : La pensée efficace**
- **Chapitre 3 : Le mot de passe**
- **Chapitre 4 : La question efficace**

Le Dr. Bernie Siegel¹¹, expert international dans le traitement du cancer et en médecine holistique, a étudié les stratégies des patients qui survivent à la maladie. Celles-ci démontrent l'importance de l'influence que l'esprit a sur le corps et vice-versa. Le Dr. Siegel nous invite à nous donner des messages de vie car c'est, entre autre, comme cela que les patients du cancer guérissent leur vie et dès lors survivent à la maladie.¹²

**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

Le Dr. Emoto¹³ a, quant à lui, réalisé de nombreuses expériences sur l'eau au cours desquelles il montre que les cristaux d'eau sont sensibles aux mots et aux tonalités qui expriment l'harmonie. Ainsi les cristaux d'eau exposés à de la musique classique sont beaucoup plus esthétiques et harmonieux que l'eau exposée au mot « guerre ». Pouvez-vous dès lors imaginer les effets possibles de notre langage sur un adulte, qui est constitué à près de 55 à 60% d'eau ? Soyons attentifs à la tonalité et aux mots que nous choisissons pour piloter notre vie !

Robert Dilts¹⁴ nous invite, lui aussi, à faire attention aux expressions que nous utilisons tous les jours, à parler un langage dynamisant et à utiliser des métaphores inclusives et génératrices d'options. Ainsi, il nous recommande la prudence lorsque nous utilisons une métaphore de guerre, de conflit pour parler de nos problèmes immunitaires. Visualiser les cellules blanches comme « les bons » et les cellules rouges comme « les mauvais » peut accentuer le problème et saboter les efforts de guérison, dit-il. Robert Dilts donne l'exemple de sa mère qui visualisait les cellules cancéreuses comme de l'herbe ayant fort poussé et les cellules blanches comme des moutons broutant l'herbe. C'était une métaphore beaucoup plus écologique et qui s'est avérée utile dans le traitement de la maladie.

Les cadres d'une institution publique avaient l'habitude d'utiliser des termes guerriers au quotidien « Il nous faut plus de soldats », « A la guerre, comme à la guerre ». Cela se reflétait à travers toute l'institution. Ainsi, par exemple, les agents n'osaient pas exprimer un avis contraire et suivaient les ordres, même absurdes, à la lettre. Il y avait la présence indisputable de baronnies, chaque département devant être plus fort que les autres.

Jamie Smart, formateur en PNL, démontre lors d'une formation filmée¹⁵ l'impact de nos mots et de nos pensées sur le corps. Jamie demande à un participant de se dire qu'il (le participant) est faible, très faible. Et cela d'un ton faible. On peut observer la physionomie et la posture du participant changer pour coller au mot et au ton « faible ». Ensuite Jamie demande de faire exactement le contraire, à savoir de se dire sur un ton fort et puissant qu'il est fort. De nouveau, nous observons un changement de posture et de physionomie. De plus, Jamie Smart utilise le test musculaire¹⁶ pour tester les deux positions et, clairement, le participant est faible puis fort.

Formuler les choses différemment nous donne une expérience différente comme le suggère Jean-Jacques Crèvecoeur. Il propose d'envisager nos symptômes et nos douleurs comme des « signaux indicateurs » ou comme « des voyants » nous alertant qu'un besoin doit être identifié et satisfait. Un peu comme la voiture dont le voyant « huile » s'allume. Ceci est certainement plus utile que de considérer nos symptômes comme des visiteurs gênants qu'il faut enfermer dans le fond d'une armoire ou jeter aux oubliettes.

Prenez quelques instants pour réfléchir à la manière dont vous dites les choses. Vos paroles sont-elles plutôt dynamisantes ou limitantes ? Etes-vous plutôt dynamisant ou limitant dans un domaine particulier de votre vie ? Vis-à-vis de certaines personnes ? Quelles métaphores, quelles expressions utilisez-vous régulièrement ? Ouvrent-elles aux possibilités ou vous enferment-elles ?

1 Votre monologue intérieur

Il y a des gens qui disent qu'ils peuvent; d'autres qu'ils ne peuvent pas. En général, ils ont tous raison.

Henry Ford

Vous êtes-vous parfois traité de « stupide ! », « idiot ! », « nul ! », « incapable ! » ? Vous êtes-vous senti plus compétent ou moins apte après cela, plus heureux ou moins heureux, plus intelligent ou plus bête ?

Notre discours intérieur, c'est-à-dire le monologue qu'on entretient en permanence avec soi-même, influence nos humeurs. Le cerveau ne faisant quasiment pas la différence entre ce qui est imaginé et ce qui est réel, votre inconscient accepte comme vérité ce que vous vous dites et vous donnera raison. Le monologue intérieur agit ainsi comme une série d'instructions.¹⁷

Comme dans la démonstration de Jamie Smart (voir plus haut), il suffit de répéter avec conviction (d'un ton faible) que vous êtes faible pour devenir faible. Plus vous le dites et plus vous l'êtes ! Alors, si vous voulez devenir fort, dites-vous que vous êtes fort.

Guillaume est un excellent vendeur et un bon coach pour ses collaborateurs mais il a du mal à s'imposer vis-à-vis de sa hiérarchie parce qu'il trouve qu'il n'est pas assez bon. Durant le processus de coaching, Guillaume a pris conscience qu'il se parlait parfois en utilisant l'expression et le ton de voix courroucé de son père quand celui-ci lui disait « Tu n'es pas assez bon ! ». Cette voix le hantait encore, sans qu'il n'en ait conscience, et le rendait très hésitant, voire timide. Nous avons joué avec différentes caractéristiques de ce dialogue interne, notamment en modifiant le volume et le caractère saccadé de la voix. Guillaume a découvert, d'une part, qu'il n'y avait aucune raison aujourd'hui d'utiliser encore cette expression « Tu n'es pas assez bon » et d'autre part qu'il pouvait neutraliser les effets de cette voix peu utile. Petit à petit, Guillaume a pris plus d'assurance vis-à-vis de sa hiérarchie.



Un exemple amusant

Dans cette histoire racontée par Kathy Finney,¹⁸ nous découvrons le pouvoir des mots sur notre attitude.

Un homme observe une femme et sa fille de trois ans dans un supermarché. Au rayon biscuits, la petite fille demande des biscuits et quand sa mère lui dit « non », la petite fille se met à gémir et à se plaindre. La mère dit doucement : « Allons, Monica, il nous reste la moitié des ailes à parcourir. Ne t'énerve pas, nous sommes bientôt au bout. »

Elles arrivent ensuite au rayon confiserie et la petite fille commence à crier pour avoir des bonbons. Elle se met à pleurer quand la réponse est négative. La mère dit, « Allons, allons, Monica, ne pleure pas. Il ne reste plus que deux ailes et nous pourrons passer à la caisse. »

Lorsqu'elles arrivent à la caisse, la petite fille se met à réclamer haut et fort du chewing-gum et pique une colère quand elle voit que sa mère n'en achète pas. La mère dit sereinement : « Monica, nous aurons fini le paiement dans 5 minutes. Ensuite nous rentrerons et tu pourras faire une sieste. »

L'homme les suit hors du magasin et interpelle la femme pour la complimenter : « Je n'ai pas pu m'empêcher de remarquer à quel point vous étiez patiente avec la petite Monica », dit-il.

La mère répond, « Monica, c'est moi. Ma petite fille s'appelle Tammy. »

Ceci est une histoire sur le monologue intérieur mais aussi sur la compassion pour soi.

A vous de jouer !

1.1 Prenez conscience de votre monologue intérieur

Choisissez une activité régulière, quelle qu'elle soit (sportive, relationnelle, professionnelle,...), et notez au fur et à mesure sur la colonne gauche d'une feuille de papier les phrases, les mots et les instructions que vous vous donnez et qui génèrent chez vous une pression négative, qui sont formulées négativement, qui donnent un commentaire négatif sur vous et/ou qui ne semblent pas contribuer positivement à l'activité en question. Répétez cet exercice au moins dix fois et observez l'influence que cela a sur votre comportement.

Transformez les monologues négatifs, limitants, en monologues utiles, en utilisant vos propres mots. Cachez ensuite la colonne de gauche (monologues négatifs) et imprégnez-vous des monologues utiles.

Mes monologues négatifs	Mes monologues utiles
Avant l'activité	Avant l'activité
Durant l'activité	Durant l'activité
Après l'activité	Après l'activité

Lisez les monologues utiles à voix haute, répétez-les avant et durant l'activité, gardez-les sous les yeux jusqu'à ce qu'ils deviennent des automatismes. Observez les effets positifs sur l'activité et félicitez-vous intérieurement aussi : « *Je suis fière de moi, j'ai observé le joueur adverse et j'ai bien anticipé son mouvement, ce qui m'a permis de me positionner correctement et rapidement.* »

1.2 Dites « stop » aux monologues négatifs dès qu'ils surviennent

Dès que vous percevez l'apparition d'une pensée parasite, qui limite ou qui stresse, interrompez-la :

- dites « stop ! » à voix haute ou basse;
- demandez-vous si vous pouvez sentir l'énergie dans vos mains (sans les toucher) – dans tout le corps. C'est une manière d'ancrer votre présence et de distraire votre attention;
- détendez la langue sans qu'elle ne touche le palais, comme si elle flottait. La relaxation de la langue réduit les ondes beta de notre cerveau qui sont émises lors des activités analytiques et des raisonnements logiques. Si notre activité mentale diminue, notre monologue intérieur diminue aussi.



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

Download now

bookboon

1.3 Modifiez la qualité de votre monologue intérieur

Tout comme Guillaume, vous pouvez apprendre à manipuler les modalités d'expression du monologue intérieur : le débit, le rythme, l'intonation, la texture, l'orientation, la position, le volume, ... sont tous des aspects que vous pouvez modifier pour neutraliser, voire inverser, les effets de la pensée parasite. Se dire « Tu es nul ! » avec une voix qui vous fait rire (de Mickey Mouse ou transformée par l'hélium) sera bien moins limitant que d'utiliser la voix de l'institutrice dont vous aviez terriblement peur.

Vous pouvez par ailleurs pratiquer l'EFT¹⁹ ou Technique de Libération des Emotions en prenant votre pensée parasite comme point de départ.

1.4 Reformulez votre monologue pour le rendre positif, utile et réaliste

Pour une influence positive sur la réalisation d'une performance ou pour modifier votre état d'esprit, il est important d'utiliser certains principes de (re)formulation.

Vos instructions mentales doivent :

	 Dynamisantes	 Limitantes
être formulées uniquement de manière positive	« Je réponds correctement aux questions de l'examen »	« Je ne me trompe pas. »
être exprimées à la première personne (prendre la responsabilité de l'action)	« Je suis calme »	« Il m'empêche d'être calme. »
souligner les points forts	« J'ai de bonnes jambes »	« Je vise mal. »
être axées sur la recherche de solutions et se référer à l'action	« Je suis entrain d'apprendre comment rester calme », « je cours en exerçant une pression correcte. »	« C'est impossible, je n'y arrive pas. »
se rapporter au présent	« Je reste calme »	« J'aurais dû être plus calme. »

Pensez aussi à :

- *Changer le mot utilisé* : naïf ou débutant, c'est mieux qu'idiot.
- *Séparer l'identité du processus* : « je suis nul », c'est plus limitant que « je suis en train d'apprendre à exprimer mes besoins. »
- *Séparer l'identité du comportement* : « Je suis bête », c'est moins bien que « J'ai fait une bêtise ».
- *Utiliser les mots magiques* « encore », « et » : « Je n'ai pas encore compris comment donner du feedback constructif. », « Je n'ai pas compris comment donner du feedback constructif et je me réjouis d'apprendre », « Je connais la théorie mais et je ne parviens pas à l'appliquer ». (Le « mais » annule la première partie de la phrase, le « et » permet l'intégration des deux parties de phrases).

1.5 Et si vous êtes trop positif ?

Il se pourrait que votre dialogue interne, au contraire, soit extrêmement positif: «*Je suis le meilleur!*», «*J'ai toujours raison!*». Cela vous donne très certainement un bon sentiment, tant mieux !

Mais peut-être que parfois, vous passez à côté de l'opportunité d'apprendre ou que cela affecte négativement vos relations avec les autres.

Je vous invite dès lors à tester le narratif suivant, empreint de curiosité ouverte: «*Et si je pouvais quand même apprendre quelque chose?*», «*Et si l'autre avait un point de vue valable?*», «*Et si elle avait un peu raison?*», «*Et si je faisais différemment, que se passerait-il?*».

Apprenez à vous donner des encouragements et commentaires, non sur votre intelligence ou votre talent, mais plutôt **sur les efforts consentis, les stratégies mises en place, les progrès réalisés et les enseignements acquis**. Cherchez l'enrichissement de votre point de vue en vous mettant à la place des autres.



1.6 Soyez bienveillant avec votre monologue intérieur

Tout comme Jean-Jacques Crèvecœur (voir plus haut) le suggère pour les symptômes, je vous propose de considérer votre monologue intérieur comme ayant l'objectif d'être utile pour vous. La voix intérieure qui vous dit «*Surtout, ne te trompe pas!*» souhaite votre réussite. Critiquer cette voix ne fera qu'augmenter les effets limitants de celle-ci²⁰.

1.7 Et avec les autres ?

Appliquez les mêmes principes dans vos interactions avec les autres, ce qui vous permettra de renforcer des liens positifs entre vous :

- Plutôt que de rabaisser un collègue qui a commis une erreur, montrez-vous constructif dans votre critique;
- Plutôt que de vous disputer avec un ami dont vous trouvez le comportement inapproprié, discutez-en avec lui pour comprendre ce qui le motive;
- Avec vos enfants, en particulier, parlez en termes de processus, d'efforts et de progrès réalisés. Vous entraînerez ainsi votre enfant à adopter un état d'esprit d'apprentissage et à développer ses talents.

Le fils de Lina a du mal à apprendre à lire. Elle lui met la pression car elle sait à quel point c'est important pour son avenir. Il se bloque et refuse de s'exercer avec sa mère. Une amie de Lina lui parle de Carol S. Dweck et de son livre « Changer d'état d'esprit – une nouvelle psychologie de la réussite. » Lina comprend que c'est elle-même qui génère le blocage de son fils à travers ce qu'elle lui dit. Depuis, Lina n'exprime plus de jugements de valeur (c'est bien ou pas bien) mais elle félicite son fils sur les efforts qu'il investit et sur sa persévérance. Aujourd'hui, il a toujours un peu de mal à lire mais il accepte facilement de s'exercer avec sa mère et il fait des progrès. La relation mère-fils s'est détendue.



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

Download now

bookboon

2 La pensée efficace

« Le problème ce n'est pas le problème. Le problème, c'est votre attitude face au problème »

Capitaine Jack Sparrow

D'après les consultants, Dr. Gerry Kushel²¹ et Patrick Lybaert, les cadres qui ont du succès à la fois dans leur carrière, dans leur épanouissement professionnel ET dans leur épanouissement personnel sont peu nombreux (seulement 4% des top executives américains participant à la recherche). Ces 4% ont un sens de leur identité qui va au-delà de leur description de fonction et même de leur rôle familial. Ils se définissent en leurs propres termes selon leurs valeurs, leurs principes, leurs intérêts et leur philosophie de vie. Ils ont développé les compétences et les ressources suivantes:

- L'**énergie** issue d'un **but passionné** (raison d'être), aussi bien dans la vie privée que professionnellement.
- Le **calme intérieur** provenant de **valeurs** clairement définies et hiérarchisées.
- Le **sens de l'aventure**: la joie, la curiosité, la prise de risque et l'acceptation de l'échec.
- La capacité à identifier l'émotion suscitée par les pensées et à choisir une réaction positive plutôt que négative. L'utilisation de **la pensée efficace** est déterminante.

En juin 2006, j'ai participé à la conférence européenne de la Jeune Chambre internationale²² à Tallinn, en Estonie. L'organisation est extrêmement bien réussie et les délégués (environ 2000 personnes !) sont enchantés de leur séjour. Ce qui reste notamment dans les mémoires, c'est le slogan de la conférence que l'on pouvait voir partout, même sur les vêtements. Le slogan était « Everything is possible » (Tout est possible). Ce slogan est réellement une phrase efficace dans le cadre de cette organisation. Toute demande – quelle qu'elle soit – est prise en considération par le staff et les organisateurs comme si c'était possible. Et les réponses ne manquent pas d'apporter satisfaction : nourrir 2000 personnes, à temps et de manière délicieuse, sans trop de files d'attente, en est un exemple. » Si « tout est possible », alors il reste à réfléchir à la manière d'y arriver ! Marc Twain le disait déjà : « Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait. »



Le premier jour de cours à l'Université, j'ai découvert le pouvoir magique de choisir délibérément comment réagir à une situation particulière. Il y avait, parmi les étudiants présents, une jeune femme qui dégageait ce que j'ai perçu comme de l'arrogance. J'ai eu la pensée immédiate suivante : « Soit je choisis de la juger pour son arrogance et nous ne nous entendrons pas, soit je choisis de laisser passer et nous pourrons peut-être nous entendre. » Ayant pris conscience de mon choix, j'ai réagi avec bienveillance plutôt qu'avec jugement. Nous nous sommes très bien entendues et sommes devenues d'excellentes amies d'université !

Nous n'avons malheureusement pas toujours ces éclairs de lucidité au moment de réagir puisque nous avons développé des automatismes pour réagir efficacement face aux dangers perçus et économiser notre énergie mentale.

Nous pouvons toutefois introduire une pause entre le stimulus et la réponse en utilisant notamment l'idée de pensée efficace, comme le propose Gerry Kushel. En voici quelques exemples :

 Pensées inefficaces	 Pensées efficaces
<p>La vie est dure et il faut souffrir. Le business, c'est du sérieux ! Cela doit être parfait. Une erreur se paie par la mort sur le champs de bataille. Dire non, cela ne se fait pas. Je n'ai pas le choix. Je subis ma vie. Qui suis-je pour écrire ceci ?</p>	<p>La souffrance est optionnelle. Le business est un jeu, la vie, c'est sérieux ! Vise l'excellence, pas la perfection. J'apprends le mieux par essais/erreurs. Mieux vaut être serviable que servile. C'est moi qui décide de ma vie. Qui suis-je pour ne pas écrire ceci ?</p>

- Il neige toujours, dit Bourriquet tristement.
- On dirait, répond Porcinet
- Et il gèle...
- Oh, vraiment ?
- Oui, dit Bourriquet. Cependant, nous n'avons pas eu à subir de tremblement de terre.

Et en disant ces mots, le sourire de Bourriquet s'illumina²³.

D'après cet article,²⁴ les participants à une étude sur le sommeil présentent de meilleurs résultats cognitifs s'ils croient avoir bien dormi, même si ce n'est pas le cas. !

Un ami, très bon dormeur, pense ceci:

- 1) J'aime dormir, c'est un hobby et je me réjouis d'aller me coucher le moment venu.
- 2) Je réussis à dormir depuis plus de 40 ans. Je ne peux pas imaginer avoir des problèmes de sommeil.

Voilà des pensées bien plus efficaces que de redouter le moment du coucher, la difficulté à s'endormir, la mauvaise qualité du sommeil !

Comment vérifier s'il s'agit d'une pensée efficace ou non ?

Une pensée efficace ouvre la porte vers des possibles plutôt que vers des limites. Elle est:

- énergisante,
- vivifiante,
- inspirante,
- amusante.

- Quel jour on est ? dit Winnie.
- On est aujourd'hui, dit Porcinet.
- C'est mon jour préféré, dit Winnie²⁵.

Faites le test

Outre le test musculaire démontré par Jamie Smart (voir plus haut), vous pouvez vérifier par vous-même si une pensée fonctionne efficacement pour vous ou pas.

1. Choisissez une pensée très négative et pensez-y pendant 15 secondes.

Pendant que vous pensez cette pensée, observez ce qui se passe à l'intérieur de vous.

Votre cœur se met-il à battre plus vite ? Votre respiration se fait-elle plus courte, plus superficielle ? Vos mains deviennent-elles moites ? Avez-vous l'impression de prendre de l'expansion ou de vous recroqueviller ? Avez-vous le sentiment d'être plutôt lourd ou plutôt léger ? Vos images mentales sont-elles plutôt sombres et fixes ou lumineuses et dans l'action ?

2. A présent, choisissez une pensée très positive et pensez-y pendant 15 secondes.

Pendant que vous pensez cette pensée, observez ce qui se passe à l'intérieur de vous.

Comparez cette expérience avec le ressenti de la pensée négative. Quelles sont les différences ?



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

Download now

bookboon

3. La prochaine fois que vous vous parlez à vous-même, notez votre ressenti.

Est-ce que vous reconnaisssez des sensations du point 1 ou du point 2 ? Aimez-vous ce que vous ressentez ou n'aimez-vous pas ? Que vous êtes vous dit pour ressentir cela ? Comment changer le ressenti négatif en positif ?



A vous de jouer !

Cherchez des proverbes, citations, expressions populaires,... qui vous font sourire et/ou qui vous permettent, soit de relativiser une expérience (« La souffrance est en option », soit de l'accentuer positivement (« c'est un bon jour pour être génial ! »).²⁶

Choisissez une de ces pensées, de préférence courte et facile à retenir, et pratiquez-la jusqu'à ce qu'elle fasse partie de votre ADN ! Rendez-la omniprésente dans votre vie (affichée sur le mur de votre bureau, transformée en économiseur d'écran et/ou message de déverrouillage de votre Smartphone).

Augmentez votre vocabulaire²⁷ et pratiquez l'interruption d'émotions limitantes.

3 Le mot de passe

Nous nous trouvons dans l'ère du mot de passe et, bien que certaines alternatives soient en développement, nous sommes contraints d'introduire plusieurs fois par jour un code d'authentification pour accéder à notre ordinateur, à l'intranet de l'entreprise, à nos réseaux sociaux, à notre boîte email, etc.

Vous imprimez vos mots de passe tous les jours, plusieurs fois par jour, dans les doigts et dans le cerveau. Certains d'entre vous consultent tous les jours le carnet ou post-it sur lequel ils ont noté leur mot de passe. Il devient un message à votre inconscient, répété à l'infini.

- Dans quel état d'esprit vous mettez-vous si le mot de passe que vous tapotez ainsi plusieurs fois par jour est de nature à vous encourager ou au contraire à vous rendre tout, tout petit ?
- Que se passe-t-il chez la personne qui, par réalisme ou par ironie, a choisi le mot de passe « |@ ViePu3 ! » (la vie pue !) ? Elle donne ainsi à son cerveau l'instruction de trouver des situations désagréables, puantes, et de réagir comme si la vie était puante.
- Et que se passe-t-il chez la personne qui introduit « |@Vie3Gén1@le ! » (la vie est géniale !) plusieurs fois par jour ? Ne se donne-t-elle pas les instructions d'avoir du plaisir, de la légèreté, de la créativité dans la vie ?

Pensez au Dr. Emoto et à sa recherche sur les effets de la pensée sur les cristaux d'eau. Les pensées positives donnent de très beaux cristaux harmonieux. Les pensées négatives donnent des cristaux d'eau laids et chaotiques.

Personnellement, je préfère me donner des messages dynamisants le plus souvent possible et ainsi accéder à mes ressources internes pour aborder toute situation avec un regard positif, créatif et enthousiaste !

Mauricio Estrella a testé le mot de passe comme rappel d'une résolution ou d'un objectif. Il raconte comment cela a changé sa vie.²⁸ Par exemple, il avait un mot de passe qui lui rappelait d'épargner pour un voyage en Thaïlande, ce qu'il a pu faire dans les trois mois qui ont suivi. Il s'est donné des objectifs tels que de pardonner à son ex, d'arrêter de fumer, d'aller dormir avant minuit, de ne pas boire durant deux mois, de faire la cour à une femme, etc. Il a réalisé la majorité des objectifs qu'il s'était fixé.

Marie a pour habitude d'utiliser comme mots de passe des références aux pays qu'elle a visités ou souhaite visiter. Comme elle adore voyager, le mot de passe la met dans une humeur positive.

Depuis dix ans, quand Elisabeth allume son téléphone portable, celui-ci lui donne le message d'accueil : « Souris, la vie est belle ! »

A vous de jouer !

3.1 Le mot de passe

La prochaine fois que vous tapez un mot de passe, prenez conscience de ce qui se passe à l'intérieur de vous : Le mot de passe suscite t-il une réflexion, un dialogue interne, un ressenti physique ? Plutôt neutre, positif ou négatif ?

Modifiez les mots de passe limitants en utilisant pour cela les conseils donnés dans le chapitre 1 sur le monologue intérieur. Choisissez éventuellement une pensée efficace à retenir. Ou si vous préférez, mettez-vous un objectif concret à court-terme que vous souhaitez réaliser en suivant l'exemple de Mauricio Estrella. Alternativement encore, vous pouvez utiliser comme mot de passe un mot-clef vous rappelant le genre de personne que vous souhaitez être (Chapitre 4 : La question efficace).

Faites évoluer vos mots de passe en fonction de votre évolution personnelle.



Comment sécuriser votre mot de passe ?

La fonction première de votre mot de passe est bien sûr d'interdire l'accès aux personnes non autorisées ! Soyez donc créatif pour respecter les règles de sécurité tout en utilisant des messages dynamisants.

- Considérez un mot de passe de 12 caractères ou plus²⁹. Evitez les noms, les lieux et les mots du dictionnaire.
- Inspirez-vous du langage Leet pour remplacer des lettres par des chiffres³⁰ : « |@Vie3Gén1@le ! »
- Utilisez des variations sur l'orthographe, les nombres et la ponctuation – ajoutez et mélangez !

3.2 L'économiseur d'écran

En prolongation de cette idée, pourquoi ne pas créer un message enthousiasmant et efficace pour votre économiseur d'écran ? Pour votre fond d'écran ? Et ainsi vous rappeler de boire de l'eau, de faire quelques exercices de décontraction des muscles ou de sourire ?

Mélanie utilise la photo d'une grande maison dans un grand domaine comme fond d'écran. C'est une métaphore pour ses valeurs de liberté et de sécurité. La photo l'aide à garder le calme, à faire respecter ses limites et à faire appel à son sens de l'autonomie.



3.3 Le message d'alerte

J'ai appliqué le principe du mot de passe aux notifications d'alerte de nouveaux sms ou textos. Ainsi, chaque fois que je reçois un sms, j'entends un message de vie heureuse et prospère !

**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

4 La question efficace

Socrate affirmait que l'âme de chaque homme est enceinte et qu'elle désire accoucher. L'art de poser les bonnes questions permet de faire accoucher les âmes dans la Beauté afin qu'elles donnent naissance à de beaux discours et à de belles œuvres.

Une bonne question bien posée nous ouvre de nouvelles perspectives et nous permet de redéployer notre énergie différemment. En posant des questions efficaces à nos interlocuteurs, nous découvrons, grâce à leurs réponses, leurs perspectives du monde et nous pouvons enrichir les nôtres.

« Les questions ouvrent la porte sur le dialogue et la découverte. Elles sont une invitation à la créativité et à la pensée innovante. Les questions peuvent mener au mouvement et à l'action sur des sujets clefs; en générant des prises de conscience, elles peuvent initier le changement³¹. »

Poser une question, c'est demander au cerveau de partir à la recherche d'une ou plusieurs informations. C'est se mettre dans l'état d'esprit de curiosité qui est essentiel à la réussite (voir Gary Kushel, Chapitre 2 : La pensée efficace).

Quand je découvre la passion ou le métier de quelqu'un, je lui pose souvent une question qui ressemble à celle-ci « Comment savez-vous qu'une photo est réussie ? » (à quelqu'un dont le hobby, le métier, la passion est la photographie). « Que dois-je savoir d'essentiel pour comprendre la communication par e-mail ? » (à une formatrice en la matière). « Si vous deviez résumer en un point, ce que je dois retenir sur les sports de contact, que me diriez-vous ? » Je découvre ainsi ce qui est important à leurs yeux et je reçois une information très précieuse sur la passion ou le métier en question. Je suscite la réflexion chez mon interlocuteur – qui n'a généralement jamais réfléchi en ces termes de manière consciente, je lui montre mon intérêt et je nourris mon apprentissage. Je reçois des réponses simples que je peux retenir et que je peux croiser avec la réponse d'autres personnes sur le même sujet.

Par ailleurs, lorsque je participe à des formations, ateliers et autres activités de développement professionnel ou personnel, je demande régulièrement aux autres participants ce qu'ils retiennent comme message principal. Je reçois des réponses synthétiques, variées et complémentaires. Cela nous donne un très bon sujet de conversation. Il s'agit parfois de quelque chose dont je n'avais pas perçu l'importance ou que je connaissais déjà. Parfois, je reçois un nouvel éclairage et si nous avons un avis contraire, notre discussion est perçue comme enrichissante plutôt que comme une opposition d'idées. Par la suite, cela me permet de produire un résumé vivant de l'activité, sous la forme de poèmes et/ou de citations.

Lisez les questions suivantes et classez-les en fonction de leur efficacité à susciter la réflexion, la créativité et le changement:

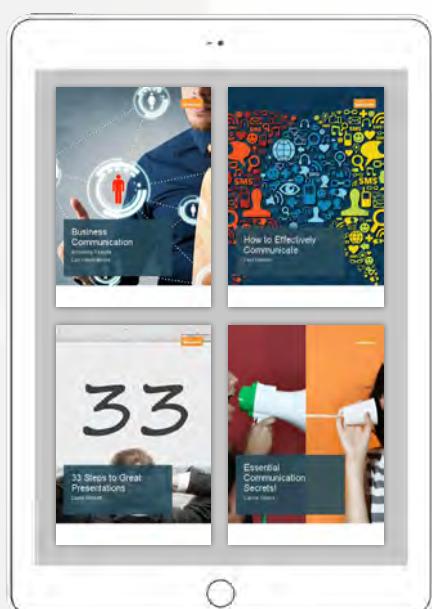
- Quelle heure est-il ?
- Avez-vous pris une douche ?
- Quelles possibilités existent que nous n'avons pas encore envisagées ?
- Qu'est-ce que cela signifie d'être éthique ?

Comme de nombreuses personnes interrogées à travers le monde par Vogt, Brown et Isaacs, vous aurez sans aucun doute classé les questions 3 et 4 comme étant plus puissantes que les questions 1 et 2.

A quoi reconnaisserez-vous une question efficace ?

- Elle génère la curiosité chez l'interlocuteur.
- Elle stimule une conversation réflexive et provoque la pensée.
- Elle invite à la créativité et ouvre aux possibilités.
- Elle libère de l'énergie et stimule le mouvement vers l'avant.
- Elle canalise l'attention et focalise l'interrogation.
- Elle touche une signification profonde et imprègne les participants (reste avec eux).
- Elle évoque de nouvelles questions et génère la réflexion dans d'autres domaines également.

Vous aurez ainsi plus de chance d'obtenir la coopération et l'excellence de vos collaborateurs si vous leur demandez « Qu'est-ce qui est possible ici et qui se sent concerné ? » plutôt que « Qu'est-ce qui ne va pas ici et c'est la faute de qui ? ».



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

Download now

bookboon

Quand je suis confrontée à une situation délicate ou qui tend à se compliquer, j'ai pris l'habitude de me poser la question suivante : « Comment faire simple ? » ou encore « Quelle est la solution la plus directe et la plus simple que je puisse appliquer ici avec succès ? ». Ces deux questions me renvoient immédiatement au sens très pragmatique d'une ancienne collègue. Je lui avais un jour exprimé ma difficulté à travailler sur une tâche avec la responsable administrative. Il faut dire que celle-ci était plutôt dragon qu'agneau ! J'étais en train de chercher à esquiver la confrontation tout en m'en plaignant allègrement auprès d'autres collègues. Ce qui me mettait encore plus mal à l'aise. J'en parle à ma collègue pragmatique qui me dit : « Est-ce que la collègue administrative est au courant de ta difficulté ? Ne serait-il pas plus simple de lui en parler directement avant que cela ne devienne un réel problème ? ». Ben, oui ! La conversation s'est déroulée correctement et nous avons mené la tâche à bien.

Robert Dilts, ce grand chercheur en PNL, aime se poser la question de la différence pour identifier ce qui est pertinent dans l'étude de l'excellence. « [Quelle est la différence qui fait la différence ?](#) », se demande-t-il face aux génies de Walt Disney, Léonard de Vinci, Jésus Christ, Martin Luther-King et tant d'autres encore. « Quelle est la différence qui fait la différence », se demande-t-il aussi face aux individus comme vous et moi !

Avoir l'une ou l'autre question comme pensée efficace sous la main peut interrompre nos comportements habituels pour nous aider à adopter un comportement de remplacement, plus approprié ou motivant.

– « **Est-ce que je souhaite être le genre de personne qui...?** » (qui mange deux tablettes de chocolats plutôt qu'un morceau. La réponse est clairement non !) Si je me pose la question suffisamment tôt (!), il est possible d'interrompre mon comportement à temps. A répéter !

Un directeur d'entreprise, spécialiste des fusions, avait pris l'habitude de commencer ses journées très tôt – afin de donner un exemple positif à ses employés et leur montrer qu'il ne faisait pas d'exceptions pour lui-même. C'était là une noble attitude qui répondait à de belles valeurs. Toutefois, le directeur oubliait que quand les employés terminaient leur journée, la sienne était à peine entamée. Ce directeur avait calculé un jour qu'il passait autant d'heures en déplacement dans sa voiture par an, qu'un ouvrier de son entreprise au travail ! L'objectif de notre coaching était de travailler sur une meilleure organisation de son temps pour un meilleur équilibre vie privée-professionnelle. Nous avons joué au jeu de « **Est-ce bien là le genre de personne (exemple) que tu souhaites être ?** » (qui arrive très tôt et part très tard) ou « **aimerais-tu être le genre de personne qui donne un bel exemple d'efficacité et d'équilibre vie privée-professionnelle ?** ». Réfléchir à cette question et la prendre avec lui comme critère décisionnel, lui a permis d'ajuster son comportement et sa communication vis-à-vis de ses pairs et de ses collaborateurs.

– « **Quel genre de personne est-ce que je souhaite être ?** » La réponse sera différente en fonction du contexte mais me permet de me connecter à mes valeurs, à la perception intime que j'ai de qui je suis et de comment je veux évoluer.

Gerry Kushel³² propose une variante à cette question, à savoir de se donner un nom secret (une métaphore) qui reprend les éléments de raison d'être, de sens de l'aventure et de calme intérieur. Ce nom secret, cette métaphore, vous pouvez dès lors l'utiliser comme compas pour faire de meilleurs choix dans votre vie. Ainsi par exemple, je pourrais être « *Arbre qui danse* » (racines = raison d'être et profondeur. sous l'écorce, = le calme intérieur et la douceur. la danse = le jeu et l'aventure). Quand une situation se présente à moi, je peux l'aborder en me demandant « Comment réagirait « *Arbre qui danse* » ou « *poète surfeur* » ou « *jongleuse pleine de sagesse* » (mon nom secret reste mon nom secret !) Les exemples vous donnent toutefois une idée de ce que propose Gary Kushel dans son livre.

– « **En quoi cela sert-il les autres (le monde, ma mission ?)** » Pour se motiver à faire quelque chose qui nous semble important mais qui est difficile à démarrer. Grâce à cette question, nous nous connectons avec la notion de service et de contribution au monde, avec ce qui nous tient le plus à cœur.

– « **Qu'ai-je fait de bien ?** » est une question proposée par l'hypno thérapeute Suzanne Glover³³. Nous prêtons par défaut attention au négatif. Nous avons généralement pris l'habitude de nous discréderiter parce que cela ne se fait pas de se vanter ou pour éviter d'être sous le feu des projecteurs. Nous croyons difficilement en nous-mêmes et notre estime de soi est malmenée. Dès que vous êtes sur le point de dire quelque chose de négatif sur vous-même (que cela soit intérieurement ou à voix haute), arrêtez-vous et demandez-vous « Qu'ai je fait de bien ? » et puis félicitez-vous ! Vous modifierez votre programme par défaut qui est l'autocritique pour le ressenti « je suis ok ».

J'ai remarqué, en pratiquant cette habitude, que mon champ d'attention s'élargit. La liste des choses positives s'allonge et ce qui était moins bien prend une place relative, plus juste, plus cohérente.

De plus, vous entrez ainsi dans un état d'esprit positif, de confiance, et vous êtes ouvert aux questions « **Comment puis-je améliorer ?** » et « **Qu'ai-je appris ?** »

– La question « **Qu'est-ce que cela donnerait si...?** » Est parfaite pour décupler notre motivation – particulièrement en association avec de la visualisation (Partie 2 de cet ouvrage). En effet, la question vous invite à explorer les scénarios possibles d'une action que vous aimeriez accomplir et de ses effets. Par exemple : « Qu'est-ce que cela donnerait si je m'exerçais au piano tous les jours pendant dix minutes ? » (Je rentrerais du bureau, me ferai une tasse de thé et me mettrai au piano. Je finirais par connaître une chanson. J'aurais du plaisir à jouer. Cela serait du temps pour moi, ...).

Marilee Adams³⁴, donne une liste des 12 questions³⁵ les plus efficaces pour le succès:

- Qu'est-ce que je veux ?
- Quels sont mes choix ?
- Qu'est-ce que je présume ?
- De quoi suis-je responsable ?
- Comment puis-je penser différemment de ceci ?
- Qu'est-ce que l'autre pense, ressent, nécessite, désire ?
- Qu'est-ce que je ne vois pas ou que j'évite ?
- Que puis-je apprendre de cette personne ou situation, de cette erreur ou cet échec, de ce succès ?
- Quelles sont les actions qui font le plus de sens ?
- Quelles questions devrais-je (me) poser (aux autres) ?
- Comment transformer ceci en une situation gagnant-gagnant ?
- Qu'est-ce qui est possible ?

Ce sont là de bonnes questions, n'est-ce pas ?

A vous de jouer !

- Prenez l'habitude de vous poser la question suivante: « Quelle(s) question(s) puis-je me (lui) poser pour penser ou réagir différemment ? » ou « Quelle(s) serai(en)t la/les question(s) efficace(s) dans ce contexte ?
- Pratiquez souvent les questions de Marilee Adams sur toute situation à laquelle vous êtes confronté. Notez éventuellement vos réponses par écrit dans votre cahier d'apprentissage et revenez plusieurs fois sur le sujet. Observez ce qui change dans votre perception, dans votre manière de réagir. Conservez ces questions dans votre Smartphone, votre portefeuille, sur un tableau,... pour y avoir accès le plus facilement possible.
- Pratiquez une des questions efficaces proposées ci-dessus jusqu'à ce qu'elle fasse naturellement partie de vos habitudes. Et puis prenez une nouvelle question à intégrer.

Cela vous semblera très bizarre au début et vous vous sentirez un peu bête parfois. Vous obtiendrez parfois des réactions inattendues. C'est normal, vous serez en train d'apprendre à acquérir de la fluidité, de la profondeur et du naturel dans vos questions.

Apprenez à écouter attentivement les réponses !

Partie 2 : Visualisez votre rêve sous forme de film intérieur

Ce n'est qu'à travers l'imagination que l'on prend conscience de ce que le monde pourrait être.

Bertrand Russell

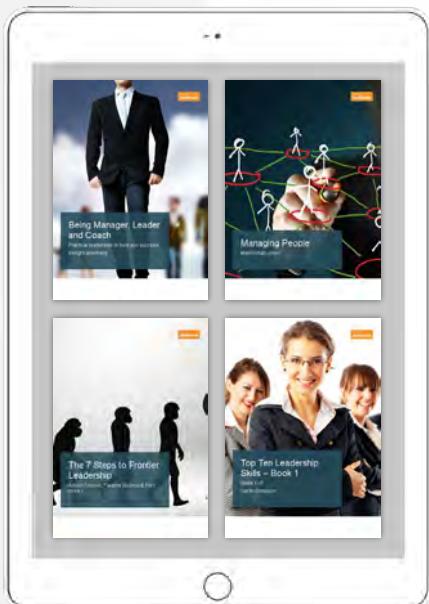
Les films que vous vous faites ont une incidence importante sur vos expériences.

Dans les chapitres qui suivent, apprenez à développer un mental visuel pour dynamiser votre réussite:

- **Chapitre 5 : Vos scénarios**
- **Chapitre 6 : La journée parfaite**
- **Chapitre 7 : Faites comme si**

La visualisation : une pratique naturelle

L'être humain se base beaucoup sur sa perception visuelle pour faire sens du monde, pour s'orienter dans l'espace (réel ou virtuel), pour identifier les structures récurrentes, pour penser, pour créer, pour communiquer. La visualisation est une pratique naturelle qui a un effet puissant sur nos émotions et dès lors sur notre corps et notre système immunitaire.



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

[Download now](#)

bookboon

Il me suffit d'avoir une représentation mentale d'une tablette de chocolat sur une assiette blanche pour commencer à saliver ! Si je change mentalement la couleur de l'assiette pour la mettre en noir ou que je la déplace en esprit vers le bas et vers ma droite, j'ai une réaction de dégoût !

Imaginez un instant ceci : vous allez dans votre cuisine, vous prenez un couteau bien aiguisé et un citron. Vous coupez le citron en deux et il y a un peu de jus qui gicle. Vous déposez le couteau et vous prenez un demi-citron en main. Vous portez le demi-citron à votre bouche et vous mordez à pleines dents dedans ! Que ressentez-vous ? Il est probable que vous ayez réagi à l'acidité du fruit en salivant et/ou en faisant une grimace ! Rappelez-vous du jour où quelqu'un a fait grincer une craie sur le tableau noir. Si vous êtes comme moi, vous aurez frissonné ou grimacé à ce souvenir. Vous n'avez pourtant fait qu'utiliser votre représentation mentale !

En utilisant notre imagination et en créant des images mentales, nous stimulons notre créativité et nous déclençons des processus neurologiques qui nous amènent, sans que l'on y réfléchisse, vers l'accomplissement de ce que nous avons imaginé. L'imagination a une fonction évolutionnaire. Elle nous permet d'entrevoir des solutions possibles pour atteindre nos objectifs ou éviter les dangers.

Une technique de génie

La visualisation est la composante principale de l'imagination. De nombreux génies, comme Albert Einstein, Léonard de Vinci, Walt Disney, Nikola Tesla et Wolfgang Amadeus Mozart, attribuent leur talent créatif à la capacité exceptionnelle de visualiser. Pour Albert Einstein, « *L'imagination est plus importante que la connaissance car la connaissance est limitée alors que l'imagination englobe le monde entier, stimule le progrès, suscite l'évolution.* » Einstein dit qu'on ne peut pas comprendre une situation si on ne peut pas la mettre en images. Alain Thiry³⁶, spécialiste de l'apprentissage, confirme l'importance de transcrire en images ce que l'on souhaite comprendre et, dès lors, retenir.

La visualisation est aussi utilisée comme technique mnémotechnique puissante depuis l'antiquité, grâce notamment au concept de « loci » (lieux). Il s'agit de mémoriser des listes d'éléments en les associant au souvenir de lieux déjà bien connus. Au 16ème siècle, on parlera de « palais de mémoire. » Les images mentales utilisées doivent être inhabituelles, frappantes et avoir une connection émotionnelle.

Une partenaire dans l'excellence sportive

Les psychologues du sport enseignent la visualisation pour aider les sportifs à améliorer leur prestations. De nombreux exemples illustrent comment la visualisation a soutenu le développement de compétences physiques, la préparation psychologique, la motivation et la gestion du stress.

Des gymnastes³⁷ doivent apprendre un nouveau mouvement. Ils sont répartis en deux groupes.

- Le groupe A doit se visualiser en train d'accomplir le mouvement en question.
- Le groupe B ne reçoit pas d'instructions.
- Quelques semaines plus tard, quand le moment est venu pour les gymnastes d'effectuer ce mouvement, sans le bénéfice de pratique physique précédente, le groupe A possède un taux de succès de 50-60 %. Le groupe B, qui n'avait pas reçu d'instructions, obtient un taux de réussite initial de 10 % seulement.

Dans un autre exemple du même article, une équipe de basketball est divisée en deux et reçoit des instructions pour l'entraînement de chaque sous-groupe. Lorsque l'on compare les résultats de l'entraînement, les joueurs s'étant exercé mentalement, par la visualisation, réussissent plus de paniers que les joueurs s'étant entraîné physiquement.

Une allié thérapeutique de taille

Dans le travail thérapeutique, aussi, la visualisation est un allié précieux, particulièrement sous forme de rêve guidé. Visualiser des résultats futurs stimule et mobilise l'activité du système nerveux (conscient et inconscient) dans le présent. Certaines formes de visualisation ont démontré qu'elles pouvaient stimuler le fonctionnement du système immunitaire ainsi que d'autres processus de guérison. Par la visualisation, notamment, nous pouvons influencer de manière significative nos croyances et attitudes. A leur tour, nos croyances et attitudes influencent nos émotions qui ont un impact sur notre santé.

En ergothérapie, la visualisation est utilisée chez les patients pour les aider à recouvrer plus rapidement l'usage de leurs membres. Il s'agit de s'entraîner mentalement en visualisant les différentes étapes du geste à (ré)-apprendre. Les ergothérapeutes constatent que les progrès sont généralement plus rapides, plus durables et plus étendus lorsque le patient utilise pleinement le potentiel de la visualisation mentale dans la rééducation.



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

Download now

bookboon

Un outil efficace de préparation, de planification et de modification de comportement

Une étude a été réalisée auprès de rescapés d'accidents d'avion pour comprendre comment ces personnes étaient sorties de l'épave, souvent indemnes, alors qu'il n'y a pas beaucoup de préparation possible pour cela.

La réponse la plus commune à cette question était que les survivants avaient effectué en boucle « une répétition générale » dans laquelle ils se visualisaient en train de défaire leur ceinture de sécurité, de se dégager de leur siège, de se rendre calmement vers la sortie la plus proche, de sauter sur le toboggan, etc, jusqu'à ce qu'ils aient l'impression d'avoir accompli ces actions de nombreuses fois auparavant. Durant l'accident, au milieu du chaos et de la confusion, ils n'ont pas perdu de temps ni de réflexion à ce qu'ils devaient faire. Ils s'étaient programmés à réagir automatiquement !

Quant à moi, la première fois que j'ai effectué cet exercice mental, je me suis rendu compte que je ne savais pas si le gilet de sauvetage était emballé ou non. Cela m'a permis d'introduire dans ma routine, la nécessité de sortir le gilet de son emballage. Je suis plus confiante, dès lors, que je garderai plus facilement le calme et que je gagnerai quelques millisecondes vitales si cela devait s'avérer nécessaire.

Comment faites-vous pour ne rien oublier dans vos bagages ? Vous partez avec un groupe d'amis à la montagne en hiver : Pour ne rien oublier, vous vous visualisez dans les différentes activités possibles (randonnée, ski, après-ski, jeux, restaurant,...) et vous en déduisez votre liste de choses à préparer. Ou alors vous vous imaginez de la tête au pied avec les vêtements dont vous pourriez avoir besoin lors du voyage, la nuit, le jour,... Vous utilisez la visualisation pour planifier !

Apprenez à voir avec l'esprit

C'est obligatoire, notre cerveau doit visualiser pour répondre à des questions telles que « De quelle couleur était le café du matin » ? Cela se fait très rapidement et l'on n'a pas toujours conscience de l'image projetée sur notre écran mental.

Pour observer cela chez vous, fermez les yeux et imaginez vos dernières vacances en vous focalisant sur les aspects visuels des itinéraires, des paysages, des activités, des personnes avec vous. Si vous étiez à la plage :

- Quelle est la couleur et la brillance du sable, du ciel, de la mer, du soleil ? Quelles sont les nuances de bleu, de gris, de vert de l'eau ? Quelle est la qualité des couleurs ?
- Quelle est la qualité de l'image intérieure ? Est-elle panoramique, encadrée, petite, grande ?
- Est-ce une image, une série de scènes, un film ? Où se trouve-t-elle et à quelle distance : en face de vous, au-dessus, à gauche et en bas, à droite et en haut ? Tout, tout près ou très loin ?
- Les détails sont-ils très précis ou plutôt flous ?

Pouvez-vous transformer ces images en noir et blanc ? Les déplacer ? Les rendre plus petites ou plus grandes ?

Vous percevez sans doute d'autres informations en même temps : des sensations physiques (la chaleur du sable, la fraîcheur de l'eau,...), votre ressenti émotionnel (le plaisir, l'insouciance,...), des données auditives (le cri des mouettes, le son des vagues). C'est très bien ! Plus vous combinez des registres différents, plus vous intensifiez votre expérience (négativement ou positivement !).

Pour développer vos capacités visuelles mentales

- Prenez un objet, n'importe lequel, stylo, livre, téléphone, tasse,...
- Observez-le attentivement et imprégnez-vous en bien.
- Fermez les yeux et recréez l'objet en images. Cela sera plus ou moins détaillé, peu importe.
- Ouvrez les yeux et observez à nouveau l'objet.
- Fermez les yeux pour compléter l'image interne que vous avez de l'objet.
- Si votre représentation reste floue et indistincte, précisez-la un peu sans chercher la copie parfaite.
- L'idée est de savoir faire revivre en vous avec vos yeux intérieurs ce que vous avez perçu avec vos yeux extérieurs.

Astuce : Pour donner mon numéro de téléphone dans une langue étrangère, je le projette sur mon écran mental en veillant à ce que les chiffres soient grands, nets et visibles. Je le lis ensuite à haute voix dans la langue cible. C'est beaucoup plus confortable et rapide que de faire ce travail de manière auditive.

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 vest, while the other has dark hair and is wearing a pink scarf. The Harvard ManageMentor logo is in the bottom left corner, and the Atos logo is in the bottom right corner.

5 Vos scénarios

Il faut visualiser son rêve sous forme de film intérieur.

Robert Dilts

Pauline appréhende l'entretien de performance prévu avec son manager. Elle se sent très nerveuse et en manque de confiance. Elle a pourtant fourni du bon travail. Elle ne peut s'empêcher d'imaginer le pire : son chef a décidé de la licencier et Pauline se voit déjà faire ses caisses et être accompagnée jusqu'à la sortie par les gardes de sécurités, comme dans un film américain. Plus elle y pense, plus elle devient nerveuse. Ses mains sont de plus en plus moites. Son front perle de sueur. Son cœur bat la chamade. Pourquoi se met-elle toujours dans ces états ?

Pauline utilise inconsciemment son imagination de manière limitante. Avec le scénario de l'échec, elle se met dans un état de stress, de manque de confiance en elle-même et en son chef. Elle imagine un scénario catastrophique à l'avance. Elle revit en boucle ce scénario qui la déstabilise de plus en plus.

Comment pensez-vous que l'entretien lui-même se déroule ?

Il y a fort à parier qu'elle prenne une position défensive, de justification (mettant en avant ses erreurs) ou de fuite et que son chef trouve qu'elle manque de confiance en elle et qu'il ne peut pas vraiment lui donner plus de responsabilités. De ce fait, la perception de Pauline par son manager commence à influencer le parcours professionnel de celle-ci. Etant perçue comme manquant de confiance en elle, elle ne reçoit pas de nouvelles responsabilités. Ce qui fait baisser la confiance que Pauline peut avoir en ses capacités. Ce qui renforce l'opinion du manager qui lui donne encore moins de responsabilités, contrôle de plus en plus son travail et trouve de plus en plus d'erreurs. C'est l'effet Golem : les attentes faibles s'accompagnent de prestations faibles, soit l'effet inverse de Pygmalion.³⁸

Le scénario de Pauline a établi à l'avance que son entretien de performance se déroulerait mal. Son anticipation négative du futur lui donne de l'anxiété et la met dans un état de stress et de faiblesse.

Dans quelle disposition d'esprit serait Pauline si son scénario avait des prédictions positives du déroulement de l'entretien ? Elle serait certainement plus en confiance, n'est-ce pas ? Sans doute qu'elle s'exprimerait avec plus d'assurance et de clarté. Qu'elle mettrait en avant ses réussites et l'acquis positif de ses échecs plutôt que de perdre son énergie dans la justification. Et probablement que son manager serait plus convaincu des compétences de Pauline. Il ne s'agit ici bien sûr pas de commettre des affabulations irréalistes et mythomanes ! Une bonne préparation objective, chiffrée et basée sur des faits concrets demeure essentielle dans l'entretien de performance.

Un manager dans une administration fédérale me parle de son malaise vis-à-vis de son adjoint avec lequel la relation est tendue, presque hostile. Le manager souhaite évoluer vers une relation de partenariat qui ne semble pas possible à ce moment là. Je lui demande comment il aimerait que l'entretien se déroule : son attitude, son ressenti, sa manière de s'exprimer, comment il souhaite que l'adjoint réagisse, etc. Je lui propose de visualiser mentalement le film idéal de cet entretien, en tenant compte que des éléments inattendus puissent survenir (comme des réactions de son adjoint) et de s'imaginer être plein de créativité et de ressources pour y répondre le mieux possible pour le bien de toutes les parties concernées. Nous faisons par ailleurs attention à l'influence du lieu sur l'entretien et le manager choisit une première rencontre informelle à une table de la cantine. L'entretien se déroule extrêmement bien – comparativement aux entretiens précédents – et la relation peut être déminée pour prendre un tournant positif.

A vous de jouer !

5.1 Identifiez la nature de vos scénarios

Et vous ? Savez-vous si vos scénarios sont plutôt limitant ou dynamisant ?

5.1.1. En vous levant ce matin, comment avez-vous vécu à l'avance votre journée de travail ? En vous lamentant de ce que votre directeur pourrait bien inventer comme tâche inutile et évidemment urgente ? En désespérant de devoir collaborer avec un tel qui est vraiment complètement bouché ? En vous imaginant bloqué dans le trafic pendant des heures alors que vous avez une réunion super importante ? Ou bien, au contraire, vous êtes vous levé plein d'enthousiasme pour cette tâche super importante que vous allez accomplir ? Ou encore avec de la curiosité vis-à-vis de ce collègue dont vous n'avez pas encore compris comment il fonctionnait ? Voir en vous imaginant mille manières de dire non à votre directeur sans qu'il en prenne ombrage pour que vous puissiez vous consacrer aux tâches réellement importantes ?

5.1.2. Prenez un événement récent dans votre vie que vous avez pu anticiper : un entretien, une réunion, une formation, un travail de groupe, une urgence, un match de tennis, un déménagement, une présentation orale,... **Comment avez-vous imaginé que cette activité se déroulerait ?** Quel aurait été le titre du film que vous vous faisiez ? Quelle était la nature du film : thriller, catastrophe, comédie romantique, saga familiale, drame, comédie... ? Quels étaient les scènes clefs, les personnages impliqués, leurs attitudes et réactions ? Quelles étaient vos réactions, vos commentaires lorsque vous projetez ce film mental ? C'était plutôt confortable ? Plutôt inconfortable ? Êtes-vous sceptique ou confiant sur le résultat ?

Ensuite comparez ce film avec le déroulement de l'activité en elle-même : Qu'est-ce qui est semblable ? Différent ? En quoi votre préparation mentale a été utile, dynamisante ou au contraire limitante ? Comment ferez-vous différemment la prochaine fois ?

5.1.3. Choisissez à présent un scénario différent des deux autres, à savoir que s'ils étaient tous les deux limitants, prenez un film dynamisant. Et s'ils étaient dynamisants, prenez un scénario limitant. Quelle est la différence qui fait la différence ? Comment intégrer cela dans vos compétences de scénariste ?

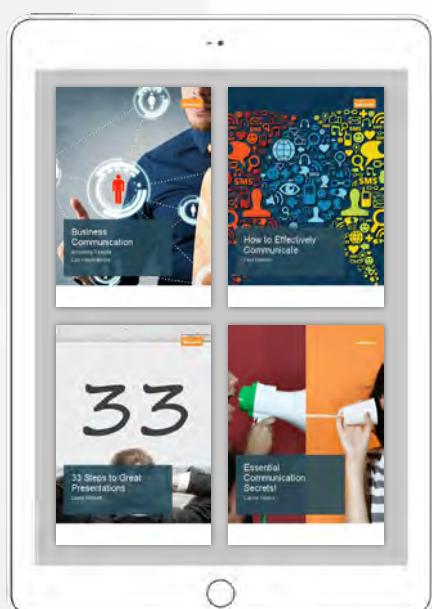
Une professeure en Littératures modernes comparées m'a fait la remarque que mon examen oral avait été « très agréable et fort intéressant ». Elle m'a attribué la note de 16/20 alors que je n'avais pas pu répondre à toutes les questions de manière complète. J'avais par contre fort bien retenu qu'elle avait à cœur que l'on lise et que l'on puisse s'exprimer sur nos lectures. J'avais donc créé des fiches de lecture pour me rappeler des ouvrages lus et surtout je m'étais entraînée mentalement à parler de ces livres comme si j'étais à l'examen. J'ai imaginé les questions et les réponses et je me suis vue décrivant passionnément et avec lucidité ces livres – que j'en aie apprécié la lecture ou pas. Une de mes collègues de cours avait lu au moins autant que moi et connaissait mieux sa matière. Toutefois, elle n'a pas fait de fiches de lecture et ne s'est pas entraînée à passer l'examen comme je l'avais fait. Dès la première question de la Prof., « Qu'avez-vous lu ? », je me suis lancée dans un discours passionné, alors que ma collègue a perdu ses moyens et raté l'examen.

5.2 Préparez-vous mentalement avant toute activité

Préparez-vous mentalement avant de pratiquer un sport, un hobby, pour tout entretien, présentation ou réunion. Repassez-vous le film en continu.

Ecrivez le scénario idéal

Choisissez une situation future qui, normalement vous met en stress (légèrement inconfortable pour vous familiariser avec la technique et en observer les effets).



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

Download now

bookboon

Décidez ce que vous souhaitez comme résultat – soyez réaliste ! Par exemple, l'entretien se passe super bien. Le chef reconnaît mon investissement et mon travail. Je m'exprime clairement et j'exsude la confiance. Je présente avec enthousiasme mes réussites. Là où le chef émet des critiques, je peux l'entendre et en apprendre quelque chose. Je le rassure et, si je trouve qu'il se trompe, j'argumente avec des faits et des exemples concrets.

Donnez un titre à la situation comme si c'était un film : « Le meilleur entretien de ma vie ».

Inspirez et expirez tranquillement. Entrez dans la rêverie de votre film depuis le moment avant que le film ne commence jusqu'au moment du générique avec les applaudissements du public (autant en faire un succès de foule !).

Imaginez et ressentez ce qui se passe durant le film :

- A travers vos propres yeux, comme si vous en étiez le héros. (C'est possible pour vous.)
- A travers le regard d'un observateur qui aimerait être à la place du héros (C'est souhaitable pour vous.)
- En vous imaginant parlant comme si vous y étiez.
- En vous imaginant agissant comme si vous y étiez.

Imaginez tout le processus et les différentes phases du film comme si vous étiez la personne idéale pour un déroulement idéal du film. Imaginez que vous réagissez de la meilleure manière possible en fonction de ce qui se présente à vous.

Répétez cet exercice plusieurs fois par jour, ainsi que des variantes multiples jusqu'à ce que cela devienne un automatisme.

Avant un combat, le champion du monde poids lourd, Mohammed Ali, avait l'habitude de visualiser comment il aborderait le combat, mouvement après mouvement, round après round. Dès qu'il était clair pour lui comment il battrait son opposant, il annonçait au cours d'une conférence de presse dans quel round et de quelle manière il gagnerait. Ses prédictions n'étaient pas des vantardises et se sont réalisées. Ali partageait avec clarté sa vision du résultat qu'il souhaitait obtenir³⁹.

5.3 Prenez en compte les imprévus

Intégrez dans votre préparation que le scénario ne se déroule pas comme prévu ! Imaginez que, quoi qu'il arrive, vous avez accès à toutes vos compétences, ressources mentales, émotionnelles et physiques pour réagir de la meilleure manière possible à la situation telle qu'elle se présente.

Pour renforcer les aspects positifs de votre scénario et pour vous libérer des résidus négatifs, pensez à utiliser l'EFT⁴⁰ lorsque vous passez votre scénario en revue. Par ailleurs, n'hésitez pas à poser le bout de vos doigts sur l'éminence thénar du pouce : c'est un bon truc anti-stress.





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

Download now

bookboon

6 La journée parfaite

L'imagination est tout ce qui importe. C'est l'aperçu des futures attractions de la vie.

Albert Einstein

Une autre pratique liée à la visualisation de vos rêves sous forme de film intérieur est le magnifique exercice de la journée parfaite. Si vous vivez des journées monotones et que vous attendez avec impatience le week-end pour enfin vivre, il est temps de changer cela ! Vous devriez vous réjouir de chaque journée.

« Quand tu te réveilles le matin, Winnie », demande Porcinet, « Quelle est la première chose que tu te dis ? ». « Qu'est-ce qu'il y a pour le petit déjeuner ? », dit Winnie. « Que dis-tu, Porcinet ? » « Je me dis : « Je me demande ce qui va se passer d'excitant aujourd'hui », dit Porcinet. Winnie hoche la tête pensivement. « C'est la même chose », dit-il⁴¹.

Rappelez-vous les gymnastes qui s'entraînaient mentalement. Il n'y a pas de raison que nous ne puissions nous entraîner mentalement à vivre des moments parfaits, voire des journées parfaites. Créez pour cela un plan, scène par scène, haut en couleurs et en sensations, du déroulement de la (ou les) journée(s) parfaite(s). Vous ciblez ainsi aussi les opportunités professionnelles et professionnelles qui vous conviennent le mieux.

Comment définir votre journée parfaite ?

Voici quelques questions pour vous aider à identifier les éléments clefs de votre journée parfaite:

- Dans quel environnement vous trouvez-vous ?
- A quelle heures vous levez-vous, spontanément, plein d'énergie, de curiosité et d'envie ... ? Que faites-vous en vous réveillant ?
- Avec quel type de personnes vous trouvez-vous ? (profil, personnalité, liens, nombre, ...)
- Que portez-vous comme vêtements ?
- Quelles sont vos interactions ? A quoi ressemblent-elles ?
- Quelles sont vos contributions de la journée ?
- Quelles sont les tâches que vous effectuez ? Comment vous déplacez-vous ?
- Comment vous sentez-vous tout au long de la journée ?
- Qu'est-ce qui vous passionne ?

A vous de jouer !

6.1 Le scénario de votre journée

Si vous en avez l'occasion, décrivez votre journée parfaite à un ami encourageant, qui prendra des notes en vous écoutant. Votre ami pourra vous aider à dénicher les éléments qui seraient éventuellement encore limitants et aussi à ajouter de l'extraordinaire dans votre vie. Si vous êtes seul pour l'exercice, enregistrez-vous ou décrivez la journée dans votre cahier d'apprentissage.

David, qui m'a montré la technique de la journée parfaite, m'a dit qu'il avait, lui, rêvé de coacher des célébrités hollywoodiennes alors qu'il ne connaissait personne dans ce milieu et n'habitait pas aux Etats-Unis à l'époque. Son défi s'est réalisé, ce qu'il a trouvé génial ! Par contre, il n'a pas trop aimé coacher ces stars et il s'est mis à faire un autre rêve de journée parfaite.

Quelques conseils importants

Ajoutez une pointe de fantaisie, d'exceptionnel dans votre journée, pour la rendre encore plus motivante.

Faites dérouler le film en boucle, puis oubliez-le. Lâchez prise sur l'aboutissement éventuel de cette journée en laissant votre inconscient prendre votre rêve intérieur en main. Vous donnez la direction et le ressenti, votre inconscient s'occupe du reste. Comme le dit Tiger Woods, un golfeur américain professionnel : « Je me sors de l'équation et je laisse l'entraînement prendre le relais. ».

N'introduisez pas d'éléments trop spécifiques comme des noms propres ou des marques. Pensez plutôt en termes de ressenti et d'expérience. Soyez malgré tout concret. Par exemple, imaginez que vous avez beaucoup de plaisir à travailler est bien mais il est utile de préciser que vous êtes en interaction avec des personnes si c'est cela que vous aimez. Ne soyez toutefois pas spécifique au point que l'interaction se fasse avec un certain Pierre ou votre meilleure amie Sophie.

Pensez votre journée au temps présent et associez-la le plus possible avec un ressenti agréable et intense.

Veillez à ce que votre monologue intérieur dynamise votre rêve, plutôt qu'il ne soit critique ou cynique.

Avant d'entamer une formation, je m'imagine le scénario de la journée, en particulier le démarrage. Même si je ne connais pas les participants, j'imagine leurs visages souriants, pleins d'enthousiasme, curieux, partageant leur expérience. Je m'imagine m'exprimer clairement, avec facilité et passion. J'imagine que nous avons des échanges passionnants sur le thème de la formation, que le programme se déroule juste comme il faut, avec suffisamment de contenu, suffisamment d'exercices, suffisamment de prise de conscience, etc. Généralement, après ce travail mental de préparation, je me sens fluide, enthousiaste, souriante. Je réagis beaucoup mieux que quand je m'imagine le pire !

7 Faire « comme si »

Agissez comme s'il était impossible d'échouer.

Winston Churchill

Une expression courante en anglais est « *Fake it till you make it* » (fais semblant jusqu'à le devenir). En faisant semblant d'avoir confiance en soi, on génère des résultats positifs qui nous donnent confiance. « *Vous pouvez simuler n'importe quoi et en acquérir la maîtrise* » disait le thérapeute Milton Erickson.

Le cadre de référence « Faire comme si » est un processus par lequel un individu ou groupe agit comme si la disposition d'esprit souhaitée ou le résultat recherché était déjà atteint, ou par lequel un individu ou groupe prétend être quelqu'un d'autre ou une autre entité. C'est un moyen puissant pour aider les gens à identifier et à enrichir leur perception du monde, à influencer leurs états d'esprit futurs. C'est aussi utile pour aider les gens à dépasser les résistances et les obstacles dans leur perception du monde⁴².

Par exemple, si quelqu'un dit « *je ne peux pas parler en public sans rougir* », on pourra l'aider à reformuler sa pensée en lui posant l'une ou l'autre des questions suivantes :

- « Que se passerait-il si tu savais *parler en public sans rougir* »
- « Fais comme si tu pouvais *parler en public sans rougir*, comment cela serait-il ? »
- « Si tu étais déjà capable de *parler en public sans rougir*, que serais-tu en train de faire ? ».



Discover our eBooks on
Time Management Skills
and hundreds more

Download now

bookboon

Dans un des épisodes du documentaire « Call Center »⁴³ qui suit sur le vif les tribulations du personnel d'un calls center au Pays de Galles, un team leader donne un cours de motivation à la vente qui débute ainsi : « Je m'imagine assis à un immense bureau de luxe, dans un bureau spacieux et lumineux avec une secrétaire personnelle qui m'apporte le thé. Ce n'est pas vrai, mais comme je me l'imagine, je prends de plus en plus confiance en moi. Je sens que j'ai de la valeur puisque mon bureau est luxueux et que ce que j'ai à vendre est populaire. »

En m'imaginant faire ce que j'ai envie de réaliser mais dont je ne crois pas être capable, je modifie ma perception des limites de la réalité. J'exploite plus efficacement mon imagination et ma capacité à résoudre des problèmes. Je dépasse les frontières de mon histoire personnelle, de mon système de valeurs, de mon « ego ». Et, ce faisant, je découvre que mon « Je » est plutôt un processus,⁴⁴ une série d'étapes et d'états, une fonction, plutôt qu'un « sujet » immuable. J'apprends aussi comment les autres fonctionnent en agissant et en pensant « comme si » j'étais eux.

Je rends visite à une amie et l'on se met à parler du marché local qui a lieu à ce moment là. Mon amie, qui adore cuisiner, me décrit la cuisson du filet de cabillaud sur peau. D'habitude j'aurais décroché au moment où elle demande au poissonnier du marché un filet de cabillaud sur peau (mon amie aime donner des détails), mais cette fois-ci je me mets à visualiser les différentes étapes de la recette. J'en ai la salive à la bouche car je m'imagine être un des chefs de la série de Gordon Ramsay « Hell's Kitchen » et que j'y ajoute les effets sonores comme le grésillement de la poêle et des effets gustatifs (le croquant de la peau, la tendresse de la chair). Je me rappelle fort bien le processus de cuisson, or je n'ai fait aucun effort pour cela.



A vous de jouer !**7.1 Exercice proposé par Robert Dilts**

- Pensez à un objectif ou à une situation pour lesquels vous éprouvez de l'incertitude. Ecrivez (ou dites à votre mentor) ce qui vous met dans l'incertitude : « *Ce n'est pas possible pour moi de...* », « *Je ne suis pas capable...* », « *Je ne mérite pas de....* »
- Encouragez-vous à imaginer : « *Que se passerait-il si c'était possible/vous étiez capable/vous méritiez... ?* » – notez quelques mots clefs.
- Encouragez-vous à vous imaginer en train d'agir comme si c'était possible/vous étiez capable/vous méritiez. Comment cela serait-il ? » Notez quelques mots clefs.
- Imaginez que vous ayez déjà géré les différents aspects de votre croyance que ce n'est pas possible/vous n'êtes pas capable/vous ne méritez pas. *Que penseriez-vous, feriez-vous, croiriez-vous différemment ?*
- Si d'autres objections ou interférences se présentent, Agissez comme si vous aviez déjà résolu cette interférence ou objection. *Comment réagissez-vous différemment ?*

7.2 L'interview de la réussite

« Une grande part de mon succès est attribuable à ma capacité de me convaincre que je peux réussir quelque chose, même si je n'y connais rien. » Anthony Robbins

Après avoir défini la situation recherchée, imaginez que vous êtes cinq ans plus tard et que vous avez réalisé votre objectif depuis longtemps. Vous êtes interviewé pour partager le secret de votre succès. Répondez aux questions ci-dessous. Notez et datez vos réponses dans le cahier d'apprentissage.

1. Quel était votre plus grand obstacle/défi pour atteindre votre objectif ?
2. Comment avez-vous surmonté cela ?
3. Revenant en arrière sur la manière dont vous avez réussi, quand vous avez démarré, quelle est la première chose que vous avez faite ?
4. Et puis qu'avez-vous fait ?
5. Et puis qu'avez-vous fait ? Et où cela vous a-t'il mené ? (répétition voulue de la question)
6. Quelle était la prochaine grande étape pour vous ?
7. Identifiez trois clefs pour votre succès – quelles sont elles ?
8. Quel autre conseil auriez-vous voulu vous donner à l'époque ? Que vous seriez-vous dit ?

7.3 La démarche du gagnant

Faites « comme si » aussi en adoptant la démarche et la posture appropriées à l'obtention de vos objectifs.

Si, par exemple, il vous manque de l'assurance en vous pour atteindre votre objectif, pensez à quelqu'un qui a beaucoup d'assurance. Comment se déplace-t-il ? Quel est son port de tête ? La cadence de sa démarche ? La longueur de ses pas ? Que font les mains ?

Observez les gens dans la rue, dans le métro, dans les couloirs de votre bureau,... Quels sont ceux qui montrent de l'assurance dans leur démarche ? Quels sont ceux qui semblent moins fortunés dans leurs entreprises ? Comment les reconnaissiez-vous ? Que pouvez-vous changer dans votre manière de vous déplacer pour être plus visiblement confiants ?

Pratiquez cette démarche devant un miroir, d'abord de manière très exagérée et très lentement pour bien en percevoir les nuances.

Pratiquez cette démarche quand vous vous déplacez dans la rue pour vous y habituer. Et puis bien sûr avant (et pendant) toute activité en lien avec votre objectif – afin de mieux saisir les opportunités qui ne manqueront pas de se présenter.

Les conclusions de la chercheuse en langage non-verbal, Amy Cuddy⁴⁵ sur l'influence de la posture sur la confiance ne manqueront pas de vous intéresser (en anglais).

An advertisement for Atos and Harvard ManageMentor. The top half features the text "Imagine your future Invest today" in bold black and blue font. Below this, a smaller text reads: "Atos is pleased to offer you an exciting opportunity to invest in your management and leadership development." To the left, a red circle contains the "HARVARD ManageMentor" logo. In the background, two women are shown working together at a desk, looking at a laptop screen. The Atos logo is prominently displayed in large white letters across the bottom right of the image.

**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

Partie 3 : Faites des dépôts de confiance

(...) permet à mon regard de te dire ton importance.

Jacques Salomé

De l'école et de nos parents, nous avons souvent appris à faire mieux, toujours mieux, à nous conformer aux normes et à être très critiques vis-à-vis de nous-mêmes. Notre cerveau étant déjà programmé à voir surtout ce qui est négatif (dangereux), nous avons tendance à focaliser sur ce que nous avons fait de mal, ce que nous n'avons pas encore fait ou réussi, ce qu'il nous reste à accomplir, ce qu'il nous manque, etc.

Cette ambition de mieux faire est utile quand elle nous pousse vers l'avant, qu'elle nous sort du lit, du canapé, qu'elle nous stimule à sortir de notre zone de confort, à aller conquérir le monde extérieur. Elle peut être destructrice si elle est accompagnée d'une autocritique virulente et constante.

Vous découvrirez comment faire des dépôts de confiance dans les chapitres 8 à 10:

- **Chapitre 8 : La gratitude attitude**
- **Chapitre 9 : Un compliment par jour, en forme toujours**
- **Chapitre 10 : Un journal pour apprendre**

Gianna est une femme d'origine italienne, extrêmement intelligente, sophistiquée, séduisante, et détentrice de nombreux diplômes. Au moment où je la rencontre, elle se sent dans une impasse professionnelle et elle cherche à re-donner un sens à son activité. Elle est très orientée dans la réalisation à court-terme de tâches, d'e-mails, de coups de fil, sans qu'elle n'ait de vue claire sur l'ensemble des dossiers qu'elle gère et sans recul par rapport à sa carrière. Gianna est très exigeante vis-à-vis d'elle-même et tout ce qu'elle fait doit être accompli parfaitement, immédiatement. Elle est dans un mode « toujours plus loin, toujours mieux, jamais assez » sans prendre conscience du chemin parcouru. Elle a oublié qu'elle a acquis son savoir, ses compétences et son expérience au fil du temps, par les expériences autant positives que négatives qui l'ont construite. Mon travail consiste à l'aider à prendre conscience de sa ligne du temps : à reconnaître les expériences acquises et à découvrir que son avenir se construit chaque jour, petit à petit. Gianna apprend à donner une place plus juste à son critique intérieur et à être plus généreuse envers elle-même. Elle passe d'un langage d'obligation et d'interdiction (« il faut que... », « je dois... », « je ne peux pas... ») vers des choix et des permissions (« je choisis de... », « je peux... », « j'ai des options... »), ce qui la libère.

Parce que nous avons tendance à être attentifs aux fautes, aux dangers et aux manquements, nous avons d'autant plus besoin de nous aimer tels que nous sommes, de reconnaître nos qualités, de nous encourager positivement, de prendre conscience de tout ce que nous savons déjà faire, de nous accepter inconditionnellement. Il est urgent d'apprendre à avoir de la compassion pour soi-même, c'est-à-dire à reconnaître « notre fragilité et l'imperfection inhérente à la condition humaine⁴⁶. »

Le Dr. Bernie Siegel⁴⁷ confirme et propose d'injecter de l'amour dans notre rapport avec nous-mêmes car c'est ainsi que nous avons le plus de chance de bien vivre, même en étant gravement malades.

Sur le mur derrière mon bureau, j'ai accroché toute une série de diplômes et de certificats. Je suis fière de l'investissement que j'ai consenti pour me développer professionnellement et personnellement. Il y a un diplôme qui a une place d'honneur et dont je suis la plus fière. Je le décroche parfois pour le montrer à des clients qui souffrent de perfectionnisme ou d'un sens aigu de l'autocritique. Ce diplôme certifie que « **Dorothy Oger a satisfait à tous les critères nécessaires pour être certifiée « être humain ». Elle doit toutefois rester sous supervision.** » J'adore ce certificat parce qu'il me rappelle de m'aimer, de ne pas être si exigeante envers moi-même, bref d'avoir de la compassion. Cela me reconnecte avec un sens d'humanité partagée – de ne pas être seule. C'est là un composant essentiel de l'auto-compassion.



L'auto-compassion est plus efficace encore que la pleine conscience. Elle est de plus en plus reconnue comme une pratique essentielle pour accompagner tout processus d'évolution, de guérison et de bien-être. « **En se considérant avec bienveillance et en s'offrant un réconfort inconditionnel tout au long de son expérience d'humain, si ardue soit-elle, on évite de tomber dans les schémas destructeurs que sont la peur, les attitudes négatives et le sentiment d'isolement.** Par ailleurs, l'auto-compassion renforce les affects positifs comme la joie et l'optimisme. », Dr. Kristin Neff,⁴⁸ chercheuse experte en auto-compassion.

Dans l'esprit de la question efficace du chapitre 4, « Qu'ai-je fait de bien ? », je vous propose de faire des dépôts de confiance, à savoir d'accumuler les commentaires positifs sur vous-même et de maintenir un historique de vos réussites, quelles qu'elles soient. Cela vous permet:

- D'être conscient à la fois de vos compétences, de vos acquis et du processus d'apprentissage;
- De créer une couche de protection émotionnelle, comme une deuxième peau;
- D'expérimenter, d'explorer, de sortir plus facilement de votre zone de confort;
- D'être plus bienveillant vis-à-vis de vous-même et des autres;
- De vivre mieux avec vous-même tous les jours.

L'énergie va où l'attention se porte

Vous avez aussi sûrement appris qu'il était dangereux, en conduite automobile, de vous focaliser sur l'obstacle ? C'était, en tout cas, l'instruction reçue pour reculer en ligne droite entre deux rangées de poteaux et pour gérer les tournants en moto : « Regarde la trajectoire que tu veux suivre, plutôt que ce que tu veux éviter. ». « **Les obstacles sont ces choses effrayantes que vous voyez apparaître quand vous perdez de vue votre objectif.** » Henry Ford.

Plus vous portez attention à ce que vous voulez, à ce que vous faites déjà bien, à ce que vous aimez, plus vous décuplez votre énergie.

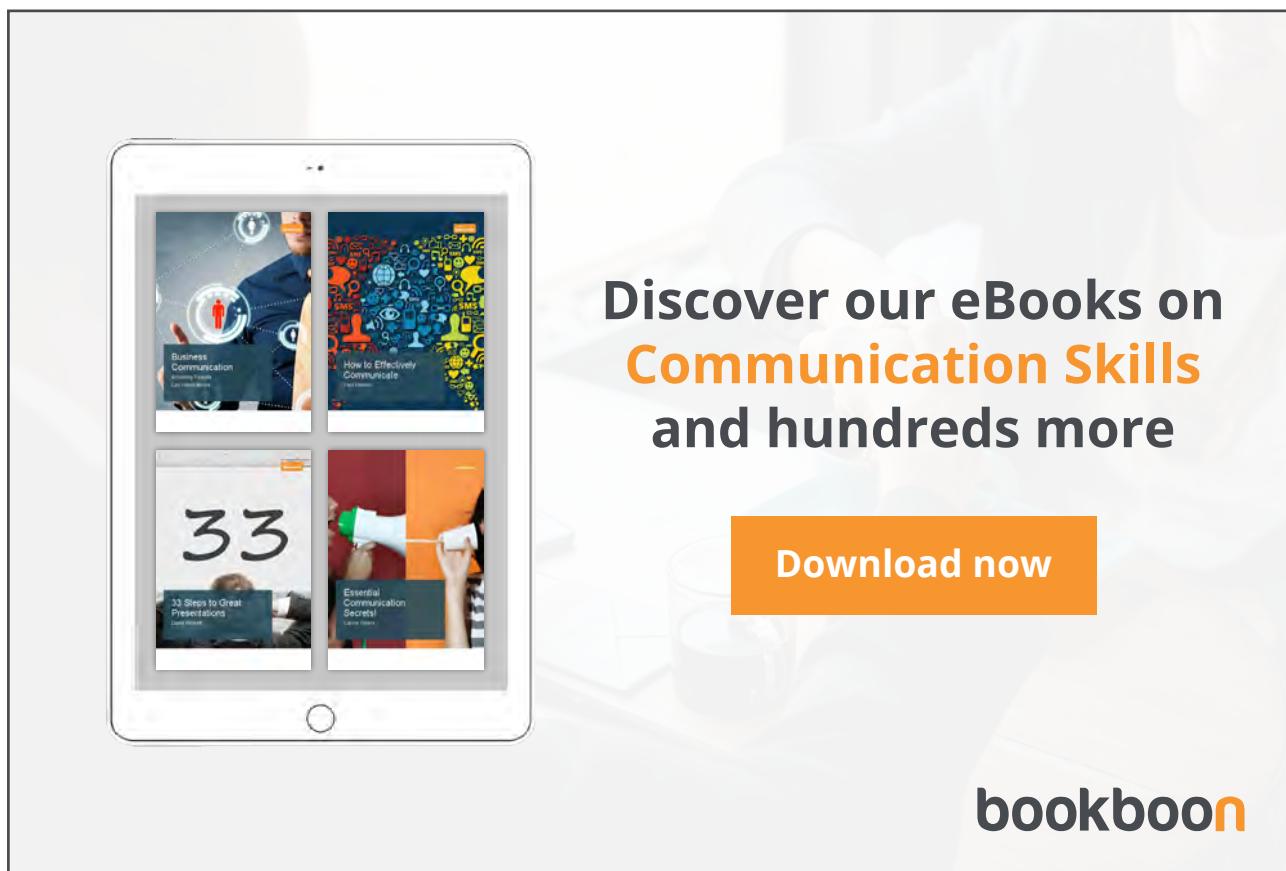
Le compte en banque émotionnel

Stephen Covey⁴⁹, auteur, notamment, du très célèbre « Les septes habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent », a introduit la métaphore du « compte en banque émotionnel ». On peut faire des dépôts ou des retraits qui, dans le cas du compte en banque émotionnel, consolident ou affaiblissent le lien entre les deux personnes impliquées dans la transaction.

Ainsi nous avons notre part de responsabilité si la relation avec quelqu'un se tend ou se brise. Et nous avons aussi notre part de responsabilité dans la capacité à développer des relations fortes, en pleine confiance, avec les autres. Ceci requiert que nous fassions des dépôts réguliers, à partir de notre intégrité et de notre empathie. Et que, nous nous excusions et corrigions l'erreur chaque fois que nous faisons un retrait.

Je vous propose d'étendre ce principe à vous-même, à savoir de faire des dépôts de confiance, d'empathie, d'intégrité sur votre propre compte en banque émotionnel, tout autant que sur celui des autres.

Votre compte en banque émotionnel, est-il plutôt à découvert ou plutôt en crédit ?



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

Download now

bookboon



Le signe de reconnaissance

Eric Berne, le développeur de l'Analyse transactionnelle, définit un signe de reconnaissance (ou stroke) comme « tout acte impliquant la reconnaissance de la présence d'autrui. »

En donnant à l'autre un signe de reconnaissance, je lui dis que je le vois, qu'il existe, que je sais qu'il est présent. Rien de pire que d'avoir l'impression d'être transparent ! On préfère un signe de reconnaissance négatif (critique) à ne rien recevoir du tout. Malheureusement, nous faisons souvent l'économie de signes de reconnaissance car nous nous sentons en pénurie. Cela veut dire que nous ne donnons pas de signes de reconnaissance, que nous n'en demandons pas ou que nous ne les acceptons pas.

Dans une étude de Emily Heaphy et Marcial Losada⁵⁰, ce qui fait la différence dans la réussite ou l'échec d'une équipe, c'est le nombre de commentaires positifs donnés (« je suis d'accord avec cela ») par rapport au nombre de commentaires négatifs (« je ne suis pas d'accord »). Le bon ratio est 5.6 commentaires positifs pour 1 commentaire négatif.

Vous donnez-vous des signes de reconnaissance positifs ? Votre monologue intérieur (chapitre 1) est-il de type plutôt dynamisant (« Je me débrouille bien, bravo ! ») ou plutôt limitant (« T'es trop nul ! ») ?

L'effet de répétition et d'ancrage

Nous transitons constamment d'une disposition d'esprit à une autre : productif, serein, énervé, harcelé, joyeux, combatif, ... Nous avons des habitudes utiles et d'autres qui le sont moins. Pour adopter le plus souvent possible une attitude de réussite, nous devons nous reconditionner.

Imaginez que vous deviez vous déplacer dans une jungle luxuriante en vous frayant un chemin à l'aide d'une machette. Le travail est laborieux et vous avancez péniblement. Si vous (et d'autres) refaites le même chemin plusieurs fois, vous avancez de plus en plus facilement jusqu'à ce qu'un sentier soit dégagé complètement. Plus le sentier est parcouru, plus il devient accessible. C'est la même chose pour votre cerveau : plus vous activez la même séquence neuronale, plus celle-ci devient facile. Plus vous y ajoutez des expériences et sensations, plus la séquence devient automatique.

Prenez conscience des dispositions d'esprit utiles pour votre réussite et célébrez-les afin de les automatiser. Développez une bibliothèque d'expériences positives pour y puiser de l'inspiration et du courage.



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

Download now

bookboon

8 La gratitude attitude

Tous nos tourments sur ce qui nous manque me semblent procéder
du défaut de gratitude pour ce que nous avons.

Daniel Defoe dans Robinson Crusoé

Le Larousse définit la gratitude comme étant : la reconnaissance pour un service, pour un bienfait reçu; le sentiment affectueux envers un bienfaiteur.

La gratitude est une attitude hautement valorisée dans la pensée juive, chrétienne, musulmane, bouddhiste et hindouiste pour lesquelles nous sommes moralement obligés d'éprouver et d'exprimer un sentiment de gratitude en réponse à des bénéfices reçus.

En tant qu'émotion, la gratitude est un état d'esprit qui résulte d'un processus cognitif en deux étapes :

- reconnaître que l'on a obtenu un résultat positif,
- reconnaître qu'il y a une source extérieure pour ce résultat positif.

La gratitude possède une valeur émotionnelle positive. Elle représente un état agréable lié à des émotions positives comme le contentement.

Quels sont les bénéfices d'une attitude de gratitude ?

En quoi une attitude de gratitude contribue-t-elle à la réussite de sa vie professionnelle et personnelle ?

La gratitude fait partie de notre éventail d'émotions positives et celles-ci donnent accès à la pensée créative, à la flexibilité d'esprit, à l'élargissement de notre champs de conscience, ce qui est très utile lorsque nous sommes confrontés à des situations difficiles et stressantes.

La gratitude, selon le modèle du Docteur en psychologie, Barbara L. Fredrickson, fait partie de ces émotions qui génèrent en nous des ressources personnelles durables, disponibles lorsque nous sommes en crise. Plus nous pouvons faire appel à ces ressources, plus nous pouvons faire face.

L'expérience du professeur de psychologie sociale, C. Nathan DeWall montre que l'on est moins sensible à l'agressivité de l'autre et que l'on reste plus calme après avoir écrit 5 choses pour lesquelles nous avons de la reconnaissance. Par ailleurs, si nous avons écrit 5 choses qui nous énervent et nous déplaisent, nous réagissons de manière proportionnellement agressive à l'agressivité reçue. Nathan DeWall nous dit que la gratitude nous stimule à être plus empathique avec les autres. Comme nous sommes plus empathiques, nous en devenons moins agressifs, « A grateful heart is a non-violent heart » (« un cœur reconnaissant est un cœur non-violent »).

Dans la vidéo en anglais de Paul Linden⁵¹, nous voyons combien le fait d'accepter, d'adoucir son corps permet de ne pas ressentir une « agression » comme agression et dès lors de mieux réagir .

Outre les bienfaits positifs de la gratitude sur notre bien-être, tant physique, qu'émotionnel et spirituel, elle nous aide à construire et à consolider des liens sociaux et d'amitié. Nous nous sentons aimés et soutenus. Nous nous sentons bien dans le présent et la probabilité que nous fonctionnerons de manière optimale dans le futur augmente.

Exprimer de la gratitude contribue à ce que nous nous sentions « plutôt heureux » à « très heureux » : c'est ce qu'ont indiqué 90% des adultes et adolescents américains sondé par Gallup (1998).

Pour récapituler, voici les bienfaits de la gratitude tels que documentés en 2003 par Robert Emmons et Michael McCullough dans leurs recherches en psychologie sur la causalité entre gratitude et bien-être:

- Créativité et flexibilité d'esprit,
- Ressources face à l'adversité et gestion du stress,
- Construction du lien et réciprocité sociale,
- Sentiment de bien-être dans le présent et perspective positive pour l'avenir,
- Meilleure qualité du sommeil,
- Impact positif sur les plaintes physiques,
- Une tendance à pratiquer plus d'exercices physiques.

Emmons et McCullough en concluent : « Ceci indique que, relativement à un focus sur la plainte, une stratégie efficace pour produire de manière fiable de plus hauts niveaux d'émotion agréable est d'écrire, de manière journalière, à propos de ces aspects de nos vies pour lesquels nous sommes reconnaissants. »

Une autre étude, réalisée depuis 1986 dans le Minnesota, citée par Florence Servan-Schreiber dans sa présentation au TEDxParisSalon 2012 « Le pouvoir de la gratitude⁵² » révèle que l'attitude de gratitude démarée tôt nous fait vivre plus longtemps.

C'est en tout cas ce qui a été constaté sur la base des centaines de documents (lettres, dossiers médicaux, évaluations annuelles, rapports d'autopsie du cerveau etc) de 180 religieuses de Milwaukee et Baltimore. Celles-ci ont dû rédiger une autobiographie vers 22 ans en moyenne. Plus il y a, dans ces textes autobiographiques, de termes associés à des émotions positives, plus la mortalité est tardive.

Quelques exemples

- me réveiller ce matin,
- la générosité de mes amis,
- le magnifique duo de Louis Armstrong et Ella Fitzgerald,
- mon collègue m'a donné un super compliment et cela me touche qu'il le fasse
- le fou rire dans la voiture à l'écoute d'un programme radio
- ma détermination,
- mes parents pour ce que j'ai appris,
- la vendeuse pour son sourire,
- la chaleur du soleil sur ma peau,
- la critique douloureuse qui, finalement, me fait évoluer,
- Mon corps fonctionne parfaitement⁵³.

A vous de jouer !

Les exercices proposés sont assez simples mais demandent à être réalisés avec sincérité et régularité, ce qui n'est pas facile car nous valorisons plutôt l'ironie, le scepticisme, voire le cynisme. Afficher sa joie de vivre ou son optimisme reste suspect. Si vous sentez le scepticisme se pointer, « faites comme si » et persévérez !

Choisissez l'un ou l'autre de ces exercices et pratiquez-le le plus régulièrement possible, au moins durant trois semaines, avant d'en évaluer les effets.



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

Download now

bookboon

8.1 Les trois kifs par jour

Emmons et McCullough proposent d'exprimer notre gratitude de manière journalière. Florence Servan-Schreiber nous invite à noter « trois kifs⁵⁴ par jour », pour lesquels nous sommes reconnaissants. Le faire avant d'aller se coucher a un effet positif sur la qualité de notre sommeil. Partager nos kifs avec notre famille, par exemple au moment du repas du soir, est touchant, renforce les liens (et nous permet de penser à des kifs supplémentaires).

- Mettez un carnet sur votre table de chevet (ou dans la salle-de-bain). Pensez à vos kifs pendant vos ablutions du soir et notez-les.
- Clôturez votre journée de travail en passant en revue les petits et grands cadeaux de la journée. Sortez des sentiers battus en cherchant aussi de la gratitude pour ceux qui sont moins chanceux que nous, pour ceux qui nous ont fait du mal, pour ceux qu'on n'aime pas,...
- Utilisez une application comme Evernote pour capter immédiatement vos kifs.

8.2 Le « like » du matin

En commençant votre journée par un « j'aime » ou un « merci », vous démarrez sous de bons augures ! Précisez ce que vous appréciez et pourquoi. Si vous aimez les média sociaux, vous pouvez twitter votre « like » du matin ou changer votre statut Facebook. Vous serez étonné des réactions.

8.3 Le 7×7

Trouvez 7 moments de gratitude au cours des 7 derniers jours. Notez-les et communiquez-les à vos proches pour en multiplier les effets positifs.

8.4 Le mot de gratitude

Chris Peterson, professeur de psychologie à l'université du Michigan, en est l'un des grands spécialistes. Régulièrement, il demande à ses étudiants d'écrire une « lettre de gratitude » à une personne qui a compté dans leur vie. D'année en année, il fait le même constat : « [Ecrire ces textes procure à leurs auteurs un sentiment de bien-être durable⁵⁵.](#) »

Au niveau privé⁵⁶:

- Première phase : vous écrivez la lettre de gratitude à une personne qui a compté dans votre vie. Composer le texte vous apportera beaucoup de bienfaits. Les phases suivantes – non obligatoires – intensifient les effets positifs et le lien que vous avez avec cette personne.
- Deuxième phase : vous envoyez la lettre de gratitude à la personne en question. Votre gratitude peut être exprimée et entendue sans la vulnérabilité, parfois embarrassante, du face-à-face.
- Troisième phase : vous faites une visite de gratitude à la personne concernée et lui lisez la lettre que vous avez écrite. C'est difficile à faire pour nous qui n'avons pas l'habitude d'exprimer de la reconnaissance de vive voix et c'est d'autant plus émouvant.

Au niveau professionnel:

Pensez aux personnes qui ont compté dans votre carrière académique et professionnelle : le client qui vous a fait confiance le premier ou le plus longtemps, le boss qui vous a tout appris, le mentor qui vous challenge. A eux aussi, envoyez un mot de gratitude et publiez une recommandation sur LinkedIn.

8.5 L'auto-gratitude

Pensez aussi à vous remercier vous-même pour tout ce à quoi vous avez survécu, pour vos qualités et même pour vos défauts ! Vous développerez ainsi un meilleur lien avec les différentes facettes de votre personnalité. Vous ferez des dépôts de confiance qui vous donneront des ressources supplémentaires pour vos défis futurs. A terme, vous identifierez aussi ces qualités particulières qui vous sont propres et vous développerez ainsi votre potentiel.

Ecrivez une lettre de gratitude:

- à la personne que vous étiez il y a x années et grâce à qui vous êtes là aujourd'hui. Nommez ses réussites, les compétences acquises, les projets réalisés;
- à la personne d'aujourd'hui, avec ses rêves et ses ambitions, et les raisons pour lesquelles la réussite est sur son chemin;
- à la personne que vous serez dans dix ans et dites pourquoi vous lui serez reconnaissant(e).

8.6 Le pot de la gratitude

Sur Facebook, l'artiste « Poésie en lumière » propose le pot de la gratitude (reproduit avec sa permission) :

« Commencez l'année avec un pot vide et remplissez-le de choses positives qui arriveront pour vous au cours de cette année-là (notes, petits objets relatifs à quelque chose, petite photo) bref tout objet clé qui soulignera une bonne nouvelle, un changement, le bonheur, la paix, la guérison, l'amour, l'amitié, la réconciliation...etc. Au réveillon du Nouvel An, l'an prochain, videotapez-le et lisez ces mots. Rappelez-vous ce qui est arrivé de positif et de super cette année-là.

Ainsi, vous garderez un regard positif sur chaque année ! »



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



9 Un compliment par jour, en forme toujours

Un compliment est un rayon de soleil verbal.

Robert Orben

Faites des dépôts de gratitude, de remerciements, de félicitations, sur les comptes en banque émotionnels de vos proches et de vos collaborateurs.

Cela ne manquera pas d'alimenter votre compte personnel et de renforcer positivement vos relations. De plus, vous vous entraînerez à faire attention aux qualités des autres (et des vôtres), à exprimer de la reconnaissance et à découvrir le secret de leur excellence. Vous vous sentez mieux, vous devenez meilleur, vous obtenez de meilleurs résultats – et les autres aussi !

Complimenter c'est l'action de féliciter quelqu'un d'un mérite quelconque. C'est une pratique qui nous semble souvent suspecte, hypocrite. « Je ne provoque pas les compliments, mais je souffre quand on ne m'en fait pas, et quand on m'en fait, je ne laisse pas la personne s'étendre. » Jules Renard

Nous savons pourtant, notamment grâce à Emily Heaphy et Marcial Losada cités précédemment, combien les commentaires positifs contribuent à la réussite d'une équipe. Le manque de reconnaissance, la désolidarisation face aux pressions et la concurrence de nos collègues contribuent au burnout.

Pour retrouver la capacité de collaborer et le plaisir de travailler ensemble, changeons notre manière d'« évaluer ». Barbara Fredrickson,⁵⁷ une des fondatrices de la psychologie positive, est arrivée à la conclusion qu'il faut au moins trois pensées et émotions positives pour chaque expression de négativité.

Dans leur article « The Ideal Praise to Criticism Ratio », Jack Zenger et Joseph Folkman constatent que « Seul le feedback positif peut motiver les gens à continuer de faire ce qu'ils font de bien et à le faire avec plus de vigueur, de détermination et de créativité. »

D'après la célèbre psychothérapeute familiale américaine, Virginia Satir, nous avons besoin de 4 hugs (étreintes) par jour pour notre survie, de 8 pour nous maintenir et de 12 pour évoluer.

Alors, même si vous ne pouvez pas serrer vos collègues dans vos bras, pensez à leur donner des douceurs verbales de temps en temps ! En donnant de la validation aux autres, nous leur donnons la permission de le faire aussi.

Lors de ma première formation en PNL à l'Université de Santa Cruz en Californie, nous avions tous reçu comme instruction de donner régulièrement et abondamment des « poissons » à nos collègues de cours. Un poisson, c'est un petit mot ou un geste qui évoque a) une qualité que l'on a observée chez l'autre, b) un remerciement ou des félicitations pour une réalisation de l'autre. Il s'agit donc à la fois d'entretenir la relation et d'encourager les efforts. L'idée du poisson est basée sur une expérience de Gregory Bateson avec l'entraînement des dauphins à Hawaii. Le dauphin reçoit un poisson dès qu'il accomplit quelque chose de nouveau. Il reçoit un poisson juste pour maintenir le lien avec son entraîneur. Aujourd'hui encore, presque dix ans plus tard, je relis les « poissons » que j'ai reçus avec beaucoup de plaisir. Ils me renvoient à l'expérience exceptionnelle que j'ai vécue, me rappelle les qualités et les réussites que mes collègues avaient observées en moi, et ils me reconnectent émotionnellement avec les personnes ayant écrit ces mots. Il a fallu pour cela que chacun s'observe avec bienveillance et apprenne à écrire de manière positive. J'apprécie beaucoup recevoir ces petits mots et – au moins tout autant – les donner !

A vous de jouer !

Si vous n'avez pas l'habitude de donner des compliments, privilégiez une première phase d'observation bienveillante et d'attention positive.

Si vous ne pouvez vous empêcher de noter des manquements, des défauts, des erreurs, etc, notez-les. Puis, tâchez d'observer en quoi ce que vous avez noté pourrait être perçu comme une qualité plutôt que comme un défaut. Ou prenez conscience des autres étapes qui entourent l'erreur et qui sont correctes. Pensez donc en termes de : « Qu'est-ce qu'il a fait de bien ? », « Qu'est-ce qu'il peut apprendre ? »

Par exemple : « Il y a plein de fautes dans son e-mail mais je vois qu'il a pris la peine d'organiser le contenu de manière claire. J'apprécie aussi qu'il ait pris la peine de mettre des salutations. En utilisant le correcteur d'orthographe et en créant des modèles pour les contenus récurrents, il fera moins d'erreurs et son message passera mieux. »

Et puis vous pourrez commencer à donner du feedback par écrit et/ou oralement. Soyez toujours sincère, généreux et précis sinon cela ne marchera pas !

Vous pouvez utiliser une formule en « je » (plutôt qu'en tu) : « j'ai beaucoup aimé ... (soyez précis) parce que.... J'aurais aimé encore plus... » Essayez de décrire ce que la personne peut faire concrètement, par exemple créer des modèles d'e-mail ou se faire relire.

« J'ai beaucoup aimé l'enthousiasme avec lequel tu as débuté ta présentation. J'ai eu le sentiment que tu étais passionné et que tu avais des choses intéressantes à nous transmettre. Je l'ai surtout remarqué au large sourire que tu arborais et à la qualité de ta voix : volume, sonorité, variations dans la tonalité. Ce qui me permettrait d'entrer pleinement dans ton sujet, serait que tu veilles à avoir un contact visuel régulier avec chacun d'entre nous. »

Certaines entreprises proposent à leurs collaborateurs des cartes postales de remerciement. N'hésitez pas à en faire usage même si cela vous semble être une de ces idées douteuses du management pour vous faire travailler d'avantage. Vous pouvez aussi veiller à toujours avoir un stock de petites cartes, feuillets de couleurs, cartes postales, etc. Ce qui rendra votre mot encore plus agréable à recevoir. Ceci dit, un simple e-mail ou une phrase écrite sur un bout de papier, c'est déjà très bien ! Faites au plus simple et en fonction de ce qui vous donne de l'énergie.

Bernard a un problème relationnel avec sa chef qui est plus jeune que lui mais qui a plus d'expérience dans la boîte et plus d'expertise thématique. C'est une personne exigeante, pointilleuse qui donne des centaines de corrections à chaque document que Bernard lui transmet. Cela irrite Bernard qui trouve cela dérisoire par rapport à la mission de cette organisation humanitaire. Lors de notre travail ensemble, Bernard reconnaît sa part de responsabilité dans la situation et il commence à envisager les comportements de sa chef comme une manière maladroite d'exprimer son attachement à l'organisation, à la mission et aux bénéficiaires. Bernard prend conscience que la chef peut lui apporter beaucoup de choses si Bernard parvient à le prendre comme un cadeau. En effet, Bernard compte évoluer dans la hiérarchie et il a un fort talent relationnel. Transformer sa relation avec sa chef lui permettra de développer les compétences de leader dont il a besoin pour évoluer. De plus, il se rend compte qu'il peut apporter beaucoup à la chef qui se sent fort isolée et méconnue. Il peut lui apprendre, après avoir construit une relation de confiance, à s'exprimer de manière plus constructive. Bernard repart motivé et impatient de commencer un travail d'observation bienveillante de la chef pour, au minimum, se sentir plus calme vis-à-vis de son pointillisme.



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

Download now

bookboon

9.1 La personne à l'honneur

Pendant toute une journée (ou toute une semaine), récoltez les moments de gratitude et de félicitations vis-à-vis d'une personne. Commencez par quelqu'un que vous appréciez beaucoup pour bien huiler le mécanisme, puis faites la même chose avec quelqu'un que vous appréciez moins bien. Cherchez à identifier le plus de choses, petites ou grandes, que vous appréciez chez cette personne ou pour lesquelles vous avez de l'admiration. Et puis dites-le lui directement ou par la voie d'une carte, d'un texto, etc.

Plutôt que de parler négativement d'elle à vos collègues lors des commérages de couloirs, dites-en du bien – vous verrez, la réaction surprise de vos collègues en vaudra la peine !

9.2 Le compliment indirect

C'est une technique que j'ai apprise de ma collègue Catherine. Il s'agit de remercier le chef hiérarchique de la personne que vous souhaitez mettre à l'honneur. Vous envoyez un mail à son chef, avec cette personne en copie, et vous expliquez pourquoi vous avez beaucoup apprécié la collaboration avec cette personne. Vous pouvez aussi le faire de manière orale, au début d'une réunion ou en conclusion. Vous serez peut être un peu embrouillé, gêné au départ et vous vous sentirez un peu vulnérable. Cette vulnérabilité est touchante et renforce les liens de collaboration.

Un collègue de Anne a envoyé un e-mail à la chef de Anne, en la mettant en copie ainsi que la supérieure hiérarchique de sa chef. Il y décrit à quel point il a apprécié la formation suivie chez Anne de part sa capacité à tenir l'attention d'un groupe très divers, à stimuler l'interactivité, à capter les questions et les besoins des participants. Il ajoute que cela mérite d'être mentionné dans la période des évaluations ! Il avait vraiment réfléchi à ce qui avait fait la différence pour lui et son geste continue à faire plaisir à Anne.



9.3 Le feedback de gratitude

Après une réunion ou une discussion, prenez quelques secondes chacun à votre tour (ou tout seul) pour dire ce que vous avez reçu comme cadeau, ce que vous avez apprécié suite à cette réunion, cet entretien. « J'ai beaucoup aimé ta franchise sur les inquiétudes que tu te fais par rapport à ce problème. Cela nous a permis de mettre les différentes objections sur la table et d'arriver à de vraies pistes de solution. », « Nous avons pu démarrer la réunion à l'heure annoncée, merci, nous n'avons ainsi pas perdu de temps et avons pu couvrir tous les points à l'agenda. », « J'apprécie tes contributions lors de la réunion. Tu parles quand tu as quelque chose à dire et ce que tu dis est toujours pertinent. »

9.1.4 En préparation d'une activité importante

Avant une réunion ou une présentation importante, par exemple si vous devez négocier, réfléchissez aux éléments positifs des différents intervenants. Cela vous mettra dans un état d'esprit constructif et vous donnera accès à votre créativité. Si vous combinez cela avec la préparation mentale visuelle du scénario du chapitre 5, vous serez prêt, vraiment prêt !

9.4 L'ABC

James m'explique qu'il appelle ses contacts très régulièrement et qu'il a un système pour cela. Dès qu'il a un moment, entre deux activités, il prend son répertoire téléphonique et commence à appeler les personnes dont le nom commence par A. Dès qu'il a un moment, il continue son tour de l'alphabet. Il veille à avoir contacté tous ses contacts, de A à Z et de Z à A.

Prenez la liste de vos contacts importants (selon vos critères) et passez-les en revue pour identifier l'une ou l'autre chose positive à dire sur eux ou de la reconnaissance que vous pourriez avoir envers eux. Formulez votre compliment d'abord par écrit et puis appelez-les, uniquement pour cela. Commencez par les contacts les plus faciles pour vous pour vous faire la main. Et puis donnez-vous le défi d'appeler une personne avec laquelle vous êtes en contact mais que vous n'appréciez pas. Voyez comment vous pouvez dégeler ou désamorcer la situation.

Idée cadeau : Pour l'anniversaire de quelqu'un que vous aimez beaucoup, demandez à ses proches, à ses amis de lui écrire un mot, un poème exprimant ce qu'ils apprécient chez cette personne, de réaliser un collage ou un dessin, un film etc. Rassemblez tous ces éléments dans une belle boîte que vous lui offrez. Il/Elle pourra y ajouter d'autres mementos de gratitude et d'amour au fil du temps.

10 Un journal pour apprendre

Je ne voyage jamais sans mon journal intime. On devrait toujours avoir quelque chose de sensationnel à lire dans le train.

Oscar Wilde

Etienne, manager en marketing, tient depuis des années un journal qu'il a intitulé : « cahier des réussites ». Il y consigne fidèlement ce qu'il considère comme des réussites personnelles, petites ou grandes, dans tous les domaines de sa vie. Quand il se relit :

- Il reçoit un « boost » (augmentation) de confiance qui lui permet d'affronter les difficultés au quotidien et de prendre du recul.
- Il prend conscience de ce qu'il a appris au cours des mois et des années qui précédent, ce qui lui permet d'envisager les difficultés qu'il rencontre comme des moments d'apprentissage et d'être bienveillant face à ses manquements.



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

Download now

bookboon

Tenir un journal, dans le sens de notation régulière ou intermittente d'impressions et de réflexions personnelles, a des effets positifs sur différents aspects de notre vie:

A) Bien-être physique : D'après le chercheur et psychologue, James Pennebaker, la tenue régulière d'un journal renforce les cellules immunitaires (lymphocytes T). D'autres recherches indiquent une diminution des symptômes d'asthme et d'arthrite rhumatoïde. Pennebaker est convaincu que décrire sur des moments stressants de notre vie nous permet de réduire l'impact de ces stresseurs sur notre santé physique.

B) Clarification de vos pensées et émotions : Tenir un journal vous aide à prendre conscience de ce qui passerait inaperçu autrement. Vous entrez en contact avec votre monde intérieur en écrivant librement vos pensées et vos émotions. La partie analytique et rationnelle du cerveau, occupée par l'activité d'écrire, peut être rejointe par la partie créative et intuitive.

J'utilise régulièrement l'écriture comme intermédiaire pour me reconnecter à mes émotions. Je démarre le texte sur une préoccupation, un vague malaise, et puis j'écris tout ce qui vient – sans modifier et sans censurer le texte. Au bout de quelques instants, je contacte l'émotion primaire ainsi que le jugement que j'ai sur cette émotion. Je continue en explorant ces différents aspects de mon malaise initial. Je donne du sens à mon ressenti et je le mets en perspective. J'examine la situation à partir de points de vue différents. Outre les éclairs de compréhension que cela m'apporte, je deviens plus compatissante et empathique.

C) Mieux vous connaître : En écrivant régulièrement, vous découvrez ce qui vous fait plaisir, ce qui vous rend confiant. Vous identifiez les situations et les personnes toxiques pour vous, bref vous obtenez des informations utiles sur votre bien-être émotionnel. De plus vous découvrez des schémas récurrents au fil des années, ce qui est extrêmement précieux dans votre développement personnel et professionnel.

D) Réduction du stress : En écrivant à propos de vos émotions, vous pouvez dissoudre l'intensité de ces émotions. Vous êtes plus à même de rester présent et calme. James Pennebaker dit que « *l'écriture nous permet d'organiser et de structurer nos pensées anxiées. Ce qui nous permet de les dépasser.* » Selon la chercheuse en psychologie, Susan Lutgendorf, il faut pour cela veiller à focaliser sur le sens à donner à notre expérience afin de développer une plus grande conscience des aspects positifs d'un événement stressant. Sinon nous risquons d'entrer dans un cycle malsain de ruminations négatives.

E) Résolution de problèmes : L'écriture clarifie vos pensées et active la partie créative de votre cerveau. Vous prenez du recul, ce qui vous permet d'arriver à de nouvelles solutions. L'écriture soutient les processus supérieurs de la pensée : pensée conceptuelle, transfert de connaissances, analyse critique, évaluation des émotions, reconnaissance et sélection des réponses possibles, activation et réactivation de la mémoire,...

J'utilise régulièrement la technique du braindumping (voir plus loin), à savoir que j'écris pendant 7 à 15 minutes tout ce qui me passe par la tête. Je me suis rendu compte que, souvent, à la fin de mon texte, je trouve des réponses aux questions que je me suis posées tout au début!

En exprimant physiquement ma pensée, je la sors de moi, ce qui me rend disponible pour une autre idée. En nommant ce que je perçois, ce que je ressens, ce que je pense, je donne une forme concrète à ce que j'explore dès lors sous toutes ses coutures.

Ecrire en adoptant des points de vue différents est bénéfique, confirment James Pennebaker et Robert Dilts. Les perspectives différentes nous permettent de gagner en flexibilité de pensée, pour enrichir notre vision du monde, pour communiquer efficacement et pour trouver de nouvelles solutions.

Ma prof me demande la traduction d'un mot en néerlandais lors de l'examen de vocabulaire. Un mot que je sais être incorrect se met sur le bout de ma langue et refuse de le quitter tant qu'il n'a pas été prononcé. C'est au moment où je dis tout haut ce mot que la bonne réponse se présente à moi. En exprimant ce qui me gêne, j'ai ouvert la voie à la solution. Dans mon travail de coach, c'est souvent au moment où l'on nomme enfin ce qui est là que les choses commencent à bouger.

F) Résolution des désaccords avec les autres : En écrivant sur ce qui vous met en désaccord avec les autres, plutôt qu'en les ruminant, vous sortez de la boucle « auto-bouclante ». Vous comprenez plus facilement le point de vue de l'autre et vous arrivez plus facilement à résoudre le désaccord.

A vous de jouer !

10.1 Le braindumping

Ecrivez pendant 10–15 minutes tout ce qui vous passe par la tête (émotions, tâches à accomplir, ressenti corporel, souvenir, ...). Notez des phrases plutôt que des listes comme si vous reproduisiez votre dialogue interne sur papier. Quand la minuterie signale la fin de l'exercice, terminez votre phrase, posez votre feutre et prenez une lente respiration. Vérifiez votre état interne : mieux, pareil, moins bien qu'en démarrant l'exercice ? Ensuite, si vous le souhaitez, reprenez votre écrit pour identifier les points d'attention, les points d'action qui s'en dégagent. Prenez des décisions, organisez votre action,...

Faites cela une fois par semaine, ou chaque fois que vous vous sentez submergé. Vous stimulerez ainsi votre productivité, avec, à la clef, une augmentation des moments de réussite et de votre confiance.

10.2 Le journal des réussites

Faites comme Etienne (en début de chapitre), prenez un cahier et inscrivez-y vos réussites, petites et grandes. Vous pouvez aussi y coller les e-mails de félicitations et autres signes de gratitude que vous recevrez tout au long de votre vie. Faites simple. Notez directement sans vous soucier d'y mettre une structure. La désorganisation des entrées permettra des associations inattendues. Si vous préférez utiliser une application électronique comme Evernote ou OneNote, n'hésitez pas. Faites ce qui est le plus facile pour vous et qui sera toujours accessible.

Catherine a dans sa chambre une boîte à archives dans laquelle elle range les remerciements qu'elle reçoit, les petits mots où l'on voit que leur auteur a pris le temps de se poser pour décrire concrètement ce pour quoi il est reconnaissant. Chaque fois que Catherine ouvre la boîte et qu'elle voit ses mots, elle se rappelle avec bonheur des moments et des personnes, des souvenirs de moments parfois difficiles mais significatifs de sa vie.

10.3 Le journal des apprentissages et pensées efficaces

Pour donner du sens à votre expérience, notez dans un cahier (papier ou électronique) les pensées efficaces qui vous parlent, proverbes amusants lus sur une affiche dans un café, les citations trouvées sur internet, etc. Notez aussi ce que vous retenez comme message important suite à un problème au travail, une formation, une conférence. Vous pouvez aussi partager certains de vos apprentissages sur les média sociaux. Privilégiez la formulation constructive plutôt que cynique ou critique ! Notez la date de votre entrée, ce qui apportera un éclairage chronologique de votre apprentissage.

« Prendre du recul de temps en temps et évaluer où vous en êtes dans votre vie est vraiment important. », James Pennebaker.

10.4 L'exercice de James Pennebaker

Un des exercices clefs proposés par le chercheur psychologue Pennebaker⁵⁸ depuis plus de vingt ans nécessite 15–20 minutes d'écriture automatique quatre jours consécutifs sur le même événement émotionnel dans votre vie.



Discover our eBooks on
Time Management Skills
and hundreds more

Download now

bookboon

Il s'agit d'abord de noter votre ressenti le plus profond en acceptant de tout noter (vous gardez cela pour vous), ensuite d'aborder des points de vue différents au vôtre, afin d'arriver à en faire une histoire cohérente. En suivant ces instructions, Pennebaker a démontré que le système immunitaire s'en trouve renforcé, que vos résultats professionnels s'améliorent, voire que votre vie s'en trouve changée.

Quelques recommandations :

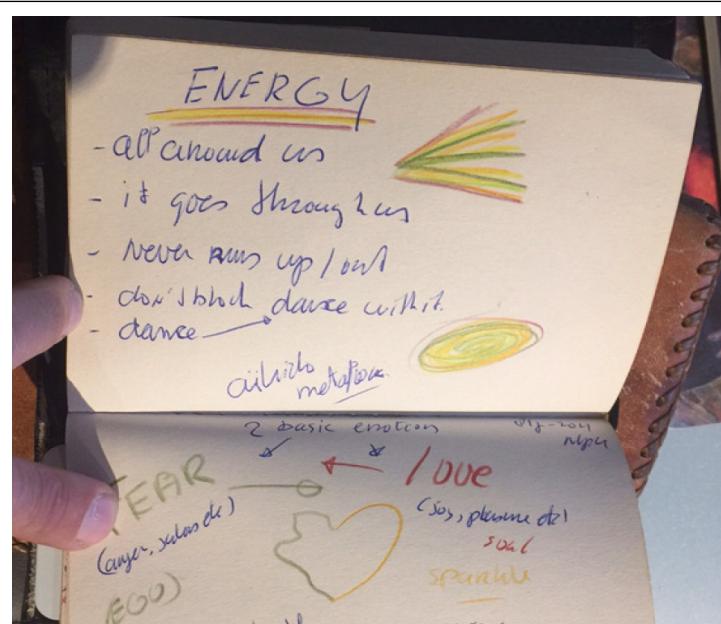
- Trouvez un lieu et un temps où vous ne serez pas dérangé.
- Ecrivez en continu pendant au moins 20 minutes.
- Laissez la grammaire et l'orthographe pour ce qu'ils sont, ce n'est pas important.
- Ecrivez uniquement pour vous-même.
- Ecrivez à propos de choses extrêmement importantes et personnelles pour vous. N'écrivez que sur des événements/situations que vous pouvez gérer aujourd'hui.
- Ecrivez pour donner une interprétation à votre expérience, pas pour ventiler votre émotion.
- N'écrivez pas tous les jours systématiquement ni sur un événement horrible de votre vie pendant plus de deux semaines (pour ne pas entrer dans un cycle d'apitoiement sur vous-même et pour ne pas rester focalisé sur votre nombril).

10.5 Le journal créatif

Vous pouvez aussi laisser libre cours à votre créativité en transformant votre expérience en poèmes, histoires, chansons, dessins, etc. J'ai quant à moi pris l'habitude de composer des poèmes qui synthétisent les enseignements de formations suivies et/ou qui reflètent les expériences partagées.

Deux exemples ci-dessous:

- un poème écrit suite à une formation. Le poème me rappelle le principe de l'équilibre 'donner-prendre', les risques de burnout chez les personnes qui s'investissent à fond, la nécessité vitale de bien définir et respecter les rôles et responsabilités de chacun dans l'entreprise.
- un extrait du journal d'apprentissage de Peter-Jan Donders pour illustrer graphiquement le concept, non pour son contenu très personnel.



Corps et âme

Je me suis donné
Corps et âme
À mon métier
Ma passion!
Impatient.

Le temps a filé
M'a désemparé.
J'ai oublié
De me nourrir,
De me soigner.

Je me suis perdu.
Peut-être même trahi!
Je n'ai plus gardé
La paix dans le ménage,
Les vaches dans leurs prés.

M'occupant de tout
Je n'ai rien accompli
Le devoir avant tout.

Où est l'étoile
Qui doit nous guider?

A vouloir tout donner
Je n'ai plus pensé
A demander.

Bruxelles, le 29 mars 2014.

10.6 D'autres idées

- Contemplez l'idée « [Qu'est-ce j'ai envie de vivre ?](#) » avec exubérance. Et puis écrivez.
- Ecrivez sur tout ce qui vous apportait beaucoup de joie étant enfant.
- Utilisez une image qui reflète votre statut émotionnel ou une préoccupation actuelle. Prenez quelques instants pour vous laisser imprégner par cette image, ensuite laissez les mots remplir votre feuille sans vous arrêter, sans jugement et sans censure.
- Notez une pensée efficace, une citation qui vous interpelle et écrivez tout ce que cela évoque pour vous et en quoi cela s'applique pour vous aujourd'hui. En quoi est-ce important pour vous ?
- Pensez à quelqu'un qui vous inspire et notez les caractéristiques de cette personne qui vous plaisent. Quels parallèles pouvez-vous tirer entre ses qualités et les vôtres ?

Conclusion

Nous voici arrivés au terme de notre exploration de ces trois clefs pour la réussite de votre vie:

Dans la **Partie 1 : Donnez-vous des messages de réussite**, nous avons découvert que nous pouvons influencer notre réussite en utilisant des paroles et des pensées positives et orientées vers la résolution d'une situation.

Dans la **Partie 2 : Visualisez votre rêve sous forme de film intérieur**, nous avons exploré le pouvoir positif de l'imagination et de la visualisation. Heureusement, nous sommes les directeurs de nos films intérieurs !

Dans la **Partie 3 : Faites des dépôts de confiance**, nous avons vu combien il était important de célébrer la vie, les échecs tout autant que les réussites. Adopter la « gratitude attitude » est une pratique saine et efficace qui nous apporte des ressources utiles et illimitées à tout instant.

**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

J'espère de tout cœur vous avoir fait prendre conscience que:

- Nous avons une influence sur la manière dont nous vivons notre vie, que nous le voulions ou non.
- Nous devons renouer avec la bienveillance, la gentillesse vis-à-vis de soi-même et des autres pour nous accompagner dans la réussite.

Au delà de cette prise de conscience, j'espère vous avoir donné des pistes et des outils pratiques pour vivre de plus en plus de moments de réussite professionnelle et personnelle.

L'auto-compassion

L'auto-compassion s'est glissée subrepticement au cœur de cet ouvrage. Pour sortir de l'autocritique destructrice, il est vital d'injecter de la douceur et de l'amour dans le regard que nous portons sur nous-mêmes.

Kristin Neff, spécialiste de l'auto-compassion, nous dit⁶⁰ que celle-ci s'articule autour de trois aspects:

La gentillesse envers soi-même : les pratiques proposées dans « *Entraînez-vous au succès !* » entretiennent la gentillesse.

L'humanité partagée : Ah savoir que nous ne sommes pas seuls à nous sentir isolés, imparfaits, qu'il nous manque quelque chose, que nous sommes faillibles, fragiles, bref que nous sommes humains – et que c'est là notre force !

La pleine conscience : la pleine conscience (mindfulness), c'est la capacité d'être présent ici et maintenant. Nous le savons, aujourd'hui, la pleine conscience nous est bénéfique pour:

- l'amélioration de la santé mentale en général,
- la diminution de l'intensité et de la fréquence des émotions négatives,
- la réduction du niveau d'anxiété générale,
- l'augmentation des capacités attentionnelles et de mémoires de travail et plus largement des fonctions exécutives,
- l'amélioration de la qualité de vie,
- la diminution des ruminations mentales,
- la réduction des comportements d'agressivité verbale et non verbale,
- l'augmentation de la capacité à récupérer des souvenirs autobiographiques.

Faites un pont vers le futur

Prenez quelques minutes pour revoir vos objectifs de lecture. Projetez sur votre écran mental ce que vous avez (re)découvert, appris, compris. Que souhaitez-vous mettre en pratique ? De quelle manière ? Quand ?

Imaginez-vous dans 6 mois ayant pratiqué régulièrement l'une ou l'autre technique proposée. Vous avez six mois de plus : Qu'est-ce qui a changé dans votre vie ? De quoi êtes-vous reconnaissant aujourd'hui ? Ecrivez-vous une lettre de gratitude pour tout ce que vous aurez accompli entre aujourd'hui et les prochains six mois.

Imaginez-vous dans trois ans ayant continué à vous donner des messages de réussite, à visualiser vos journées parfaites, à pratiquer la gratitude. Malgré les aléas de la vie, vous avez gouverné votre vie avec curiosité, passion, compassion et intégrité. Les difficultés, les échecs, les déceptions se sont révélés être des cadeaux. Qu'est-ce qui est différent pour vous trois ans plus tard ? Ecrivez du futur un message d'encouragement et à la personne que vous êtes aujourd'hui, au moment de votre lecture.

Bonne vie !

Merci à

Anne-Catherine Demeulder, Catherine Thomas, Marie Tesseur – pour leurs conseils et (nombreuses) relectures;

Elise Bollu, Pierre Guillaume, Florence Kevers, Julian Still, Peter-Jan Donders et Teresa Oger – pour leur aide ponctuelle;

Philippe Van Der Gucht – pour son soutien inconditionnel;

Robert Dilts, Judith DeLozier, Asaf Rolef Ben Shahar, mes mentors;

Mes collègues et mes clients pour leur confiance et les exemples anonymisés;

La musique notamment de Beethoven, Bach, Mozart, Purcell, Haendel, Louis Armstrong, Ella Fitzgerald, Nina Simone – et les mix de JaBig <https://www.youtube.com/watch?v=8ptfyhBjXj8> pour la joie et la concentration durant la réalisation de cet ouvrage

La multitude de ressources et d'outils de productivité: MindManager, Scrivener pour la rédaction de livres, Evernote pour les notes rapides et les poèmes, MindManager pour organiser ma recherche en schémas heuristiques, Youtube pour sa bibliothèque incroyable de vidéos,...

A propos de l'auteure

Je suis très touchée par ta poésie ! J'adore que tu captes tant en si peu de mots. Ta poésie danse dans mon corps pendant que je lis. Certains poèmes reflètent si clairement mon paysage intérieur, les révélant encore davantage à moi-même.
Deborah, interprète et formatrice.



Ma passion pour comprendre l'humain et le besoin de communiquer m'ont naturellement orientée vers la lecture, l'écriture et l'apprentissage. Les études en Philologie germanique ont aiguisé mon sens du langage.

J'interviens depuis 1999 en entreprise, dans le secteur privé comme public, en tant que coach, formatrice, et facilitatrice. Je travaille sous l'enseigne Performance Partners, www.performance-partners.eu. J'accompagne les personnes et les organisations qui souhaitent développer leur potentiel.

« Je suis allé à beaucoup de formations mais je dois reconnaître que celle que j'ai suivie chez Dorothy a eu le plus d'influence sur ma vie. De tout cœur, merci ! », Radoslaw, Chercheur.

Pour développer mon savoir, mon savoir-faire et mon savoir-être, je suis certifiée « Trainer & Consultant » en PNL par Robert Dilts et Judith DeLozier en Californie et certifiée en constellations familiales, systémiques et d'organisation. Je pratique l'EFT (technique de libération des émotions) et les expériences de la vie continuent de me faire évoluer.

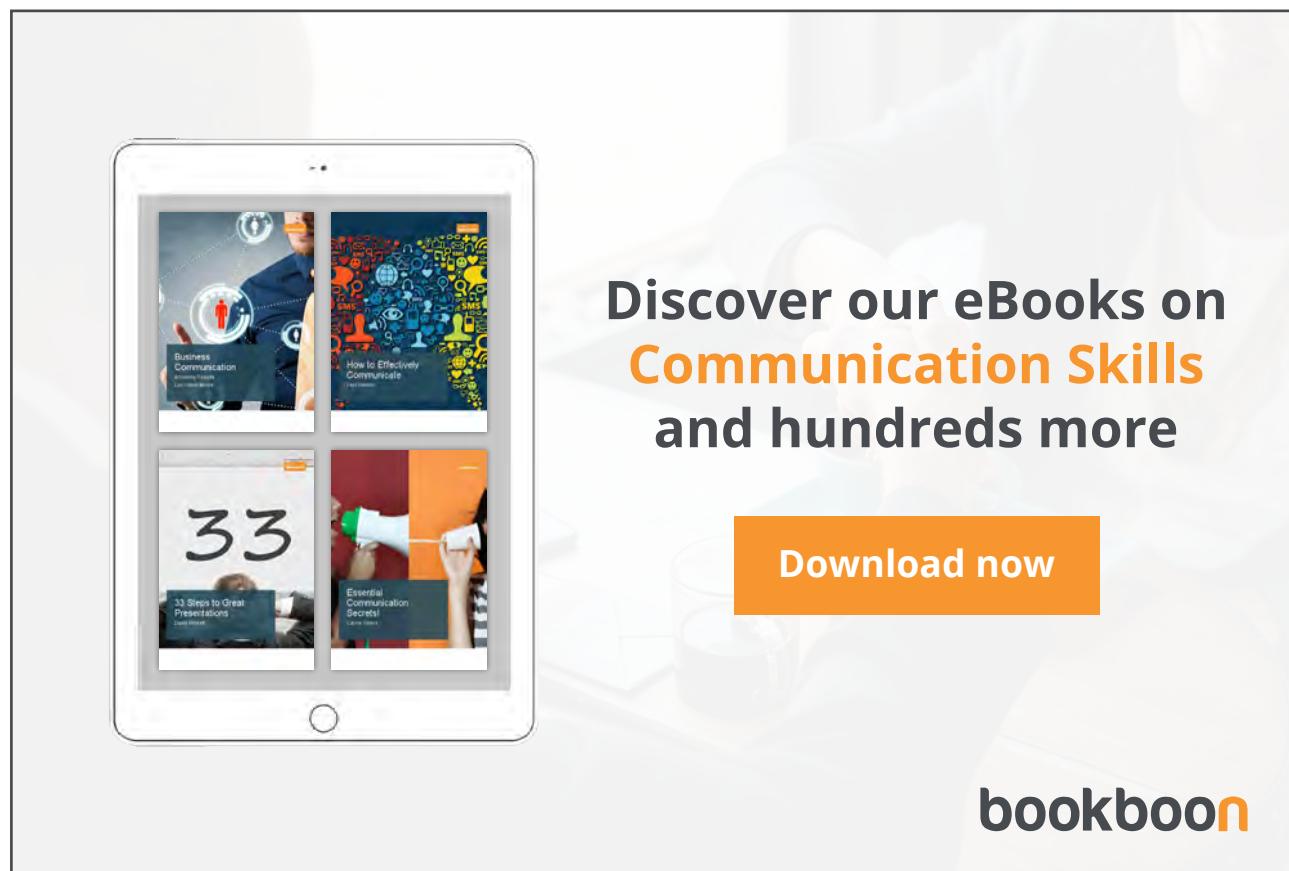
Mes poèmes, contes et textes sont évocateurs de ce lien qui nous relie et nous isole. Ils soutiennent mon processus d'apprentissage et celui des autres. Je suis l'auteure du recueil de poèmes « *Entre dans la Vie* »⁶¹.

Je publie et partage des billets via Twitter (@DorothyOger), mes blogs professionnel (<http://www.performance-partners.eu/fr/blog>) et personnel (<https://dottspoetryblog.wordpress.com/>).

Bibliographie

Introduction : documents de référence générale

- ACKERMAN, Larry. Décodez votre identité : Les 8 questions essentielles pour trouver votre place dans le monde. Lafon, 2007.
- BANDLER, Richard, MACDONALD, Will. Insider's Guide to Submodalities. Meta Publications, 1989.
- BURTON, Kate, Romilla READY. La PNL – Programmation neurolinguistique Pour les Nuls. First 2008.
- COVEY, Stephen. Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent. En particulier le principe d'interdépendance, Editions 84, 2012.
- CRAIG, Gary. The EFT Manual. Energy Psychology Press, 2011.
- CREVECOEUR, Jean-Jacques. l'Académie en Mouvement, la vidéo « 10 étapes pour prendre soin de votre vie »,
<http://www.academiedelavieenmouvement.com/sq/36213-prenez-soin-de-votre-vie>
- CREVECOEUR, Jean-Jacques. Le Langage de la guérison: Retrouvez la maîtrise de votre équilibre et de votre santé. Jouvence, 2000.



Discover our eBooks on
Communication Skills
and hundreds more

Download now

bookboon

- CUDICIO, Catherine. Le Grand Livre de la PNL. Eyrolles, 2004. « Les savoirs fondamentaux de la PNL, l'ancrage, les systèmes de représentations sensorielles, les croyances et les techniques linguistiques sont expliqués étape par étape, actualisés afin d'en faciliter la mise en oeuvre pratique. »
- DE MILLE, Agnes. Martha : The Life and Work of Martha Graham – A Biography. 1st edition. Random House, 1991.
- DILTS, Robert B., Judith A. DELOZIER. Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding. NLP University Press, 2000. Cette encyclopédie en anglais, très fouillée et complète, est également consultable en ligne : <http://nlpuniversitypress.com/>
- DWECK, Carol S. Changer d'état d'esprit. Mardaga, 2010.
- ERICKSON, Milton, Virginia SATIR, Gregory BATESON, Richard BANDLER, John GRINDER, Grégory LE ROY, et Eugène GIROD. La Structure de la Magie – Le livre fondateur de la PNL. InterEditions, 2015.
- LINDEN, Anné. Les frontières dans les relations humaines : Pour être soi et ensemble, séparé et connecté. InterEditions, 2008.
- LONGIN, Pierre. Agir en leader avec la PNL. 3e édition. Dunod, 2006.
- PECK, Scott. Le chemin le moins fréquenté. Paris : Robert Laffont, 2002.
- WILLIAMSON, Marianne. Un retour à l'amour. J'AI LU, 2010.

Partie 1 : Donnez-Vous Des Messages De Reussite

- ADAMS, Marilee. Changez vos questions, changez votre vie. Paris : Editions Myoho, 2010.
- ADAMS, Marilee. « The Top 12 Questions for Success. » Inquiry Institute. <http://inquiryinstitute.com/>.
- BANDLER, Richard, John GRINDER. Le recadrage – Transformer la perception de la réalité avec la PNL. InterEditions, 2014.
- BANDLER, Richard, John GRINDER. Les secrets de la communication. Les Editions de l'Homme, 2005.
- BECK, Julie. « Study : Believing You've Slept Well, Even If You Haven't, Improves Performance. » The Atlantic, 2014. <http://www.theatlantic.com/health/archive/2014/01/study-believing-you-ve-slept-well-even-if-you-havent-improves-performance/283305/>.
- Davis, Kim. « Auditory Digital Processing. » NLP-Mentor, <http://nlp-mentor.com/auditory-digital/>.
- DWECK, Carol S. Changer d'état d'esprit. Mardaga, 2010.
- DWECK, Carol S. The Power of Yet (11 minutes), <https://www.youtube.com/watch?v=J-swZaKN2Ic>. Cette vidéo en anglais nous explique le pouvoir du mot « pas encore ».
- ESTRELLA, Mauricio. « How a Password Changed My Life. » Medium. <https://medium.com/@manicho/how-a-password-changed-my-life-7af5d5f28038>.

- Finney, Kathy. « A Man Is Taken Aback When A Woman Responds To His Compliment. » Kidsactivitiesblog, 2004. <http://kidsactivitiesblog.collectivepress.com/a-man-is-taken-aback-when-a-woman-responds-to-his-compliment/?s=xpromo>.
- GREEN, Alexander. « Are You One of the 4% ? » Beyond Wealth – The Road Map to a Rich Life, January 23, 2015. <http://www.beyondwealth.com/are-you-one-of-the-4/>. Un article sur l'étude réalisée par Gerry Kushel.
- KUSHEL, Gerry. Mind Laundry: Smarten Up the Way You Think, Achieve the Goals You Want. Thorogood, 2004. Concernant la pensée efficace, ainsi que le nom secret, cet ouvrage donne propose toute une série d'exercices très intéressants.
- GLOVER, Suzanne. « Believing in Yourself: It Starts with One Question. » Effective Positive Thinking. <http://www.effective-positive-thinking.com/believing-in-yourself.html>.
- MILNE, Alan Alexander, Ernest Shepard. Les contes de Winnie. Hachette Jeunesse, 2014.
- NENIN, Eric. Premier manuel de Posilandais. Lulu.com, 2014. « Le Posilandais® est un mode d'expression verbale, une langue, qui privilégie les mots, phrases, expressions à connotation positive. Par là, le Posilandais® constitue un moyen gratuit, abondant, disponible et efficace pour pratiquer la positive attitude au quotidien. » Eric Nenin.
- Newberg, Andrew, Mark Robert Waldman. « The Most Dangerous Word in the World. » Psychology Today, August 2012. <http://www.psychologytoday.com/blog/words-can-change-your-brain/201208/the-most-dangerous-word-in-the-world>.
- Newberg, Andrew, Mark Robert Waldman. Words Can Change Your Brain : 12 Conversation Strategies to Build Trust, Resolve Conflict, and Increase Intimacy. Hudson Street Press, 2012.
- SIEGEL, Bernie. Fight for Your Life. David Hoffman, 2009. https://www.youtube.com/watch?v=UOY5bCanWBI&list=PL4SmRdlwt_DzX1R7D0Jc1M1H_fs8Pk5GA&index=15.
- SIEGEL, Bernie. Love, Medicine and Miracles. Change Your Attitude Change Your Life, 2012. https://www.youtube.com/watch?v=4TwAHC4q2K4&index=14&list=PL4SmRdlwt_DzX1R7D0Jc1M1H_fs8Pk5GA.
- SIEGEL, Bernie. Never Give Up. David Hoffman, 2009. https://www.youtube.com/watch?v=1HGI4h8mFJA&list=PL4SmRdlwt_DzX1R7D0Jc1M1H_fs8Pk5GA&index=16.
- Smart, Jamie. NLP With the Power of Affirmations. NLP Salad, 2007. https://www.youtube.com/watch?v=Q5-xuW_PZJQ.
- STOSNY, Steven. « What Kind of Person Do You Want to Be ? » Psychology Today, February 18, 2011. <https://www.psychologytoday.com/blog/anger-in-the-age-entitlement/201102/what-kind-person-do-you-want-be>
- VOGT, Eric C., Juanita BROWN, et David ISAACS. The Art of Powerful Questions : Catalyzing Insight, Innovation, and Action. Whole Systems Associates, 2003.
- WILSHIRE, Nev. Happy People Sell : My Philosophies for Success. BBC Books, 2013.

Partie 2 : Visualisez Votre Reve Sous Forme De Film Interieur

- BANDLER, Richard. Fireworks & Philharmonic Orchestra in your head (11 minutes), <https://www.youtube.com/watch?v=9qnRRvIbSEw>. Déjà assez ancienne, cette vidéo en anglais présente avec beaucoup d'humour et d'expressivité l'utilisation des sous-modalités auditives par Richard Bandler.
- BANDLER, Richard, MACDONALD, Will. Insider's Guide to Submodalities. Meta Publications, 1989.
- BOEY, Tony. « Visualise Your Success. » NLP Glossary.blogspot.be. <http://nlpglossary.blogspot.be/search/label/Visualization>.
- BURTON, Kate, et Romilla READY. La PNL – Programmation neurolinguistique Pour les Nuls. First 2008. Voir en particulier le chapitre sur « La magie des histoire ».
- COVEY, Stephen. Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent. Sur le fait que l'on visualise avant de réaliser un projet, Editions 84, 2012.
- CUDDY, Amy, l'influence de la posture sur la confiance, 18 minutes https://www.youtube.com/watch?v=phcDQ0H_LnY&index=7&list=PL4SmRdlwt_Dzp4p65f-z1w5p9lPmYKkp.
- DILTS, Robert. « Harnessing the Imagination, » <http://www.nlpu.com/Articles/artic16.htm>.
- Linden, Anné. Les frontières dans les relations humaines : Pour être soi et ensemble, séparé et connecté. Paris : InterEditions, 2008.



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

Download now

bookboon

- POTENZA, Luigi. « 10 Things Productive People Do Before Bed. » Lifehack. <http://www.lifehack.org/articles/productivity/10-things-productive-people-before-bed.html>. La visualisation des projets à venir, ainsi que l'écriture (partie 3) et la méditation font partie des 10 choses productives à faire avant d'aller dormir.
- « Series 1, The Call Centre – Dwayne Batchelor – BBC Three. » BBC. <http://www.bbc.co.uk/programmes/profiles/1Gy8dBYlDyPWC6XbVgMkzDy/dwayne-batchelor>.
- SIEGEL, Bernie. Love, Medicine and Miracles. Change Your Attitude Change Your Life, 2012. https://www.youtube.com/watch?v=4TwAHC4q2K4&index=14&list=PL4SmRdlwtDzX1R7D0Jc1M1H_f8Pk5GA.
- THIRY, Alain. Ça y est, j'ai compris !: Méthodes d'études et stratégies d'apprentissage avec la PNL. De Boeck Supérieur, 2006.
- WEAVER, Michael. « What Is Your Perfect Day ? » Change Your Thoughts Change Your Life, <http://www.stevenaitchison.co.uk/blog/what-is-your-perfect-day/>

Partie 3 : Faites Des Dépôts De Confiance

- ANDRE, Christophe. Les États d'âme : Un apprentissage de la sérénité. Odile Jacob, 2011.
- AY MIRES, Ericson. « Journal Writing: 5 Smart Reasons Why YOU Should Start Doing It TODAY. » Lifehack. Accessed May 29, 2015. <http://www.lifehack.org/articles/lifehack/journal-writing-5-smart-reasons-why-you-should-start-doing-today.html>.
- COVEY, Stephen. Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent. Editions 84, 2012.
- COVEY, Stephen. Restoring Trust Can be an Enormously Positive Adventure, <http://www.stephencovey.com/blog/?p=24>
- COVEY, Stephen. « Strengthening Families in Times of Crisis », <http://www.stephencovey.com/blog/?p=37>
- DANNER, Deborah D., David A. SNOWDON, Wallace V. FRIESEN. « Positive Emotions in Early Life and Longevity: Findings from the Nun Study. » Journal of Personality and Social Psychology 80, no. 5 : 804–13. Disponible en pdf ici: <https://www.apa.org/pubs/journals/releases/psp805804.pdf>
- EMMONS, Robert, Alexandre JOLLIEN, Sylvie CARTERON. Merci !: Quand la gratitude change nos vies. Pocket, 2010.
- EMMONS, Robert A., Michael E. McCULLOUGH. « Counting Blessings Versus Burdens: An Experimental Investigation of Gratitude and Subjective Well-Being in Daily Life. » The American Psychological Association, 2003. <http://greatergood.berkeley.edu/pdfs/GratitudePDFs/6Emmons-BlessingsBurdens.pdf>.
- ERICSSON, K. Anders, Ralf Th. KRAMPE, Clemens TESCH-RÖMER. « The Role of Deliberate Practice in the Acquisition of Expert Performance. » Psychological Review 100, no. 3 (1993) : 363–406.

- FREDRICKSON, Barbara L; « The Role of Positive Emotions in Positive Psychology. » The American Psychologist 56, no. 3 (March 2001) : 218–26.
- FREDRICKSON, Barbara L. « What Good Are Positive Emotions ? » Review of General Psychology : Journal of Division 1, of the American Psychological Association 2, no. 3 (September 1998) : 300–319. Disponible ici :
http://www.unc.edu/peplab/publications/Fredrickson_1998.pdf
- GRIFFITH, Vivé. « Writing to Heal. » 2005.
<http://www.utexas.edu/features/archive/2005/writing.html>.
- HAY, Louise L. Aimez votre corps : Un guide d'affirmations positives pour aimer et apprécier son corps. AdA, 2007.
- HOLADAY ZIEGLER, Erin. « Gratitude as an Antidote to Aggression, » 2011.
<https://psychology.as.uky.edu/gratitude-antidote-aggression>.
- JUDLIN DE HEMPTINNE, Aurélie. « Du bonheur en entreprise : les signes de reconnaissance. » Journal du Net, April 1, 2014. <http://www.journaldunet.com/management/expert/56952/du-bonheur-en-entreprise---les-signes-de-reconnaissance.shtml>.
- KUENNE, Kurth. Validation, une charmante comédie (sous-titres en français : pensez à activer les sous-titres (le bouton cc en bas à droite de l'écran)) : <https://www.youtube.com/watch?v=SdS35lQ8Kmc>
- Linden, Paul. Aggression – How to Deal with Aggression, 2012. <https://www.youtube.com/watch?v=CpYmHxSCsp4>.
- MEZELIN-SALVI, Flavia. « Adoptez la gratitude attitude », <http://www.psychologies.com/Moi/Se-connaître/Comportement/Articles-et-Dossiers/Adoptez-la-gratitude-attitude>
- MURRAY, Bridget. « Writing to Heal. » [Http://www.apa.org](http://www.apa.org/monitor/jun02/writing.aspx), June 2002.
<http://www.apa.org/monitor/jun02/writing.aspx>.
- NEFF, Kristin, and Patricia LAVIGNE. S'aimer. Belfond, 2013.
- NEFF, Kristin. The Space Between Self-Esteem and Self Compassion. TEDxCentennialParkWomen, 2013. <https://www.youtube.com/watch?v=IvtZBUspl4>.
- NEFF, Kristin. Self-Compassion. Self-Compassion Articles by Dr. Kristin Neff. » <http://self-compassion.org/category/blog-articles/>.
- PENNEBAKER, James W. Writing to Heal : A Guided Journal for Recovering from Trauma & Emotional Upheaval. 1 edition. New Harbinger Publications, Inc, 2004.
- PURCELL, Maud, LCSW, and CEAP. « The Health Benefits of Journaling. » Psych Central.com. ;
- RAGHUNATHAN, Raj. « The Art of Complimenting and Criticizing. » Psychology Today, November 7, 2012. <http://www.psychologytoday.com/blog/sapient-nature/201207/the-art-complimenting-and-criticizing>.
- ROBBINS, Mike, Richard Alan CARLSON, Danièle BELLEHUMEUR. Le pouvoir de la gratitude. Québec : Editions Le Dauphin Blanc, 2009.

- SEKENDUR, Banu. « 15 Journaling Ideas for Self-Discovery, Healing, and Fun. » Lifehack. <http://www.lifehack.org/articles/lifestyle/15-journaling-ideas-for-self-discovery-healing-and-fun.html>
- SERVAN-SCHREIBER, Florence. « 8 ‘trucs’ pour savourer la vie. » <http://www.cles.com/enquetes/article/8-trucs-pour-savourer-la-vie-par-florence-servan-schreiber>.
- SERVAN-SCHREIBER, Florence. « Le pouvoir de la gratitude » (12 min 16), <https://www.youtube.com/watch?v=nZUfJpVxUNI>
- SERVAN-SCHREIBER, Florence. 3 kifs par jour. Paris : Marabout, 2011.
- SoulPancake. The Power of Compliments. The Science of Love, 2014. Cette vidéo émouvante en anglais montre les effets de la gratitude quand elle est exprimée.
- SMITH, CM. « 6 Ways Journaling Will Change Your Life. » Lifehack. <http://www.lifehack.org/articles/lifestyle/6-ways-journaling-will-change-your-life.html>
- TENETY, Elizabeth. « The Dalai Lama’s Translator Explains Why Being Kind to Yourself Is Good for the World. » The Washington Post, May 14, 2015. <http://www.washingtonpost.com/news/inspired-life/wp/2015/05/14/the-dalai-lamas-translator-explains-why-being-kind-to-yourself-is-good-for-the-world/?postshare=4901432572659963>.
- VITALE, Joe, THALEAKALA Hew Len. Zéro limite : Le programme secret hawaïen pour l'abondance, la santé, la paix et plus encore. Le Dauphin Blanc, 2008.
- WOOD, Alex M., Jeffrey J. FROH, Adam W.A. GERAGHTY. « Gratitude and Well-Being : A Review and Theoretical Integration. » Clinical Psychology Review, March 2010. Disponible en version pdf ici : <http://greatergood.berkeley.edu/pdfs/GratitudePDFs/2Wood-GratitudeWell-BeingReview.pdf>
- ZENGER, Jack, Joseph FOLKMAN. « The Ideal Praise-to-Criticism Ratio. » Harvard Business Review. <https://hbr.org/2013/03/the-ideal-praise-to-criticism>

Notes

1. Faire preuve de compréhension et d'indulgence.
2. Une ressource est comprise ici comme une source naturelle de soutien, une compétence ou qualité, des moyens intellectuels, émotionnels, matériels ou financiers, qui nous aident à atteindre un état désiré et/ou à résoudre une situation problématique. L'humour, par exemple, peut être une bonne ressource pour sortir d'un état de stress.
3. DE MILLE, Agnès. *Martha: The Life and Work of Martha Graham - A Biography*. 1st edition. Random House, 1991.
4. Crédo de l'identité de ACKERMAN, Larry. *Décodez votre identité : Les 8 questions essentielles pour trouver votre place dans le monde*. Michel Lafon, 2007.
5. CREVECOEUR, Jean-Jacques. *Prendre soin de sa vie*. L'Académie de la Vie en Mouvement. 2015. <https://www.youtube.com/watch?v=LM94jA0mFaw>.
6. JUNG, Carl-Gustav.
7. DWECK, Carol S. *Changer d'état d'esprit*. Mardaga, 2010.



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

Download now

bookboon

8. La PNL, Programmation neuro-linguistique, est un modèle comportemental développé aux Etats-Unis début 1976. La PNL étudie la „programmation« générée par l'interaction entre le cerveau (neuro), le langage (linguistique) et le corps. C'est cette interaction qui produit des comportements tant efficaces qu'inefficaces et qui est à l'origine de l'excellence humaine et de la pathologie. DILTS, Robert B., Judith A. DELOZIER. *Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding*. NLP University Press, 2000.
9. PECK, M. Scott. *Le chemin le moins fréquenté: Apprendre à vivre avec la vie*. Robert Laffont, 2002.
10. DWECK, Carol S. *op.cit.*
11. SIEGEL, Bernie. *Never Give Up*. David Hoffman, 2009. https://www.youtube.com/watch?v=1HGI4h8mFJA&list=PL4SmRdlwt_DzX1R7D0Jc1M1H_f88Pk5GA&index=16.
12. Je vous invite à prendre en considération les expériences des auteurs mentionnés et de vérifier pour vous-même l'utilité de leurs recommandations aussi bien dans votre vie professionnelle que sur le plan privé.
13. <http://masaru-emoto.net/>
14. Robert Dilts est chercheur, conférencier, auteur et formateur en Programmation neuro-linguistique (PNL), www.nlpu.com
15. SMART, Jamie. *NLP With the Power of Affirmations*. NLP Salad, 2007. https://www.youtube.com/watch?v=Q5-xuW_PZJQ
16. Le test musculaire est un instrument de biofeedback qui « consiste à placer un muscle dans une position de contraction et à exercer une légère pression pour tenter de lui faire quitter cette position. Si le muscle est bien connecté au système énergétique, le muscle garde sa position sans effort. S'il cède à la pression, il manifeste l'existence d'un blocage ou d'un stress qui affecte le système énergétique. » PENET Marie-Hélène. PENET Jean-Luc. <http://www.kinesiologies.net/ ?Le-test-musculaire>. <http://www.kinesiologies.net>.
17. DAVIS, Kim. « Auditory Digital Processing. » NLP-Mentor, <http://nlp-mentor.com/auditory-digital/>.
18. FINNEY, Kathy. « *A Man Is Taken Aback When A Woman Responds To His Compliment.* » KIDSACTIVITIESBLOG, March 4, 2004. <http://kidsactivitiesblog.collectivepress.com/a-man-is-taken-aback-when-a-woman-responds-to-his-compliment/ ?s=xpromo>.
19. CRAIG Gary (<http://www.emofree.com>) est le développeur de l'EFT. Téléchargez ici un aperçu de la technique : <http://technique-eft.com/eft-en-une-page.pdf>
20. Une alternative intéressante serait de vous adresser à cette critique intérieure en lui disant : „J'ai eu besoin de toi dans le passé et je te remercie pour tes services. Aujourd'hui, je te demande plutôt de m'encourager et de m'aider à identifier les choix possibles.»
21. KUSHEL, Gerry. *Mind Laundry: Smarten Up the Way You Think, Achieve the Goals You Want*. Thorogood, 2004.
22. La Jeune Chambre Internationale (JCI) est une fédération mondiale de 200.000 citoyens, âgés de 18 à 40 ans. La JCI est présente au sein de l'ONU, de l'UNESCO, de l'UNICEF, etc. La mission de JCI est d'offrir des opportunités de développement aux jeunes en leur donnant la capacité de créer des changements positifs « pour établir la paix dans le monde de manière permanente et définitive. »
23. MILNE, Alan Alexander, Ernest SHEPARD. *Les contes de Winnie*. Hachette Jeunesse, 2014.
24. BECK, Julie. « *Study: Believing You've Slept Well, Even If You Haven't, Improves Performance.* » The Atlantic, January 24, 2014. <http://www.theatlantic.com/health/archive/2014/01/study-believing-you-ve-slept-well-even-if-youhaven't-improves-performance/283305/>.
25. MILNE, Alan Alexander, Ernest SHEPARD. *op.cit.*

26. Vous trouverez des pensées efficaces sur des sites comme www.lesbeauxmessages.com, <http://www.millionnairezine.com/developpement-personnel/les-170-meilleurs-citations-positives-du-monde.html>, <http://www.motivation-au-travail.com/citations-motivantes>.
27. D'après les auteurs de « Words can Change your Brain », le mot le plus dangereux au monde, capable d'endommager tant le cerveau de celui qui l'énonce que le cerveau de celui qui l'entend, c'est le mot « NON » !<https://www.psychologytoday.com/blog/words-can-change-your-brain/201208/the-most-dangerous-word-in-the-world>.
28. ESTRELLA, Mauricio. « *How a Password Changed My Life.* » Medium. <https://medium.com/@manicho/how-a-password-changed-my-life-7af5d5f28038>.
29. Il a fallu à un expert moins de deux minutes et 32 secondes pour décrypter 1316 mots de passe de six caractères. GOODIN, Dan. « *Anatomy of a Hack: Even Your 'Complicated' Password Is Easy to Crack.* » Wired UK. <http://www.wired.co.uk/news/archive/2013-05/28/password-cracking>.
30. ECKER, Robert. *Universal Leet Converter* (version v15.04.27). <http://www.robertecker.com/hp/research/leet-converter.php>.
31. VOGT, Eric E. Juanita BROWN, and David ISAACS. *The Art of Powerful Questions: Catalyzing Insight, Innovation, and Action*. Whole Systems Associates, 2003.
32. KUSHEL, Gerry. *Mind Laundry: Smarten Up the Way You Think, Achieve the Goals You Want.* Thorogood, 2004.
33. GLOVER Suzanne. *Believing in Yourself: It Starts with One Question. Effective Positive Thinking.* <http://www.effective-positive-thinking.com/>
34. ADAMS, Marilee. *Changez vos questions, changez votre vie.* Editions Myoho, 2010.
35. ADAMS, Marilee. *The Top 12 Questions for Success.* « Inquiry Institute. » <http://inquiryinstitute.com/>.
36. Thiry, Alain. Ça y est, j'ai compris ! : Méthodes d'études et stratégies d'apprentissage avec la PNL. De Boeck Supérieur, 2006.
37. Robert Dilts communique par exemple les résultats de cette recherche dans son article « Harnessing the Imagination » <http://www.nlpu.com/Articles/artic16.htmlique>.
38. Effet Pygmalion : la relation entre le potentiel que l'on prête à quelqu'un et sa capacité à le remplir.
39. Pour d'autres exemples de visualisation du succès en anglais, consultez le site de mon ami : BOEY, Tony. « Visualise Your Success. » NLP Glossary. <http://nlpglossary.blogspot.be/search/label/Visualization>.
40. Forme d'acupuncture sans aiguilles que l'on peut pratiquer soi-même à tout moment. <http://technique-eft.com/eft-en-une-page.pdf>
41. MILNE, Alan Alexander, Ernest SHEPARD. *op.cit.*
42. DILTS, Robert B., Judith A. DELOZIER. *op.cit.*
43. L'extrait (en anglais) se trouve ici : <http://bbc.in/1sUR1hl> (« à partir d'1 min 35 »). « Series 1, The Call Centre – Dwayne Batchelor. » BBC. <http://www.bbc.co.uk/programmes/profiles/1Gy8dBYIDyPWC6XbVgMkzDy/dwayne-batchelor>.
44. LINDEN, Anné. *Les frontières dans les relations humaines : Pour être soi et ensemble, séparé et connecté.* InterEditions, 2008.
45. CUDDY, Amy. *Power Poses.* PopTech !, 2011. https://www.youtube.com/watch?v=phcDQ0H_LnY&index=8&list=PL4SmRdlwt_Dz5I0JgaJls5NSmTdnJNPkx.
46. NEFF, Kristin. *Self-Compassion.* <http://self-compassion.org/category/blog-articles/>.

47. SIEGEL, Bernie. Siegel, Bernie. *Never Give Up*. David Hoffman, 2009. https://www.youtube.com/watch?v=1HGI4h8mFJA&list=PL4SmRdlwt_DzX1R7D0Jc1M1H_fS8Pk5GA&index=16.
48. Dans cette vidéo de 19 minutes, Neff explique la différence entre l'estime de soi (un jugement) et l'auto-compassion – ainsi que les dangers inhérents à l'estime de soi. Elle explique aussi pourquoi l'auto-critique ne fonctionne pas et elle décrit les trois composantes de l'auto-compassion : la gentillesse pour soi, l'humanité partagée, la pleine conscience. NEFF, Kristin. *The Space Between Self-Esteem and Self Compassion*. TEDxCentennialParkWomen, 2013. <https://www.youtube.com/watch?v=IvtZBUsplr4>.
49. COVEY, Stephen. *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*. Editions 84, 2012.
50. L'équipe la plus performante avait un rapport moyen de 5.6 commentaires positifs pour 1 commentaire négatif! L'équipe à performance moyenne se donnait 1.9 commentaires positifs pour 1 commentaire négatif, tandis que l'équipe à performance faible se donnait quasi trois commentaires négatifs pour un commentaire positif: ZENGER, Jack, Joseph FOLKMAN. *The Ideal Praise-to-Criticism Ratio*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2013/03/the-ideal-praise-to-criticism>.
51. LINDEN, Paul. *Aggression – How to Deal with Aggression*, 2012. <https://www.youtube.com/watch?v=CpYmHxSCsp4>.
52. SERVAN-SCHREIBER, Florence. *Le pouvoir de la gratitude*. TEDxParisSalon, 2012. <https://www.youtube.com/watch?v=nZUfjpVxUNI>.
53. Pour des affirmations positives sur le corps: HAY, Louise L. *Aimez votre corps: Un guide d'affirmations positives pour aimer et apprécier son corps*. ADA, 2007.
54. Un Kif est un état agréable.

**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

55. Mazelin-Salvi, Flavia. « *Adoptez La Gratitude Attitude.* » <http://www.psychologies.com/Moi/Se-connaître/Comportement/Articles-et-Dossiers/Adoptez-la-gratitude-attitude>.
56. SoulPancake. *The Power of Compliments*. The Science of Love, 2014. Cette vidéo émouvante en anglais montre les effets de la gratitude quand elle est exprimée. https://www.youtube.com/watch?v=opMQxa1JkuM&index=24&list=PL4SmRdlwt_Dzp4p65f_z1w5p9lPmYKkp.
57. Newberg, Andrew, Mark Robert Waldman. « *The Most Dangerous Word in the World.* » Psychology Today, August 2012. <http://www.psychologytoday.com/blog/words-can-change-your-brain/201208/the-most-dangerous-word-in-the-world>.
58. Griffith, Vivé. « *Writing to Heal.* ». 2005. <http://www.utexas.edu/features/archive/2005/writing.html>.
59. Idées puisées dans l'article suivant : Sekendor, Banu. « *15 Journaling Ideas for Self-Discovery, Healing, and Fun.* » Lifehack. <http://www.lifehack.org/articles/lifestyle/15-journaling-ideas-for-self-discovery-healing-and-fun.html>.
60. « *The Space Between Self-Esteem and Self Compassion* » <https://www.youtube.com/watch?v=IvtZBUsplr4>
61. <https://dottspoetryblog.wordpress.com/2014/08/31/entre-dans-la-vie/>