



Comment atteindre vos objectifs

par

CARLOS DEVIS

et

Maria Mercedes De Beltran

Traduit de l'espagnol par Alain Houel

Maria Mercedes Perez De Beltran

Née à Medellin, en Colombie, le 14 décembre 1947.

Journaliste professionnelle.

Elle suivit des études universitaires en sociologie du travail et en psychologie.

Elle passa 12 ans comme journaliste au quotidien l'"Espectador", son activité principale, où elle tenait une chronique de développement et de soutien personnels.

Elle fut la journaliste-chroniqueur de l'un des plus importants programmes d'opinion sur la télévision, au niveau national.

Elle fut directrice et collaboratrice de programmes de radio et de télévision, à plusieurs reprises.

Elle fut nommée chargée d'édition dans une revue féminine qui est diffusée avec l'"Espectador".

Elle gagna des prix au plan national, pour ses chroniques journalistiques, ses photographies et ses contes.

Pendant ses activités de journaliste, elle consacra la majeure partie de son travail à l'interview, aussi bien de personnages de réputation nationale et internationale que de personnes ordinaires. Elle réussit à développer avec eux des sujets qui ont trait à la méthode et à la façon dont ils produisent leurs propres résultats. De cela, elle a extrait des informations de grande valeur pour son activité de conférencière et d'écrivain, dans le domaine de la communication de motivation.

Elle est mariée et mère de 3 enfants.

Carlos Devis Estrada

Conférencier de renommée internationale, expert en relations interpersonnelles.

Né à Bogota, en Colombie, le 9 avril 1954.

Il reçut son diplôme d'avocat à l'Université de Colombie, en 1977.

Il fut professeur universitaire, de 1977 à 1980.

A la lumière de l'exercice de sa charge d'avocat, il découvrit que

son travail serait beaucoup plus efficace si, au lieu de recevoir des couples ou des familles avec des problèmes de séparation, il les aidait à vivre leurs relations, personnelles et professionnelles, d'une meilleure façon.

Dans le but de se préparer à ce nouveau projet, il a parcouru les États-Unis et l'Europe pendant près de 12 ans.

Il a réalisé plus de 50 vidéos de développement personnel pour l'Amérique du Sud et le public espagnol des États-Unis, et il a tenu des séminaires dans différents pays d'Europe et d'Amérique.

Parallèlement à cette activité, il fut gérant et directeur de nombreuses sociétés nationales, dans le secteur industriel.

Actuellement, il collabore aux séminaires de "The Pacific Institute" - société Nord-Américaine dont le siège est à Seattle - pour le monde hispanique.

Il est le socio-fondateur de l'entreprise "Communication et Développement", qui opère à Santiago du Chili, Vigna del Mar, Miami, Los Angeles et Bogota. Le champ d'action d'une telle entreprise consiste - au moyen de séminaires, de vidéos et de communications à travers d'importants médias - à aider de nombreuses personnes à trouver la façon de produire des résultats dans leur vie, en améliorant leur communication avec eux-mêmes et avec les autres.

Sommaire

Combien de choix face aux problèmes ? _____	11
Rester en position de victime est le pire que vous puissiez faire _____	27
Le modèle utilisé par ceux qui transforment leurs problèmes en opportunités _____	36
Ne pas savoir ce que l'on veut _____	40
Conclusion _____	59

Comment un problème peut-il être une opportunité ?

Les problèmes qui nous affectent sont de différentes sortes. Certains semblent être la conséquence directe de nos actions ou omissions. D'autres, que nous pourrions qualifier de "gratuits", sont caractérisés par le fait que nous semblons ne pas en être responsables, comme c'est le cas de certains accidents ou maladies.

Il se peut que vous ne puissiez rien faire pour changer la réalité. Si c'est le cas, vous pourrez toujours changer votre façon d'assumer la situation.

Comme vous allez le voir, tout problème familial, professionnel, social ou purement individuel, peut être géré pour y trouver des opportunités de valeur, malgré les déboires et la souffrance qu'ils vous causent.

Les problèmes vous obligent à trouver des options différentes

L'une des importantes contributions que nous apportent nos problèmes, est qu'ils nous forcent à sortir de notre "zone de confort". C'est-à-dire qu'ils nous poussent à faire des choses inhabituelles, voire de celles que l'on aurait qualifié auparavant de "folles" ou d'"impossibles".

Une illustration exemplaire nous est donnée avec l'histoire d'un jeune colombien. Il s'agit de Jaïro Clopatofsky, maintenant député à l'Assemblée Nationale de son pays. A l'âge de 21 ans, c'était un étudiant ingénieur insouciant, excellent sportif, champion de saut en hauteur et de tennis, qui avait beaucoup de succès auprès des jeunes femmes de son âge.

Du jour au lendemain, il se retrouva paraplégique à la suite d'un accident de la circulation. Au début, Jaïro ressentit une rage profonde contre tous ceux qui pouvaient marcher et contre le fait même d'être encore en vie.

"Pourquoi moi ? se demandait-il sans cesse. Pourquoi fallait-il que ça m'arrive à moi ?"

Son état physique le conduisit petit à petit au désespoir. Il s'isola du monde, plein de ressentiment envers la vie. Cependant, quand par moment il se sentait moins déprimé, il réfléchissait à son avenir.

Un soir, après le dîner, il annonça à son père:

"J'ai l'intention d'abandonner mes études d'ingénieur et d'étudier autre chose."

Son père fut désolé en apprenant que Jairo, malgré son état, avait l'intention de perdre le bénéfice des études déjà réalisées. Il lui répondit:

"Je respecte ta décision mais je te demande de bien réfléchir parce que, à ce train là, tu risques de ne rien faire de ta vie".

Après ces paroles désinvoltes, Jairo ne put s'endormir. *"Finirais-je par ne rien faire de ma vie ?"* se demandait-il avec angoisse. C'était la première fois, depuis son accident, qu'il s'interrogeait sérieusement sur son avenir.

"En réalité, la seule chose que j'ai perdue, c'est la motricité de mes jambes... Mais il me reste tellement d'autres possibilités... Je n'ai perdu ni ma jeunesse, ni mon intelligence. Je suis capable d'entraîner des gens derrière moi. Qu'est-ce qui m'empêche de faire une carrière politique, puisque c'est ce qui m'intéresse le plus?"

7 ans plus tard, Jairo Clopatofsky a fait d'autres études jusqu'à un niveau avancé. Il s'est lancé dans la vie politique active et a fondé un mouvement politique indépendant, qui lui a permis d'être élu député. Dans sa nouvelle vie, c'est un professeur universitaire qui se lève tous les jours à 4 h 30 pour aller s'entraîner dans un gymnase, car il est convaincu, malgré l'avis contraire des médecins, qu'il retrouvera un jour le plein usage de ses jambes.

Maintenant, sa vie est beaucoup plus satisfaisante que celle qu'il avait auparavant. Il est conscient de l'influence qu'il a sur un grand nombre de personnes. Il donne des conférences, des séminaires de développement personnel et il répète à qui veut l'entendre:

"A partir de mon accident, ma vie a changé de cap. Cela pourra paraître étrange, mais je suis heureux de ce qui m'est arrivé. J'ai trouvé un style de vie que je n'aurais même pas pu imaginer auparavant."

Après son accident, le principal problème de Clopatofsky n'était pas vraiment sa limitation physique mais la façon dont il réagissait à cette limitation. Quand il eût trouvé une manière plus adéquate de gérer cette réalité, ce qu'il qualifiait de "problème" se transforma en "moyen" pour atteindre ce qu'il avait rêvé,

Cette histoire peut sembler un cas extrême. Cependant, au cours de séminaires de développement personnel, nous avons très souvent

observé la façon dont les gens décidaient de cesser de se plaindre et de commencer à agir, après avoir découvert l'existence d'autres alternatives pour gérer leurs problèmes.

Un problème est une opportunité parce que c'est un signal d'alarme

Autrefois, dans certains processus industriels, on utilisait beaucoup de chaudières à vapeur. Il s'agissait d'énormes récipients remplis d'eau qui, chauffés à haute température, transformaient cette eau en vapeur. Pour ce processus, il était essentiel de maintenir un niveau constant, ce qui, autrefois, ne pouvait être assuré que par l'intervention manuelle d'un opérateur. Plusieurs systèmes d'alarme prévenaient cette personne de la baisse du niveau de l'eau: un signal sonore, des voyants lumineux rouges et une sirène plus puissante en cas de situation plus critique.

L'opérateur tenait compte librement de ces avertissements. Les marges de tolérance étaient importantes et les systèmes d'alarme, souvent approximatifs, ne correspondaient pas forcément à un danger imminent. L'opérateur avait donc le choix entre intervenir pour remettre le liquide à niveau ou attendre un autre moment. Dans ce cas, on peut supposer qu'il arrêterait le signal sonore qui était gênant. Seuls, les signaux lumineux restaient allumés tant que le problème persistait.

Comme les chaudières travaillaient en continu, il y avait un moment où l'eau descendait à un niveau plus critique encore, ce qui déclenchait une sirène plus puissante que la précédente. Mais un dispositif était prévu dans le cas où aucun opérateur ne serait là à temps pour appliquer les mesures correctives: à un certain niveau au-delà duquel la chaudière aurait pu exploser, elle s'arrêtait automatiquement de fonctionner. C'est grâce à ces multiples signaux d'alarme que l'on évitait que des chaudières ne subissent des dommages irréparables.

Notre "équipement interne" est doté de systèmes comparables. Dans le cas des chaudières, il est clair que les alarmes ne sont pas un obstacle à leur bon fonctionnement. Tout au contraire, ce sont des aides indispensables pour les maintenir à un niveau optimum.

Nos problèmes peuvent être comparés à des systèmes d'alarme. Ils nous avertissent que quelque chose ne va pas. Nous pouvons en tenir compte ou non, mais ce n'est pas parce que nous faisons taire les signaux à coup d'analgésiques, de somnifères ou de cécité sélective, que le problème disparaît. Et il y a probablement encore des clignotants allumés.

Les problèmes peuvent être d'ordres différents : relationnel, économique, physique, sociaux Tous ont quelque chose en commun: ils nous obligent à revoir nos méthodes. Quand nous avons un problème relationnel, il est presque certain que nous avons quelque chose à corriger. Quelque chose que nous pouvons faire autrement ou améliorer.

Si c'est un problème d'argent, il comporte aussi un message pour nous. Le fait que nous n'ayons pas assez de ressources est un des symptômes les plus utiles pour nous remettre en cause: ou nous ne produisons pas suffisamment - quelles qu'en soient les (bonnes) raisons - ou nous dépensons plus que nous devenons. Et ces deux possibilités peuvent être travaillées.

Quant aux problèmes de santé, et même pour certains accidents, c'est un domaine où, bien souvent, nous choisissons de ne pas tenir compte des signaux d'alarme. Toutes ces actions ou omissions nous rapprochent dangereusement du point critique.

Quand vous rencontrez des problèmes, vous êtes obligé de vous en occuper et de les résoudre. Vous pouvez aussi découvrir de quelle façon vous vous y prenez pour ne pas obtenir les résultats souhaités.

Exercice

L'exercice qui suit a été conçu pour vous permettre de faire l'inventaire des qualités, talents et savoir-faire que vous avez utilisés pour résoudre vos problèmes passés. Vous allez être tenté de ne répondre que mentalement aux questions que nous allons vous poser. Aussi, nous vous encourageons vivement à y répondre par écrit, en utilisant votre journal de bord. Le fait d'écrire vos réponses aura comme vertu d'exiger de vous un effort supplémentaire de clarification. Vous pourriez même faire l'exercice à *plusieurs*, en demandant à l'un d'entre vous de poser les questions, comme si vous étiez en séminaire.

Ce qui est important pendant que vous faites l'exercice, c'est que vous reconnaissiez vos qualités sans les minimiser ou y ajouter de justification. Certaines personnes pensent que reconnaître leurs qualités est de la vanité. Pourtant, en faisant cela, ce que vous allez chercher, ce n'est pas de vous sentir meilleur que les autres mais de vous apporter un soutien pour mieux prendre conscience et exprimer ce qu'il y a de précieux en vous.

Souvenez-vous maintenant, d'un problème ou d'une situation difficile que vous avez rencontré par le passé et que vous avez

surmonté avec succès. Une situation pour laquelle vous avez été fier de votre façon d'agir. Souvenez-vous comment, à un moment donné, vous avez décidé de vous en sortir.

De quelle façon la situation s'est-elle transformée quand vous avez *décidé* de résoudre le problème ?

Qu'est-ce que vous avez reconnu dans votre comportement qui montrait que vous aviez créé ou aggravé le problème ?

Malgré tout, quels bénéfices avez vous retirés de cette situation ?

Quelles actions spécifiques avez-vous réalisées pour vous en sortir?

Lesquelles de vos qualités ou ressources avez-vous utilisées pour transformer cette situation en succès ?

De quelles conséquences pouvez-vous vous sentir fier(e) du fait d'avoir *décidé* de vous attaquer au problème ?

Réflexions sur une situation présente que vous voulez améliorer

Quelle attitude pourriez-vous assumer ou changer qui améliorerait notablement la situation ?

Peut-être êtes-vous fatigué(e) de chercher des coupables ou des excuses et vous savez que, de toute façon, c'est vous, avec votre attitude, qui êtes en train de perdre.

Que pouvez-vous reconnaître avoir fait ou être en train de faire pour créer ou aggraver le problème ?

Peut-être ressentez-vous de la souffrance, tristesse ou déception mais, malgré tout, quel bénéfice y avez-vous trouvé ou pourriez-vous retirer de ce problème ?

Quelle action spécifique pouvez-vous entreprendre pour surmonter cet obstacle ?

Lesquelles de vos qualités et ressources intérieures pouvez-vous utiliser pour transformer votre problème en succès ?

Combien de choix face aux problèmes ?

Savez-vous comment les chinois représentent le mot « crise » ? Ils utilisent un idéogramme composé de deux éléments : l'un signifie "danger", l'autre "opportunité". Pour eux, cela signifie qu'il y a une continuité entre ces deux concepts qui sont comme les deux faces d'une même pièce de monnaie. L'un ne peut exister *sans* l'autre, et ils sont toujours présents en même temps.

En français, nous utilisons pour en parler, des mots tels que : revers, contretemps, difficulté, moment de crise, malédiction, temps difficiles, dilemme, conflit, contrariété, inconvenient, mauvais moment, détresse, angoisse, doute, échec. Cependant, nous sommes capables de reconnaître que derrière chaque problème il peut y avoir une opportunité.

Il y a des gens qui gèrent chaque difficulté comme s'il s'agissait d'un malheur, même si c'est seulement un problème de faible envergure, comme un embouteillage. D'autres, même s'ils ne se réjouissent pas d'avoir des difficultés, reconnaissent que c'est l'occasion de montrer ce qu'ils savent faire. Ils sont conscients, quand ils ont fait face à un défi de façon satisfaisante, que non seulement ils se sentent plus fiers d'eux-mêmes mais aussi qu'ils se sont entraînés à affronter des situations plus difficiles encore.

Vous dites qu'il y a un problème quand, À VOTRE AVIS, il y a un écart négatif entre ce que les choses sont et ce que VOUS estimez qu'elles devraient être. Par conséquent, pour mettre fin à ce que vous avez qualifié de problématique, il vous faut effectuer un changement qui annule cet écart entre ce qui est et ce qui devrait être. Ce changement peut se faire, tout au moins en théorie, dans les deux sens.

Pratiquement, il y a beaucoup de situations qui peuvent être modifiées pour les rendre plus conformes à ce que nous voulons. Mais il y a aussi une quantité de circonstances où les choses sont ce qu'elles sont et nous ne pouvons rien faire pour les changer.

Où peut-on faire des changements ?

Pendant 15 années d'activité éducative, nous avons pu vérifier que presque tout le monde considère que le seul changement possible est celui qui peut modifier ce que sont les choses. Cela nous fait attendre

que la réalité se transforme ; espérer que l'autre personne devienne différente ; rêver que les circonstances soient autres et que notre sujet de préoccupation disparaisse, ou que la situation économique s'améliore. Cela nous amène rarement à changer nos croyances et nos attentes sur les choses. Nous ne remettons presque jamais en cause les suppositions que nous avons nous-mêmes créées ou acceptées.

Paul Watzlawick, psychologue réputé de l'Université de Palo Alto, a nommé "Changements de type 1" ceux qui cherchent à modifier ce que sont les choses (la réalité) et "Changements de type 2" ceux qui s'intéressent à nos suppositions (ce que nous attendons de la réalité).

Il est possible de résoudre nos problèmes en s'attaquant à n'importe lequel des deux côtés. Ce qui les différencie c'est que, bien souvent, nous ne pouvons pas changer la réalité mais que nous pouvons changer nos attentes, car elles dépendent de nous à 100 %, puisque nous en sommes les créateurs.

Devant le même événement, plusieurs personnes peuvent réagir de façons totalement différentes. Mieux encore, une même personne, à des moments distincts, peut réagir d'une façon tout à fait différente face aux mêmes situations. Tout cela nous permet d'affirmer que ce n'est peut-être pas la réalité elle-même qui fait qu'il y ait problème, mais la façon dont nous la percevons.

Histoire de Marie-Louise, enfant trisomique

Écoutons le récit de la mère d'une petite fille mongolienne:

"Quand Marie-Louise est née, j'avais 32 ans et mes deux autres filles avaient l'une 3 ans et l'autre 5 ans. Le jour de mon accouchement, je n'ai rien su. Mais le jour suivant, le médecin invita ma mère à voir le nouveauté. Il souleva le bras du bébé et le lâcha. Il était complètement flasque. Le médecin lui dit:

"Cette enfant est trisomique."

Je ne connaissais rien à cette maladie. Au début, ma fille me semblait normale et très mignonne. Mais quand on a commencé à m'expliquer quels étaient les traits caractéristiques de ce mal, je me suis rendue compte que mon bébé les avait. Je me suis alors sentie très malheureuse. Je ne pouvais qu'imaginer cette enfant dans un lit, pour toute sa vie. J'ai commencé à la cacher. Je ne voulais la laisser voir à personne, même pas aux membres de la famille et encore moins aux gens du dehors. Pendant 11 mois, j'ai cherché des coupables.

Parfois, il m'arrivait de penser que c'était parce que j'avais continué à fumer pendant ma grossesse. Ou bien que c'était la faute d'un médicament que j'avais pris. Je me demandais aussi, si cela ne pouvait pas être dû à un excès de boisson de mon mari. Ce qui est sûr, c'est que j'étais convaincue que mon bonheur s'était évanoui à tout jamais et l'ambiance de notre foyer devint, chaque jour, plus pesante et difficile.

Un jour où j'accompagnais mes deux filles aînées dans un parc, je vis un enfant mongolien âgé d'une douzaine d'années, ravi d'être sur un manège. Je l'ai tellement regardé que sa mère finit par s'approcher de moi et par m'adresser la parole. Elle me raconta avec orgueil que son fils avait appris à parler, qu'il mangeait tout seul et qu'il savait reconnaître toutes les lettres. Cette mère se sentait tellement fière de son enfant mongolien ! Elle me racontait avec tellement d'enthousiasme que c'était l'enfant le plus affectueux et le plus sensible de tous ses enfants et que, de plus, il avait une extraordinaire dextérité manuelle !

Ce jour-là, je compris que ma situation pouvait être vécue d'une autre façon. Je me rendis compte que cela ne servait à rien de continuer à chercher des coupables. Ce dont j'avais besoin, ce n'était pas de comprendre pourquoi cela m'était arrivé mais, comment gérer au mieux la situation. Je pris conscience que j'avais le choix entre deux attitudes: continuer à cacher ma fille et à porter ce terrible poids en mon cœur, ou profiter d'elle, comme cette mère rencontrée dans le parc.

J'ai invité cette femme chez moi. Pour la première fois depuis sa naissance, j'ai montré ma petite fille Marie-Louise avec fierté et j'ai commencé à la voir pleine de potentialités. L'effort que j'ai alors entrepris pour faire progresser ma fille, a beaucoup uni notre famille. Quand nous avons pris connaissance de l'existence d'institutions d'aide aux enfants trisomiques, nous avons pris contact immédiatement. J'avais peur de rencontrer beaucoup de parents aigris dans un tel endroit. Mais c'est tout le contraire qui s'est produit: nous avons fait la connaissance de parents comme nous, qui travaillaient pour faire progresser leur enfant."

Si le problème est dans l'attitude, changez l'attitude

Heureusement, nous n'avons pas tous des problèmes comme ceux de cette famille. Mais ce que nous avons sûrement, ce sont des raisons de nous plaindre et c'est la même attitude qui permet aussi bien de

surmonter les obstacles extrêmes que ceux que l'on rencontre quotidiennement. La mère de Marie-Louise ne pouvait pas changer l'état de sa fille, mais son principal problème était qu'elle n'arrivait pas à accepter la réalité. Elle s'épuisait à réfléchir aux causes de ce qui était arrivé et à cacher la situation à ceux qui auraient pu la blesser par leurs commentaires. Quand cette femme réussit à accepter les limitations de sa fille, elle cessa de les voir comme un problème et retrouva l'énergie de lui donner tout le bien-être dont elle avait besoin dans ces conditions.

La manière dont vous interprétez la réalité, est votre réalité

Il existe 2 réalités: celle qui fonctionne indépendamment de vous et celle qui résulte de la façon dont vous interprétez la première. Cela signifie que ce qui affecte réellement votre vie, ce n'est pas la réalité elle-même mais la façon dont vous la percevez. Quand nous qualifions une situation de "réelle", elle est réelle pour nous du fait de ses conséquences. Henry Ford disait à ce sujet:

"Vous pouvez croire qu'une chose est possible ou qu'elle ne l'est pas, vous avez raison dans les deux cas".

C'est ainsi, parce que la façon dont vous interprétez la réalité est votre réalité.

Les croyances sont le point de départ de ce que nous obtenons dans notre vie. Si quelqu'un croit que les gens sont "mauvais", il va trouver suspect tout ce que les autres font. Même si ces actions n'ont aucune mauvaise intention.

La plupart des gens associent le mot "croyance" à un credo religieux ou à une doctrine politique. Même si nous n'utilisons pas le mot dans son sens strict, la signification que nous lui donnons est finalement la même: "une idée qui donne une direction à notre vie".

Vous produisez inconsciemment des preuves de la justesse de vos croyances

Quand vous avez une croyance, c'est parce que vous la croyez correcte, même si elle vous cause du tort. Celle-ci vous amène à sélectionner l'information qui confirme votre point de vue et produit des résultats qui prouvent sa justesse.

Une dame qui possédait un magasin de vêtements à Paris, parlait

avec un homme d'affaires. Elle lui racontait que les ventes étaient

très mauvaises et que c'était le mois de Mars qui voulait cela, comme chaque année depuis 5 ans. Alors que le mois de Décembre, lui, était toujours bon. Cet homme lui demanda si elle faisait quelque chose de particulier en Décembre et elle lui fit, avec enthousiasme, la longue liste suivante:

"Je décore spécialement la vitrine. Je fais de la publicité dans le quartier. J'offre le choix le plus large possible. Il y a des promotions. J'engage une vendeuse supplémentaire en intérim, pour que le service soit le meilleur possible. De plus, comme c'est Noël, je fais cadeau de friandises à chaque cliente et, bien sûr, les achats sont enveloppés dans un beau papier cadeau !

Et pourquoi ne faites-vous pas cela en Mars ? demanda l'homme d'affaires.

Parce que, en Mars, les ventes sont très mauvaises, lui répondit-elle."

C'est le fait de décider qu'une chose est vraie qui la rend vraie. C'est ainsi que nos croyances fonctionnent : elles oeuvrent en permanence pour apporter des évidences qui les confirment et pour trouver, chaque fois, plus d'exemples qui prouvent qu'elles sont justes.

Une fois que notre croyance a pris corps, nous tendons à supprimer ou à considérer comme des exceptions sans importance, tous les exemples contraires que nous rencontrons. Certains auteurs expliquent ce mécanisme en disant que "nos croyances sont des prophéties auto-accomplies". Cela signifie que quand nous sommes persuadés que quelque chose va arriver, nous faisons tout le nécessaire pour que cela soit vrai.

Prenons l'exemple d'une personne qui pense que tout le monde est amical. Elle émettra une quantité de micro-messages positifs, agira en fonction de cette attente et l'on peut considérer que, très vraisemblablement, l'environnement lui donnera raison. Tout autant que si elle avait pensé qu'elle avait affaire à des gens hostiles car, dans ce cas, elle se serait comportée, sans même s'en rendre compte, de façon à provoquer leur hostilité.

Vouloir + Croire = Pouvoir

Si je crois que je ne peux pas faire quelque chose, cela ne veut pas dire que je ne peux pas le faire: cela signifie simplement que je crois ne pas pouvoir, et c'est suffisant.

De la même façon qu'une croyance positive est une énorme force pour nous aider à obtenir des résultats, les croyances qui nient ou mettent en doute nos capacités, dans n'importe quel domaine, sont un boulet que nous traînons et qui nous rend la réussite beaucoup plus difficile. Si nous croyons que notre vie est délimitée par des bornes étroites, nous allons rendre ces limites véritables. Combien de personnes réellement intelligentes et capables se sont-elles retenues de suivre des études supérieures, de créer une entreprise ou de choisir un conjoint, simplement parce qu'elles ont pensé que leur condition économique, sociale ou personnelle ne le leur permettait pas ? Et combien d'autres, avec les mêmes limitations, ont-elles trouvé le moyen de se donner du soutien à elles-mêmes et de progresser ?

Il y a ceux qui se sentent incapables de quelque chose, non pas parce que leur monde est trop limité, mais parce qu'ils ont des croyances qui les empêchent de voir les alternatives.

Quand vous dites que *"vous n'êtes pas capable de réaliser quelque chose"*, vous pouvez être hypnotisé par l'une de vos croyances limitatives. L'affirmation selon laquelle "il suffit de vouloir pour pouvoir" est une grande vérité, mais un peu trop simplifiée. Après des années d'essais et erreurs, nous avons fini par reconnaître qu'il ne suffit pas d'agir avec fermeté pour obtenir tout ce que l'on veut (ce qui ne veut pas dire que cette action n'a produit aucun des résultats recherchés...). Par ailleurs, nous savons qu'il n'est pas suffisant de vouloir faire quelque chose pour pouvoir la faire. Vouloir est la première condition de Pouvoir. Mais ce n'est que le commencement d'un processus.

"VOULOIR C'EST POUVOIR" ne signifie pas que l'on puisse exécuter, dans l'instant, une tâche qui exige un long entraînement.

Cette croyance ne sera pas suffisante pour vous éviter le travail de préparation nécessaire. Mais si votre désir est grand, vous allez pouvoir surmonter les difficultés, persévérer et travailler d'arrache pieds si nécessaire, pour obtenir ce que vous voulez.

Cependant, il y a un point fondamental: en plus de vouloir, il vous faut croire que vous allez réussir. C'est pourquoi nous nous sommes permis de réécrire le vieil adage, sous une forme plus complète:

"VOULOIR + CROIRE + AGIR = POUVOIR"

Croire aux limites donne des gens limités

Nos croyances ont tellement de pouvoir sur nos actions que des

gens ont réussi seulement parce qu'ils n'avaient aucune idée préconçue sur ce qu'ils se proposaient d'accomplir. Vous connaissez l'exclamation: *"Cet imbécile ne savait pas que c'était impossible, et il l'a fait !"*

Cliff Young, un agriculteur australien de 63 ans, participa en 1983 à un grand marathon qui se déroula entre Sidney, la capitale, et Melbourne, qui se trouve approximativement à 800 km de distance. Des athlètes de réputation mondiale participaient à cette course. Cependant, Cliff se présenta habillé comme il l'avait été toute sa vie, vêtu donc de sa salopette et de ses chaussures de travail.

Ce qu'il y a d'incroyable dans cette histoire, c'est que non seulement il termina la course, mais il la gagna avec une avance de plusieurs heures. Que s'était-il passé ? Cet homme ingénu, qui n'avait jamais participé à aucune autre course auparavant, ignorait le rythme considéré comme le seul "possible" pour la course: courir 18 heures et dormir 6 heures par jour. Cliff croyait qu'il devrait courir sans jamais dormir, et c'est ce qu'il fit. C'est pourquoi il gagna, avec une large avance sur ses concurrents.

Beaucoup de gens sont convaincus qu'il est "impossible" de changer ses croyances. Dans ce livre, vous allez découvrir comment vous avez programmé votre esprit et comment, jusqu'à un certain point, vous l'avez obligé à avoir les croyances que vous avez et à voir la vie comme vous la voyez. Dans les premiers chapitres, vous allez découvrir le procédé que vous avez utilisé, sans le savoir, toute votre vie. Nous vous montrerons ensuite, comment le contrôler et utiliser consciemment. Tout cela vous servira pour obtenir ce que vous choisirez volontairement.

Considérer un problème comme une opportunité n'est pas une affaire de magie, n ne s'agit pas de nier ce qu'il peut y avoir de douloureux ou de délicat dans une situation. Il ne s'agit pas simplement de faire bonne mine à l'adversité en imaginant que le problème a disparu. L'attitude avec laquelle vous assumez la réalité extérieure ne change pas cette réalité. Elle change la façon dont cette réalité vous affecte, et c'est bien ce qui importe, en dernier lieu.

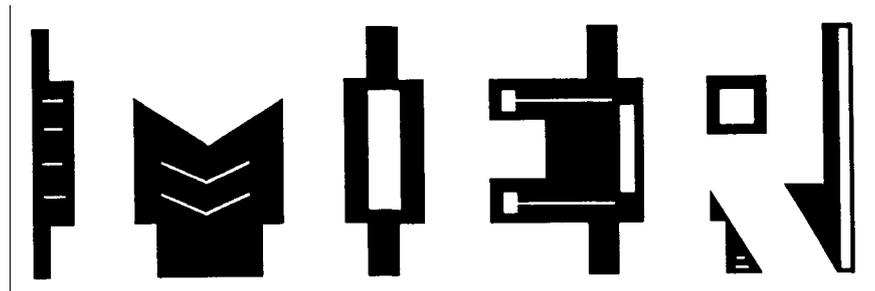
Ce que vous voyez n'est pas tout ce qui existe

Nous avons une espèce de lentille personnelle au travers de laquelle nous regardons et interprétons la réalité extérieure. Certains psychologues ont appelé la façon particulière à chacun de percevoir le monde, la "carte du monde" personnelle.

Voulez-vous en faire l'expérience ?

Essayez de résoudre l'exercice suivant. Il est difficile et exigera toute votre concentration. Étudiez attentivement les dessins ci-dessous qui pourraient être des hiéroglyphes égyptiens :

Le premier est facile à identifier. Il s'agit d'un chapeau disposé de côté, avec les bords un peu relevés. Le suivant ressemble à une coupe. Il est également assez facile d'identifier un autre chapeau et un bonhomme sans tête, avec les bras ouverts, et le chiffre 1 à l'envers...



Les avez-vous vus ?

C'est maintenant la partie la plus difficile de l'exercice. Il s'agit de trouver les lettres. L'une est le "E" ; l'autre le "M" et enfin, la dernière le "R". Ensemble, elles forment le mot "MER". Avez vous vu le mot "MER" ?

Pas encore ? Il se peut que cela vous paraisse impossible. Concentrez mieux votre attention et recommencez...

Votre perception est conditionnée par le langage que vous employez

L'influence des mots que nous employons sur notre perception du monde, est extraordinaire.

Par exemple, vous souvenez-vous de la façon dont vous avez commencé à lire un livre après que quelqu'un vous ait dit: *"C'est tellement ennuyeux que je ne connais personne qui ait dépassé le premier chapitre"*.

Pouvez-vous imaginer ce que peut ressentir un malade quand ses visiteurs lui racontent comment d'autres personnes sont mortes du même mal que lui ? Avez-vous fait l'expérience de ce qui se passe en

vous quand un ami vous raconte que les examens d'admission à une école où vous voulez entrer, sont presque impossibles à réussir du premier coup et qu'il ajoute: "*Moi j'étais bon et ça m'a pris 3 ans...*"

Le langage, aussi bien le nôtre que celui des autres, a le pouvoir de programmer notre perception.

Nous avons commencé l'exercice précédent en vous disant qu'il était difficile et qu'il exigeait de la "concentration". De plus, nous avons utilisé le mot "étudier" qui peut avoir une connotation négative pour certaines personnes. Après, nous vous avons incité à porter votre attention sur le chapeau, la coupe et le bonhomme. Enfin, nous vous avons dit que le plus difficile de l'exercice serait de voir les lettres.

Il est possible d'ailleurs, que vous n'avez pas encore réussi à voir le mot "MER". Si c'est le cas, ce n'est pas que vous ne pouvez pas le voir, mais que vous ne regardez pas seulement avec les yeux mais aussi, avec une grille d'interprétation.

C'est votre cerveau qui interprète, à partir de sa "*carte*", les images captées par vos yeux et il se passe la même chose avec tous vos sens.

Voulez-vous recevoir une aide pour découvrir le mot MER ?

Vous trouverez la solution à la fin de ce chapitre. La difficulté provient de ce que vous avez été conditionné à lire des lettres imprimées en noir sur du blanc et à ne pas chercher la signification des espaces blancs entre les lettres. Le mot "MER" est formé par ces espaces en blanc.

Vous avez droit à l'erreur

Dans la vie quotidienne, nos conditionnements nous font souvent croire que "la situation est très difficile" ou "très facile", ou "qu'il n'y a pas d'autre possibilité" ou "que toutes les options sont épuisées". Nous nous limitons de cette manière, car nous nions ainsi, l'infinie quantité d'alternatives qui existent. Nous nous retenons d'explorer de nouvelles possibilités, simplement parce que nous avons décidé que ce que nous percevons est la seule réalité et qu'il n'y a rien d'autre à chercher.

Si quelqu'un vient nous dire qu'il y a d'autres façons de voir et que, au lieu d'un chapeau il y a une lettre, nous pourrions le traiter de "fou" ou de "rêveur" et affirmer que cette personne a une vision vraiment fantaisiste de la réalité.

Un point commun entre ceux qui réussissent de grandes choses, est qu'ils acceptent d'enrichir leur point de vue et de considérer toutes les

voies possibles pour atteindre leurs objectifs. Ces personnes savent que leur façon de voir n'est pas la seule vraie et que, s'ils n'atteignent pas un objectif ce n'est pas forcément parce qu'il est "impossible" ou "irréaliste". Ils savent que c'est peut-être parce qu'ils ne voient pas des éléments essentiels qui leur permettraient de réussir, et que quelqu'un d'autre saura les percevoir clairement.

Le langage conditionne notre perception. Malheureusement, on trouve encore des professeurs qui commencent leur cours en soulignant que cela va être *"difficile, compliqué, délicat.., que cela va demander un grand effort et que ceux qui ont essayé n'ont pas tous réussi.."*. D'autres fois, en prétendant motiver quelqu'un, on lui dit que *"ce travail n'est pas pour n'importe qui.."*, *"ce territoire est très difficile pour les ventes.."*, *« L'ambiance de travail est très pesante"...* et que *"l'on ne peut faire confiance à personne..."*

Si vous utilisez ce langage avec quelqu'un qui est prêt à recevoir des autres l'enseignement de ce qu'est "la réalité", vous allez probablement contribuer à créer chez lui une perception limitée et bloquée, comme nous avons peut-être réussi à le faire avec le graphisme du mot "MER".

Combien de fois avez-vous renoncé à faire ce qui vous aurait plu parce que quelqu'un vous a dit - ou parce que vous vous êtes dit à vous-même - *"que vous n'étiez pas doué pour cela"* ? Combien de fois aussi, avez-vous réussi quelque chose dont on avait essayé de vous dissuader parce que votre confiance en vous a été la plus forte ?

Si vous n'avez toujours pas vu le mot "MER", peut-être vous reprochez-vous votre manque d'intelligence ? Peut-être vous reprochez-vous de ne pas être capable de réussir un exercice aussi simple ?

Ne vous en faites pas. Votre perception n'a rien à voir avec votre intelligence ou vos aptitudes. Elle a à voir avec les influences innombrables que le langage a sur votre pensée et avec les conditionnements qui vous font percevoir les choses d'une certaine façon.

Prenez conscience des limitations de votre perception

Le livre "les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent" de Stephen Covey, rapporte une vieille histoire trouvée dans la Revue de l'Institut Naval des Etats Unis:

"Deux navires de guerre manœuvraient par gros temps, depuis plusieurs jours. Un officier prit son tour de garde sur le vaisseau-amiral, alors que la nuit tombait. Le brouillard rendait la visibilité mauvaise et le capitaine décida de rester sur le pont, pour tout surveiller. Peu après la tombée de la nuit, la vigie annonça :

Feu, par tribord avant !

Quelle direction prend le bâtiment ? demanda le capitaine.

Il est immobile, répondit la vigie. Cela signifiait que la collision était proche. Le capitaine ordonna de signaler le risque au navire et de lui demander de changer de cap à 20 degrés. S'impatientant, il prit le micro pour dire lui-même:

Je suis le Capitaine et je vous demande de changer de cap.

Il reçut la réponse suivante:

Je ne suis que quartier-maître de 2e classe, mais c'est vous qui feriez mieux de changer de cap.

Le capitaine, furieux, hurla :

Nous sommes un vaisseau-amiral de la Marine Nationale et je vous ordonne de changer de cap.

Je suis un phare, indiquèrent les signaux en réponse.

Le vaisseau-amiral changea de cap."

Quand nous reconnaissons que notre interprétation de la réalité est, comme dans cette histoire, passablement conditionnée par le sentiment de notre propre importance, nous commençons à ouvrir notre esprit.

Ce que nous percevons comme la réalité, n'est pas "toute" la réalité. Nous ne savons pas tout ce qui se rapporte à notre travail, à nos relations amoureuses ou à l'éducation de nos enfants. Nous n'avons pas toujours raison. Chacun d'entre nous a sa propre vérité qui, quoique différente de celle des autres, est tout aussi valable.

De temps en temps, il nous arrive la même histoire qu'au capitaine : nous discutons violemment avec un phare pour le convaincre de changer de cap. Cela arrive parce que, même si nous comprenons intellectuellement qu'il y a différentes façons de voir la réalité, dans le fond nous croyons être un "cuirassé" et nous considérons que les autres doivent voir les choses comme nous.

Nous avons tout à gagner à être plus conscients de notre propre "carte du monde", de notre "brouillard", et du fait que nous acceptons comme vraies beaucoup de choses, sans chercher à les vérifier. En reconnaissant de quelle manière nos croyances et notre langage "programment" notre perception, nous aurons l'esprit plus ouvert pour examiner de nouvelles possibilités, pour écouter et tenir compte de la réalité des autres et pour trouver de nouvelles solutions à nos problèmes.

Exercice: identifiez les croyances qui vous enferment

Ce qui suit est la liste d'une partie des croyances les plus communes dans notre environnement. Nous les avons regroupées sans intention de les classer en "bonnes" ou "mauvaises", ni comme opposées les unes aux autres, mais dans le but de montrer qu'il peut exister des croyances très différentes sur la même situation.

Lisez-les avec soin et servez-vous-en pour commencer à identifier les croyances qui guident votre propre conduite.

- *"On ne peut pas faire confiance aux gens".*
- *"Si on veut obtenir quelque chose des gens, il faut commencer par leur faire confiance".*
- *"Le travail est une punition".*
- *"C'est le travail qui donne un sens à la vie".*
- *"La France est un pays où fin 'y a plus d'opportunités".*
- *"La France est un pays plein de possibilités".*
- *"J'ai du mal à trouver du travail parce que je suis jeune".*
- *"Pour trouver du travail, j'ai l'avantage d'être jeune".*
- *"J'ai du mal à trouver du travail parce que j'ai 50 ans".*
- *"J'ai 50 ans et je crois qu'avec mon expérience, j'aurai bientôt trouvé un emploi".*
- *"Je crois qu'il est possible d'avoir du succès sur le plan professionnel ou sur le plan familial, mais pas dans les deux à la fois".*
- *"Je crois possible de réussir à la fois ma vie*

professionnelle et ma vie familiale. C'est une question d'équilibre entre les deux".

- *"Je crois que je ne ferais jamais rien qui vaille la peine".*
- *"Je crois que j'ai beaucoup à offrir".*
- *"Je crois qu'après les premiers moments d'une rencontre, les gens s'ennuient avec moi".*
- *"Je crois que plus les gens me connaissent, plus ils m'apprécient".*
- *"Je ne suis pas du genre à supporter l'autorité d'un chef".*
- *"Je me crois capable d'avoir de très bonnes relations avec mes chefs."*
- *"Je crois que seuls les gens qui ont les moyens peuvent faire des études supérieures".*
- *"Je crois que notre époque permet à toute personne qui veut étudier, de le faire."*
- *"Je crois qu'une petite entreprise n'offre pas de possibilité de promotion".*
- *"Je suis convaincu que l'avantage d'une petite entreprise, c'est qu'on peut progresser avec elle".*
- *"Cette entreprise est tellement grande que le travail de chacun passe complètement inaperçu".*
- *"Cette entreprise est tellement grande qu'elle offre de multiples opportunités".*
- *"Je crois qu'une personne vraiment active doit être toujours pressée".*
- *"Je considère qu'une personne toujours pressée est seulement quelqu'un qui ne gère pas bien son temps."*
- *"Je crois inévitable qu'une personne qui a de lourdes responsabilités vive très tendue".*
- *"Je crois possible de vivre détendu et en paix, tout en assumant de lourdes responsabilités."*

- *"Je suis convaincu qu'il n'est pas possible de changer mes croyances parce qu'elles se sont constituées dans mon enfance."*
- *"J'ai déjà changé beaucoup de mes croyances et je suis sûr que, si je me le propose, je pourrais changer toutes celles qui me limitent."*

Notez maintenant d'autres croyances qui vous limitent - et trouvez une façon positive de les aborder.

Croyance n° 1:

Reformulation positive

Croyance n° 2:

Reformulation positive

Croyance n° 3:

Reformulation positive

Croyance n° 4:

Reformulation positive

Croyance n° 5:

Reformulation positive



Rester en position de victime est le pire que vous puissiez faire

Qu'arrive-t-il quand quelqu'un ne reconnaît pas et n'utilise pas son pouvoir ? Eh bien, il attribue aux autres la responsabilité de ce qui se produit dans sa vie ·

"Si j'avais eu..."; "Si mes parents avaient eu de l'argent..."; "S'il ne m'était pas arrivé... "; "Si j'avais eu l'opportunité... "

Nombreux sont ceux qui se sentent malheureux, infortunés et opprimés par les circonstances. Ils sont attentifs aux méchancetés et injustices que le monde a pour eux et se plaignent tout le temps de leur existence, mais ils ne font rien pour la changer. Ces gens se complaisent dans la pitié pour eux-mêmes. Ils nient leur pouvoir d'agir sur leur destin et se déchargent de leur responsabilité sur les circonstances externes.

Quand vous pensez que quelque chose ou quelqu'un est la cause de votre malheur et que, de plus, vous croyez que vous ne pouvez rien y faire, vous vous mettez en situation de victime.

L'histoire de certaines personnes se réduit aux événements qui les ont empêchées d'obtenir ceci ou cela. Ou bien c'est la malchance qu'elles ont eue, ou l'injustice de certaines réglementations, ou les patrons qu'elles ont eus.

Face à de telles personnes, il se peut que nous commencions par avoir de la peine pour leur triste sort et que nous ayons de la compassion et des attentions particulières pour elles. Mais nous comprenons rapidement que, derrière des circonstances diverses, c'est toujours la même histoire qu'elles revivent. Leurs récits pourraient porter un même titre: "Mon histoire de victime" dont le but est de montrer la culpabilité d'autrui dans ce qui leur arrive.

"Je ne pouvais pas avoir agi différemment et maintenant j'en paye injustement les conséquences."

Les gens qui se perçoivent comme victimes n'apprennent pas de leurs propres erreurs. Par conséquent, même s'ils changent complètement d'environnement et établissent des relations avec des personnes très différentes, ils se retrouvent dans le même pétrin au bout de quelques temps.

Bien entendu, ce n'est pas la faute de leur "malchance", comme ils le croient souvent eux-mêmes. C'est leur attitude et leur comportement qui sont à l'origine de leurs nouvelles difficultés.

En vous sentant victime, vous perdez votre confiance en VOUS

Se sentir victime est une position commode à court terme. Les gens vous plaignent, vous démontrent leur affection et exigent peu de vous, "compte tenu des circonstances que vous traversez". Ils sont même prêts à vous excuser pour vos résultats médiocres.

Mais à long terme, se sentir victime est une très mauvaise affaire. Nous commençons par perdre notre confiance en nous-mêmes et finissons par renoncer à manifester notre pouvoir face aux circonstances. Les autres cessent de compter sur nous et nous cessons de compter pour eux, car si nous nous montrons incapables de gérer notre propre vie, personne ne fera plus appel à nous.

Bien évidemment, les personnes que l'on admire ne sont pas celles qui passent leur vie à se plaindre de la mauvaise situation ou à se lamenter de ne pas pouvoir faire ce qu'elles veulent à cause des autres. Le leadership appartient à ceux qui croient en leur capacité d'action et qui agissent pour obtenir ce qu'ils veulent dans n'importe quelles conditions.

Il n'y a pas de personne sans force, il n'y a que des personnes qui ne s'en servent pas

Quand nous nous sentons victimes, nous oublions notre pouvoir et notre force. Il y a, sans doute, des situations face auxquelles nous ne pouvons rien faire: nous n'avons pas choisi la famille dans laquelle nous sommes nés, ni l'environnement et les influences de nos premières années d'existence. Cependant, l'être humain a fait la preuve de son immense pouvoir à transformer ce qui ne lui plaît pas et fait obstacle à ses projets. Il y a des milliers d'histoires de gens qui ont réussi à contribuer à la prospérité de leur entourage, au lieu de se plaindre de leur malchance, de l'injustice sociale ou des difficultés de

l'existence.

Quand vous racontez un épisode douloureux de votre vie, vous pouvez le faire de deux manières: d'un point de vue de victime ou d'un point de vue "proactif". Plus loin, nous allons vous donner quelques-unes des caractéristiques d'une "histoire de victime" mais avant, nous vous proposons un petit exercice.

Exercice

Choisissez, dans vos souvenirs, une circonstance dans laquelle vous vous êtes senti victime. Dans votre journal de bord, rédigez cette version de votre histoire en insistant, si besoin est, sur ce qui a fait de vous une victime dans ce cas. Les caractéristiques d'une histoire de victime que nous vous avons données, devraient vous y aider. Ne craignez pas d'être excessif, ce n'est qu'un exercice.

Ceci fait, écrivez la même histoire mais en la racontant comme si vous aviez tout fait exprès pour vous mettre dans cette situation. Là aussi, nous vous invitons à forcer le trait. Utilisez pour cela, les caractéristiques d'une histoire responsable. Dans cette nouvelle version, il ne doit rien rester qui vous désigne comme victime. C'est possible, et rappelez-vous que ce n'est qu'un exercice...

Caractéristiques d'une histoire de victime

- La personne raconte tout ce qu'elle a "perdu".
- Ce qu'elle met le plus en relief, c'est la "méchanceté" des autres.
- Elle cherche des coupables.
- Elle souligne et exagère combien ce qu'elle a vécu fut "douloureux", "terrible", "effroyable".
- Elle raconte son histoire, comme si elle lui était arrivée totalement par surprise. Comme si elle n'avait disposé d'aucun élément d'information préalable qui lui indiquait que quelque chose pouvait arriver.

- Elle laisse les circonstances dont elle a souffert contaminer le reste de son existence, pour "démontrer" à quel point ce qu'elle a traversé fut terrible. Elle utilise cela afin d'obtenir de la "compréhension" sur les mauvais résultats obtenus par ailleurs.
- Quand elle se raconte, elle cherche à obtenir de la compassion, du soutien ou de l'attention.
- Elle insiste sur tous les efforts qu'elle a faits pour "supporter" la situation.
- Elle se convainc de la véracité de sa propre histoire et de ce qu'il "n'y avait pas d'autre issue possible".

Caractéristiques d'une histoire responsable

- La personne raconte tout ce qu'elle a appris de cette épreuve.
- Elle assume les erreurs qu'elle a pu commettre.
- Elle a recherché des solutions.
- Elle met en lumière les côtés positifs de la situation et souligne que cela aurait pu être pire et que, par chance, cela ne l'a pas été.
- Elle raconte les faits en réfléchissant aux informations dont elle disposait qui lui auraient permis de prévoir ce qui s'est passé et dont elle n'a pas tenu compte, parce qu'elle a pensé "qu'avec elle, ce serait différent".
- Elle évite au maximum que cet épisode n'affecte le reste de son existence.
- En racontant son histoire, elle cherche des alternatives et des conseils pour aller au-delà.
- Elle se sent fière d'avoir géré son problème de cette façon et de tout ce que cela lui a appris.

4 exemples: victime ou responsable ?

A titre d'exemple, nous allons vous raconter 4 histoires qui sont celles de beaucoup de gens. Vous serez surpris de constater à quel point elles sont différentes, selon qu'elles sont racontées en forçant le

point de vue de la victime ou en prenant un point de vue responsable. Les exemples sont réels et ont été empruntés à des personnes que nous avons connues.

Divorce de mes parents: version victime

"Mes parents se sont séparés quand j'avais 8 ans. J'étais l'aînée de 4 enfants. Nous sommes restés avec mon père parce que, soit-disant, ma mère n'avait pas la maturité suffisante pour s'occuper de nous. Tout cela fut terrible pour moi. Grandir sans maman est très triste, surtout quand on est une petite fille. Quand on n'a personne pour vous consoler et vous amener à jouer avec les autres enfants, on se sent très triste et désemparée.

Quelquefois, j'étais honteuse de ne pas avoir de mère et je ne voulais pas qu'on le sache. A cause de cela, je n'ai pas eu le même soutien que mes camarades de classe, ni pour mes études, ni pour tout le reste dont je ressentais le besoin. Je ne savais jamais si ce que je faisais était bien ou mal car le n'avais personne avec qui en parler. Je n'aime pas me souvenir de mon enfance: cela ne m'amène que de tristes souvenirs. Rien d'agréable ne m'est arrivé pendant cette époque de ma vie. Je sais que cela m'a marquée et que beaucoup de ce qui m'arrive maintenant est dû à mon enfance malheureuse."

Le divorce de mes parents: version responsable

"Mes parents se sont séparés quand j'avais 8 ans. Je n'ai jamais revu ma mère. Cependant, mon père s'est beaucoup occupé de nous. Il s'est toujours assuré que nous ne nous sentions pas seuls, et mes tantes aussi. Quand j'avais un problème ou des difficultés à l'école, ma mère me manquait beaucoup, mais mes tantes étaient là pour la remplacer.

J'ai reçu l'affection de beaucoup d'adultes, amis de mon père et de mes oncles et tantes, et je me rends bien compte que je me suis mis bien souvent dans une position de victime, consciemment ou inconsciemment, pour obtenir leur attention et leur compassion.

A force de jouer le jeu de la petite fille désemparée, j'en étais arrivée à avoir pitié de moi-même et à me convaincre que rien ne pourrait réparer le malheur passé. Maintenant, j'ai mûri et je suis capable de me souvenir des bons côtés de mon enfance. Je me souviens de tous les efforts que mon père faisait pour me faire plaisir.

Je reconnais que j'avais choisi la mélancolie pour manipuler les adultes, sans me rendre compte du mal que je me faisais à moi-même.

Il y a encore beaucoup de choses qui ne vont pas comme je voudrais. Mais il y en a au moins une qui a changé complètement: j'ai cessé de me sentir victime et je sais maintenant qu'il ne tient qu'à moi de trouver, dans la vie, ce que j'en attends."

L'associé qui m'a miné: version victime

"Je ne sais même pas par où commencer. Je me suis associé avec un ami, ou quelqu'un que je considérais comme tel. Nous avons monté une entreprise à laquelle nous croyions tous les deux. J'ai donné tout ce que j'avais, en travail et en capital. A tel point que j'avais même vendu ma maison et que je faisais des journées doubles pour lancer l'affaire.

Au début, cela marcha très bien. Mais, petit à petit, mon ami trouva toutes sortes d'excuses pour ne pas faire sa part. De plus, comme c'était lui qui s'occupait de la gestion, il a commencé à se faire des avances qu'il rembourserait "plus tard". Par manque de liquidité, nous avons perdu des occasions d'acheter à un meilleur prix au comptant. Et enfin, il commença à donner des emplois à des membres de sa famille en leur permettant de n'en faire qu'à leur tête.

Malgré tout, notre affaire était tellement bonne qu'elle commença à produire des bénéfices. C'est là que tout commença à s'envenimer parce que mon associé devint encore plus vorace. Il chercha à abaisser les coûts de production de notre produit, au détriment de la qualité, ce avec quoi j'étais en total désaccord. Nos relations devinrent tellement tendues que j'ai voulu me retirer de l'affaire.

Le pire fut le moment de la négociation de notre séparation. Il ne me reconnut même pas la moitié de ce que je considérais comme juste pour mon apport. Il s'est comporté comme un requin parce qu'il a tout sous-estimé pour me payer le moins possible. Quand je m'en suis enfin sorti, je me suis retrouvé sans maison, endetté et sans travail. Par dessus le marché, il raconte à qui veut l'entendre que c'est de ma faute si l'affaire allait mal et qu'il a dû me mettre dehors pour redresser la situation !"

L'associé qui m'a miné: version responsable

"Je connaissais cet ami depuis des années. Il avait un très bon potentiel professionnel et je savais qu'il avait une tendance à travailler peu et à dépenser l'argent de façon désordonnée. Cependant, je n'avais jamais eu de problème avec lui et je me suis imaginé que ses défauts ne se manifesteraient pas avec moi. Je suis donc responsable de ne pas

avoir prévu qu'il agirait avec moi comme avec les autres.

J'ai utilisé toutes mes économies et vendu ma maison, non pas parce qu'il me l'a demandé, mais parce que je l'ai voulu. Je voyais un tel potentiel dans cette affaire, que j'ai voulu commencer "en grand" dès le début.

Le fait que je travaillais plus que mon ami ne signifiait pas qu'il ne tenait pas ses engagements: j'étais particulièrement motivé par le travail et je voulais veiller à tout, personnellement.

S'il manqua de rigueur dans la gestion et confia des postes à des membres de sa famille, c'est en partie parce que je l'ai laissé faire.

La négociation que nous avons menée pour qu'il garde l'affaire, fut vraiment injuste. Mais je dois reconnaître qu'à ce moment là, j'ai préféré partir en y laissant des plumes pour ne plus le voir, car je me sentais terriblement offensé par tout ce qu'il m'avait fait.

Je sais qu'il raconte cette histoire en l'arrangeant, pour avoir le beau rôle aux yeux de ses relations. Mais je me rends compte que, de mon côté, j'ai fait la même chose en exagérant mon rôle de victime alors que, dans cette affaire, ma responsabilité est presque égale à la sienne."

A la maison, personne ne m'aide: version victime

"Je suis mariée, j'ai 3 garçons et je suis désespérée... Je travaille toute la journée comme mon mari et, quand je rentre, je dois continuer avec les tâches ménagères. J'en ai assez parce que cela ne vient à l'idée de personne de m'aider. Ils veulent que tout soit prêt au moment où ils en ont envie et ils se plaignent si ce n'est pas exactement conforme à leurs exigences. Ils n'ont aucune attention envers moi et ne valorisent pas ce que je fais pour eux. Ça leur est complètement égal que je sois "crevée" et mon travail ne se voit même pas. Quand je leur demande de l'aide, ils sont "exténués" et après, ils disent ne pas comprendre pourquoi je me plains."

A la maison personne ne m'aide: version responsable

"Je suis mariée et j'ai 3 garçons. J'ai toujours pensé que c'était à la femme de s'occuper des tâches domestiques. Autrefois, quand l'un d'eux voulait m'aider, je mettais des obstacles à ses initiatives. En fin de compte, je préférais me débrouiller toute seule parce que je trou-

vais que cela me prenait moins de temps. Sinon, il fallait que je leur explique comment faire et que je refasse presque tout derrière eux.

C'est moi qui leur ai appris à dépendre de moi à la maison. De cette façon, je me sentais plus importante. Il m'est même arrivé de les critiquer pour avoir fait des choses en mon absence, sans me le demander. Je me plains de ce qu'ils ne valorisent pas mon travail à la maison mais je suis la première à ne pas le valoriser. En réalité, si je fais ce que je fais, c'est parce que je me sens bien dans mon rôle de maîtresse de maison. Cela me fatigue peut-être, mais je ne conçois pas que quelqu'un d'autre le fasse à ma place.'

Je suis pauvre: version victime

"Je travaille depuis plus de 10 ans. J'ai un salaire de misère qui suffit de moins en moins à nos besoins. Autrefois, nous pouvions faire des sorties en famille. Maintenant, ce n'est plus possible et nous devons rester pour les vacances, ou même ne plus en prendre.

Mes espérances de réussite économique sont de plus en plus lointaines. Il y a chaque jour plus de concurrence dans mon domaine et les gens se vendent pour rien. Pas moyen de m'installer à mon compte dans ces conditions. Pour cela, il me faudrait des réserves et je ne saurais comment faire face à mes besoins en attendant les premiers bénéfices..."

Je suis pauvre : version responsable

Il y a plusieurs années que je travaille dans cette entreprise où il n'y a pas de perspective de promotion, et j'ai souvent pensé que j'étais en train de m'y ankyloser. Cependant, même si j'ai dit que j'allais chercher autre chose, en réalité, je n'ai jamais rien fait de sérieux en ce sens. Mes amis m'ont offert plusieurs fois leur aide, pour obtenir un autre poste. Je n'en ai pas profité parce que j'ai préféré rester où j'étais car je m'y sens en sécurité, je connais les gens et j'y gagne ma vie, sans faire trop d'efforts. Par ailleurs, pendant toutes ces années, je ne me suis pas préoccupé de continuer à me former pour rester à niveau, même si j'ai des collègues qui ont fait cet effort. Je pensais que ce que je savais était suffisant pour faire mon travail. C'est pourquoi je n'ai pas beaucoup progressé.

J'ai eu plusieurs opportunités de m'installer à mon compte, comme d'autres collègues qui étaient dans les mêmes conditions que moi et qui ont très bien réussi depuis. Mais j'ai préféré la sécurité et la tranquillité d'un emploi salarié, plutôt que de prendre des risques et de

Le modèle utilisé par ceux qui transforment leurs problèmes en opportunités

Être efficace consiste à obtenir de bons résultats avec un minimum d'investissement en temps, en argent et en énergie. Dit d'une autre manière, c'est utiliser au maximum les ressources disponibles. Cela s'applique à tous les domaines : financier, industriel, agricole, sportif et, aussi, au comportement humain.

On connaît la méthode pour battre des records de course à pieds, pour obtenir le plus d'essence possible d'un baril de pétrole brut ou pour réaliser des ventes millionnaires. De la même façon, on connaît la manière la plus universelle et la plus sûre d'obtenir ce que l'on veut dans la vie. Il ne s'agit ni de "magie", ni de "chance", mais d'une méthode d'action.

Cette méthode est celle qu'utilisent un grand nombre de personnes éminentes qui ont obtenu beaucoup de la vie. Des études menées dans différents pays et auprès de personnes travaillant dans les domaines les plus divers, ont permis d'en dégager les points les plus importants.

Quand on traite des sujets comme "la réussite", "l'efficacité" ou les "hautes performances", on pourrait croire qu'il n'existe que deux catégories de personnes : d'un côté, les hommes et les femmes célèbres, les Grands Patrons et les intellectuels brillants et, de l'autre, les gens ordinaires. Comme si les seuls à produire des résultats étaient ceux de la première catégorie.

Nous allons voir qu'il y a des millions de personnes ordinaires qui, même sans le savoir, produisent des résultats satisfaisants dans leur vie, avec le même modèle de conduite que celui des hommes et des femmes extraordinaires.

De fait, tout le monde produit des résultats dont une partie représente une grande valeur pour eux et leur environnement. Cela signifie, d'une certaine façon, que nous atteignons tous le succès. Il se peut que vous croyez avoir fait tout le nécessaire pour réussir dans un domaine, bien que n'ayant pas atteint ce que vous souhaitiez pour des

raisons que vous n'arrivez pas bien à comprendre. L'explication ne se trouve pas dans ce que vous êtes mais dans votre manière de faire pour atteindre votre objectif.

Nous allons vous présenter, dans les chapitres suivants, une méthode pour découvrir les comportements qui vous soutiendront dans vos projets et ceux par lesquels vous vous sabotez vous-même.

Commencez par savoir ce que vous voulez

Il est évident que le fait de bien définir ce que l'on veut est un facteur primordial de la réussite. Vous ne pourrez évaluer quelle distance vous sépare de votre but que si vous savez où vous allez. C'est pourquoi, le premier pas pour réussir est de définir clairement ce que vous voulez réussir.

Agissez de façon cohérente dans le sens choisi

La deuxième condition est d'agir de façon cohérente. Rien ne sert de choisir une destination, si l'on ne va pas dans cette direction. Comme le dit le proverbe chinois: *"Le voyage de mille lieues commence par un premier pas"*. Quand vous aurez décidé et réalisé les premiers pas, vous aurez l'impression, non seulement d'avoir commencé à vous rapprocher de votre but, mais surtout, d'avoir fait le plus important: vous mettre en mouvement.

Nombreux sont ceux qui attendent, pour cela, d'avoir plus de force intérieure, d'enthousiasme ou de motivation, alors que le processus est inverse. C'est en agissant que l'on découvre la force qu'il y a en soi.

Vous connaissez peut-être le cas de personnes qui se sous-estimaient et pensaient qu'elles ne seraient jamais capables de faire aussi bien que les autres. Et pourtant, un jour, face à une situation imprévue, elles se sont vues forcées à agir. Au fur et à mesure qu'elles ont poursuivi leur action, elle ont manifesté de plus en plus de force et de compétences, au point de dépasser amplement ceux qu'elles admiraient et percevaient comme très supérieurs à elles-mêmes.

Les histoires de femmes au foyer qui se retrouvent, du jour au lendemain, dans l'obligation d'assurer seules leurs besoins, sont fréquentes. On les voit très souvent se convertir en professionnelles actives et en femmes d'affaires talentueuses, et l'on reste surpris par le fait que ces femmes, au travers de l'action, démontrent des qualités et une force que l'on n'aurait même pas soupçonnées chez elles, si les circonstances ne les avaient pas révélées. Cela ne signifie pas que cela

leur ait été facile. C'est en agissant qu'elles ont trouvé la force nécessaire et les remèdes à leurs difficultés.

Engagez-vous à fond dans ce que vous faites

Le troisième facteur d'efficacité c'est la passion, définie comme force, intensité, engagement, goût de l'aventure et disposition permanente à jouir du processus. Si vous ne considérez comme important que le but final, vous seriez souvent anxieux, angoissé et même frustré, parce que vous ne penseriez qu'à ce qui vous manque ou vous sépare du but.

Par contre, vous pouvez utiliser votre cible, clairement établie, comme point de référence stable et vous lancer dans l'aventure d'obtenir ce que vous voulez. Ce faisant, il sera bon de prendre soin de célébrer régulièrement vos petits succès, de reconnaître vos progrès et ce que vous avez appris, en surmontant les obstacles. Ainsi, vous pourrez trouver du plaisir tous les jours de votre vie et donner un sens à chaque circonstance.

Prendre plaisir au processus, ce sera profiter du présent qui est tout ce que nous pouvons vraiment posséder.

Si vous demandez à un artiste ou à un homme d'affaires ayant réussi, quelle est la raison fondamentale pour laquelle il fait son travail, il vous répondra, sans doute, que c'est parce qu'il y prend plaisir. Ou bien, il vous expliquera comment il se sent "grandi" par son activité qui lui apporte un sentiment de réalisation personnelle et lui permet d'exprimer sa puissance créative.

Pour conclure, il vous dira que ses activités quotidiennes ne sont pas ennuyeuses ou excitantes en elles-mêmes; ce qui les rend telles, c'est l'attitude qu'il adopte en les réalisant et ses résultats en dépendent également.

Cherchez toujours l'équilibre

Le quatrième facteur de la réussite, c'est l'équilibre. Il est tout aussi important d'obtenir ce que nous voulons que de maintenir ce que nous aimons et apprécions déjà dans notre existence. Notre époque a été marquée par la réussite à tout prix et l'on a cru longtemps que le succès professionnel passait forcément par des sacrifices, dont celui de sa vie familiale, par exemple.

Cependant, le prix payé a été beaucoup trop élevé et l'on a

commencé à s'intéresser de plus près à ceux qui réussissent, tout en préservant les grands équilibres de leur vie: travail, famille, santé, expression et développement personnels, vie sociale, réalisation spirituelle. C'est pourquoi les nouvelles méthodes de réussite prennent en compte l'individu en tant que totalité.

Le fait que les différents domaines d'existence sont inter-dépendants, n'est pas une découverte. Nous savons depuis toujours, que les difficultés familiales affectent la qualité du travail et que des conflits professionnels peuvent nous empêcher de jouir de notre vie privée.

Que penseriez-vous de quelqu'un qui s'alimenterait mais ne dormirait jamais ? Ou de quelqu'un qui, sans raison apparente, ne se nourrirait que d'aliments liquides.., ou solides...? Vous trouveriez cela un peu bizarre, n'est-ce pas ? Peut-être penseriez-vous que cette personne ferait bien d'avoir une vie plus équilibrée.

C'est là un jugement qui nous vient facilement quand il s'agit de santé, parce que les moyens de communication de masse, en particulier la publicité, nous y ont sensibilisés depuis longtemps. Cependant, nous avons toujours du mal à concevoir l'importance de cet équilibre pour notre existence, prise dans son ensemble. Il semblerait que notre société occidentale continue à trouver naturel que la réussite économique se fasse au détriment des autres domaines d'expression humaine. Nous verrons comment les personnes hautement efficaces font en sorte de maintenir en équilibre tous leurs domaines d'existence.

Ce modèle est relativement simple. Pour qu'il marche pour vous, comme pour les milliers de personnes qui ont démontré sa puissance, il vous suffira de l'appliquer. Beaucoup de gens, après avoir travaillé ce modèle avec nous en séminaire, ont décidé de s'en servir et ils nous racontent des histoires de réussite extraordinaires. Nous allons faire en sorte qu'il en soit de même pour vous.

Ne pas savoir ce que l'on veut

Si vous vous proposiez de faire un puzzle de 1.500 pièces sans modèle, combien de temps cela vous prendrait-il ?

Si ce même puzzle avait un modèle mais représentait une image abstraite, un peu floue, aux éléments difficiles à distinguer, ne seriez-vous pas découragé d'avance ?

Si, au contraire, ce puzzle représentait une image claire et détaillée dont vous avez le modèle, votre travail n'en serait-il pas facilité ?

Lequel de ces 3 puzzles, en supposant qu'ils ont tous 3 le même nombre de pièces, sera le plus facile à réaliser ? La réponse est évidente. Plus ce que vous voulez réaliser sera clair dans votre esprit, plus ce sera aisé et plaisant.

En entendant parler d'objectif, certains pensent que cela n'a rien à voir avec leur vie quotidienne. Ils ont l'impression que c'est un concept pour commerciaux, chefs d'entreprises ou sportifs qui ont besoin de mesurer leurs progrès. Pourtant, il est nécessaire d'avoir des objectifs, quel que soit le résultat que l'on veut atteindre.

Nous avons tous à l'esprit des personnes qui progressent fermement vers leurs objectifs et d'autres qui tournent en rond ou se déplacent en traînant les pieds. Cela ne signifie pas que ces dernières soient paresseuses ou médiocres, mais simplement qu'elles ne savent pas ce qu'elles veulent.

Pour beaucoup, les seuls objectifs qu'ils aient jamais eus sont les "bonnes résolutions de fin d'année". Ce que l'on souhaite pour soi-même, à l'occasion du nouvel an, est du genre:

"Que l'année soit bonne ! "que ma situation s'améliore", "que ce soit une année sans accident", "que ma santé soit bonne", "que mon salaire augmente", "que les ventes s'améliorent", "qu'apparaisse l'homme - ou la femme - de ma vie".

Vus ainsi, nos désirs semblent n'avoir aucun lien avec notre pouvoir de créer ce que nous voulons. En attendant des autres qu'ils décident pour nous, qu'ils reconnaissent notre valeur et qu'ils veuillent bien nous donner notre chance, nous nions que c'est à nous de prendre notre vie en main.

Le premier pas pour atteindre vos objectifs est de DÉCIDER CE QUE VOUS VOULEZ.

Pas ce que vous croyez que vous devriez peut-être vouloir. Ou ce que les autres croient que vous devriez vouloir. Ce qui compte ici c'est, au fond de vous même, ce que vous attendez de la vie.

Tout ce que vous n'avez pas obtenu dans votre vie c'est parce que vous ne l'avez pas voulu, ou pas avec assez de force. Vous connaissez sûrement plusieurs histoires qui en sont la preuve. Souvenez-vous d'une circonstance de votre vie où vous vouliez quelque chose et où vous l'avez obtenue. Vous étiez convaincu de ce que vous vouliez et quand vous le vouliez. Pourtant, on vous disait: *"Tu es fou; tu n'as pas assez d'argent, ni de temps, ni de relations., ce n'est pas pour toi !"* Face à cela, vous avez réagi en pensant: *"Je ne sais pas comment, mais j'y arriverai"* et vous êtes parvenu à vos fins.

Si vous pouvez trouver un tel exemple dans votre vie, racontez-le en quelques phrases dans votre journal de bord. Peu importe que ce ne soit pas un grand exploit. Ce qui compte, c'est de reconnaître que vous avez su mettre en oeuvre une stratégie pour atteindre vos fins et que vous pourrez appliquer cette même stratégie gagnante pour d'autres projets, grands ou petits.

Si vous prenez le temps suffisant pour lire ce qui suit et faire les exercices que nous vous proposons, vous pouvez être sûr d'apprendre beaucoup de choses sur vous-même, sur vos objectifs de vie et sur vos aspirations profondes.

Tout d'abord, nous vous invitons à vérifier ce que vous voulez vraiment, en vous autorisant à rêver. Même s'il est vrai que tous les êtres humains font usage de leur imagination, tous ne s'autorisent pas à rêver. C'est peut-être pour cela que beaucoup n'ont pas encore identifié ce qui leur donnerait l'élan dont ils ont besoin.

Certains pensent que les rêveurs sont des enfants attardés ou des poètes. Pourtant, les hommes d'état visionnaires, les entrepreneurs qui réussissent, les inventeurs et les leaders religieux ont tous des rêves. Ces rêves paraissaient souvent "absurdes" à leur entourage parce qu'ils n'avaient pas "les pieds sur terre". Mais, c'est à partir de là qu'ils ont commencé à se familiariser avec leur idée et qu'ils se sont convaincus qu'elle était possible. Petit à petit, la réalisation de leur rêve est devenue plus proche et mieux acceptée, jusqu'à ce que cela cesse d'être un rêve parce qu'il était devenu une réalité.

Exercice: imaginer sans limite

L'exercice suivant serait plus facile en utilisant cliquant sur le lien et en fermant les yeux. Sinon, vous pourrez aussi lire ces instructions

pour vous-même.

Préparez votre journal de bord et de quoi écrire.

Installez-vous dans un endroit confortable où vous ne serez pas dérangé. Détendez-vous.

Cliquez ici pour commencer l'exercice 

"Vous êtes le maître d'un royaume merveilleux - le pays des rêves - où vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez : TOUT. Qu'est-ce que vous voulez dans votre vie ?

Laissez flotter votre imagination sans y mettre de limite..., sans vous censurer... Vous êtes un Roi Magicien et vous avez tous les pouvoirs... Oubliez ce que vous avez été... oubliez les circonstances dans lesquelles vous vivez... Il n'y a plus de limitation financière... plus de handicap physique... émotionnel... intellectuel..., plus aucune limite... vous n'avez pas à être réaliste... C'est le royaume du rêve... vous avez tous les droits..., tous les pouvoirs... Tout en respectant votre environnement et votre entourage, que voulez-vous obtenir ? Où voulez-vous arriver ? Qu'est-ce qui serait assez important ou motivant pour que cela mérite que vous y investissiez votre vie ?

Quoi que ce soit, laissez-le prendre forme dans votre esprit... Laissez-vous aller à rêver..."

Ecrivez maintenant ce qui vous est venu à l'esprit. Des images, ce que vous vous êtes dit, ce que vous avez ressenti, sans rien juger.

Certaines personnes ont des rêves de grandeur, de pouvoir et d'abondance, face auxquels elles sont gênées parce qu'il leur semble exagéré, démesuré ou fou d'avoir de telles ambitions. Si nous jugeons ainsi nos propres rêves, nous pouvons tuer dans l'œuf nos véritables désirs qui se cachent derrière. Aucune ambition, aussi grande soit-elle, ne doit être écartée a priori car les critères pour en juger peuvent

justement être le piège qui nous retient prisonnier.

Exercice : la liste éclair

Dans son livre "Comment atteindre ses objectifs avec succès", la psychologue nord-américaine Joyce Brothers explique une technique qui lui a permis d'aider de nombreuses personnes à trouver ce qu'elles voulaient dans la vie. Elle l'appelle "la technique de la liste éclair".

Selon cette psychologue, lorsqu'une personne se met à réfléchir sur ses buts dans l'existence, elle tend à le faire en termes vagues et approximatifs, ou flous. Par contre, si on lui demande d'exprimer ses vœux comme elle aurait pu le faire au bon génie de la lampe d'Aladin, elle s'exprime de façon concrète et précise.

La raison en est qu'on ne peut demander quelque chose d'aussi vague que "le bonheur" au génie de la lampe. Pour être exaucé, il faut lui exprimer des désirs concrets.

Application

Prenez votre journal de bord et de quoi écrire.

Imaginez que le génie de la lampe est devant vous et qu'il vous donne 15 secondes pour exprimer 3 vœux. Top chrono ! Vous n'avez pas le temps de réfléchir... Ecrivez ce que vous souhaitez avec le plus de force, en ce moment. STOP !

La valeur de cet exercice tient dans le fait d'écrire, sans réfléchir, la première chose qui se présente à votre esprit. C'est pourquoi on l'appelle "la liste éclair".

Avez-vous appris quelque chose sur vous ? L'auteur de la technique recommande de répéter cet exercice régulièrement pendant une période de 3 mois. Ecrivez chaque fois 3 vœux. Ceux-ci seront peut-être différents d'une fois sur l'autre. A la fin de la période, il vous suffira d'analyser vos listes éclair pour avoir une idée de ce qui compte vraiment le plus au monde, pour vous.

Sans réfléchir, écrivez le nom des 3 personnes à qui vous aimeriez le plus ressembler. Cela peut être quelqu'un dont vous n'admirez qu'un

seul aspect ou qualité.

De la même façon, écrivez les 3 compliments les plus beaux que vous ayez reçus ou les 3 réussites dont vous vous sentez le plus fier. En faisant ces exercices, soyez le plus honnête possible avec vous-même. Cette information doit rester totalement confidentielle. Après un certain temps, relisez ce que vous avez écrit et prenez au sérieux ce que ce matériel révèle sur vos objectifs et sur vos attentes dans la vie.

Un cas vécu de passion précoce

Louis Santos est le propriétaire et le directeur d'une des écoles de langues vivantes les plus prospères de Colombie. Son histoire est remarquable parce qu'il naquit et passa toute sa jeunesse à Zapatoca, bourgade de moins de 5.000 habitants d'une région reculée de son pays, où les perspectives de s'en sortir pouvaient sembler extrêmement réduites.

Un jour, dans son enfance, il écouta par hasard une conversation où son père affirmait avec vigueur qu'avec la victoire des Alliés (lors de la seconde Guerre Mondiale), le défi était maintenant d'apprendre l'anglais:

"Celui qui ne saura pas parler anglais restera à la traîne".

Cette phrase l'impressionna fortement. Il avait 12 ans et il décida qu'il ne resterait pas à la traîne. Les difficultés du projet ne l'effleurèrent même pas. Il utilisa tout ce qui était à sa portée pour le mener à bien. Avec un petit poste à transistors, il parvenait à écouter La Voix de l'Amérique, tard le soir. Il ne comprenait rien à ce qu'il entendait mais il réussit à apprendre par cœur certains messages publicitaires qui étaient souvent répétés.

Non seulement il n'avait pas de professeur mais personne dans le village, n'avait la moindre notion du sens des phrases qu'il apprenait. Sans en connaître l'orthographe, il essaya d'identifier dans un

dictionnaire, des mots qu'il n'avait jamais vu écrits. Mais il ne se découragea pas. Il savait ce qu'il voulait. Il persista dans ses efforts et commença à apprendre l'anglais par tous les moyens.

Devant un tel désir, les maîtres d'écoles et les adultes du village faisaient leur possible pour l'aider. En particulier, ils lui apportaient tous les écrits en anglais qu'ils pouvaient se procurer. Le jeune homme en vint même à mémoriser complètement son petit dictionnaire d'anglais, ce qui lui prit plus d'un an.

Mais ses efforts furent récompensés le jour où un photographe américain passa par son village.

Avec les connaissances qu'il avait, il offrit ses services comme interprète. Le photographe accepta et se transforma ainsi en son premier professeur. A partir de là, Louis Santos progressa très rapidement dans l'étude de la langue.

Quand il se présenta au baccalauréat, il réussit à passer en même temps un examen d'aptitude à la langue anglaise, dans une université américaine, où il obtint la meilleure note possible. Il avait alors 18 ans et, sans être sorti de son village, il parlait l'anglais presque aussi bien qu'un nord-américain.

L'histoire continue jusqu'à nos jours où Louis Santos lit, écrit et parle, sans accent, 4 langues étrangères. Il aide des milliers de personnes à en faire autant grâce à une méthode originale qu'il a créée, mise au point et qui est reconnue et utilisée dans plusieurs écoles de langues dans le monde.

Celui qui a des objectifs clairs

- A de l'enthousiasme. Sa vie est intense et tout lui paraît intéressant.
- Sait qu'il crée lui-même ses opportunités et que c'est lui qui choisit ce qu'il veut faire.
- Accepte seulement de faire ce qui contribue à ses buts à court ou long terme.
- Comme il sait où il se dirige, il peut choisir rapidement quand il est devant plusieurs alternatives.
- Est créatif et original. Optimise son temps et ses ressources pour atteindre de meilleurs résultats.
- A une forte disposition à se remettre en question, à

faire des essais et à apprendre de ses erreurs.

Celui qui n'a pas d'objectif

- A l'impression que dans sa vie "il ne se passe rien d'intéressant". S'ennuie facilement et se sent démotivé.
- Attend qu'une occasion se présente ou que les autres lui disent ce qu'ils vont faire de lui.
- Accepte n'importe quelle proposition qui lui paraît attrayante dans l'instant.
- Se sent angoissé et confus devant plusieurs alternatives intéressantes, car ses priorités ne sont pas claires.
- A une faible énergie et créativité parce qu'il fait juste ce qu'il faut pour "rester en veilleuse".
- Est peu disposé à prendre des risques car il ne se croit pas capable de créer son propre avenir. S'occupe surtout de conserver ce qu'il a déjà.

Profitez de la secrétaire de direction qu'il y a dans votre cerveau

Jusqu'ici, vous avez pu préciser quelques-uns de vos désirs. Mais il y a une grande distance entre un désir et un but. Vous pouvez avoir le désir de vous orienter vers une activité qui soit en relation avec les gens, pas avec les machines ou les chiffres. Pour en faire un but il faudra reformuler ce désir de façon plus spécifique comme: *"Je veux être médecin, avocat, psychologue ou enseignant"*.

S'il est tellement important d'avoir des buts précis c'est que, en ne les ayant pas, vous gaspillez une merveilleuse faculté dont dispose votre cerveau, justement pour vous aider à atteindre vos buts. Cette faculté s'appuie sur un organe cérébral appelé "le système réticulaire".

Un auteur américain, Louis E. Tice, en parle en utilisant une sympathique métaphore:

Le système réticulaire, affirme-t-il, est comme une bonne secrétaire de direction. Il sait à qui il peut permettre l'accès à son "patron". Son travail est de déterminer, parmi les centaines de messages qui

bombardent simultanément et en permanence votre système nerveux, quels sont ceux qui sont importants pour vous. Tous les messages sont reçus mais seuls ceux qui sont sélectionnés par le système réticulaire parviennent à votre conscience.

Vous êtes le patron de votre système réticulaire. Si vous lui indiquez clairement quels sont vos objectifs, ils donnera priorité dans ses choix à l'information qui a le plus de valeur par rapport à ces objectifs.

Un exemple classique est celui de la mère qui dort dans la chambre à côté de celle de son bébé malade. Rien ne la réveille: ni le bruit de la rue, ni celui de la télévision, ni une dispute entre ses autres enfants. Mais elle se réveille dès que son bébé se met à tousser. Cela ne signifie pas que cette toux est plus bruyante que le son du téléviseur, mais que son cerveau est programmé pour recevoir seulement l'information qui l'intéresse par-dessus tout.

Nous sommes souvent surpris de la quantité d'informations qui nous parvient soudain, dès que l'on décide d'acheter un certain objet, que l'on s'intéresse à un nouveau négoce ou que l'on se met à la recherche d'un cours sur un thème particulier. Il suffit que nous nous intéressions à un sujet pour le rencontrer partout, comme s'il était tout d'un coup devenu à la mode.

Ce phénomène est très net avec les prénoms. Si nous choisissons un prénom "rare" pour notre enfant, nous sommes étonnés ensuite du nombre de parents qui ont fait le même choix. Ce qui se passe c'est que, comme ce nom ou ces informations nous intéressent maintenant, notre système réticulaire retient des données qui étaient là mais qui nous étaient complètement indifférentes auparavant.

Votre système réticulaire est un radar qu'il faut programmer

Un autre avantage de votre système réticulaire, c'est qu'il est en état d'alerte permanente. Peu importe que vous soyez occupé à autre chose. Par exemple, une femme va faire des courses en voiture avec une amie. n pleut. Elle pense que ce serait agréable de trouver une place près du magasin pour ne pas se mouiller. Mais elle est engagée dans une conversation intéressante avec son amie. Une place libre se présente face au magasin. Elle y gare son auto de façon presque automatique, sans interrompre un seul instant sa conversation.

Si cette femme n'avait pas fait le projet de stationner en face de ce magasin, mais plutôt dans un parking situé 100 mètres plus loin, elle

serait probablement passé devant la place libre, sans la voir. C'est ainsi que travaille notre système réticulaire. Si nous lui indiquons ce que nous voulons, il devient un allié merveilleux. Sinon, nous gaspillons son potentiel.

Combien de fois vous est-il arrivé d'aller faire des achats de Noël et d'être revenu les mains vides ? Pourquoi n'avez-vous rien trouvé ? Parce que vous ne saviez pas, à l'avance, ce que vous alliez chercher. Vous n'avez pas programmé votre système réticulaire.

Si vous aviez su clairement ce que vous vouliez "une voiture à prier pour votre neveu, qui ne coûte pas plus de... et un pull-over pour votre père dans telle fourchette de prix", votre système réticulaire vous aurait conduit directement au bon endroit. Ou bien, en passant devant les vitrines, il vous aurait indiqué: "Là il y en a un, et là un autre...", sans que vous ayez aucun effort conscient à produire.

Nous allons vous donner quelques clés pour vous aider à convertir en objectifs ce qui n'est encore que desirs ou sujets d'intérêts. Ensuite, nous vous demanderons de les formuler par écrit, dans votre journal de bord.

Formulez vos buts en termes positifs

Vous avez des comportements qui vous dérangent et que vous aimeriez changer. Quand vous vous proposez de le faire, vous pensez que votre but c'est de ne plus avoir ce comportement. Vous êtes donc tenté de formuler votre demande en termes de "*Je veux cesser d'avoir mauvais caractère*" ou bien "*Je me propose de ne rater aucune matière ce trimestre*". Cependant, vous allez voir que ces formulations négatives peuvent avoir des effets contraires à ceux que vous recherchez et qu'il sera beaucoup plus efficace de dire : "*Je veux avoir bon caractère*" ou bien "*Je veux réussir dans toutes les matières ce trimestre*".

Notre système réticulaire présente une limitation qu'il nous faut découvrir maintenant: il prend tout ce qu'on lui dit, au pied de la lettre. Si on lui dit "*ce chien n'est pas méchant*", ce qu'il retient c'est "*méchant... méchant...*" et tout notre système nerveux va être mobilisé sur cette supposée méchanceté. Alors que si on lui avait dit "*ce chien est gentil*" (formulation positive), nous aurions été immédiatement rassurés.

Comme nous l'avons vu, en nous fixant un but nous activons notre système réticulaire qui se met immédiatement à travailler, comme un détecteur qui cherche et sélectionne, entre les éléments qui nous

entourent, ceux que nous avons "programmés" comme étant intéressants pour nous. Si vous dites "*Je veux que mes problèmes d'argent cessent*", votre système réticulaire entend "*problème d'argent, problème d'argent...*" et il va vous apporter, pendant toute la journée, des preuves que c'est un sacré problème. Si vous lui dites plutôt: "*Je veux trouver des moyens de payer*", il va vous signaler, au passage, tout moyen qui vous permette de payer. Attention, donc, aux mots et aux tournures de phrases que vous employez !

Soyez le plus concret possible

En écrivant vos objectifs, signalez les principaux comportements qui prouveront que vous les avez atteints. Dire: "*Je veux être un bon patron*" peut signifier beaucoup de choses. En face de ce but, écrivez ce que signifie pour vous "être un bon patron". Faites-le en termes de comportements. Par exemple:

- Expliquer patiemment et en détails chaque tâche que je confie à un collaborateur.
- Dire très clairement à mes collaborateurs quels résultats j'attends d'eux dans une mission donnée et à quelle date je veux qu'elle soit terminée.
- Reconnaître en paroles au moins une qualité du travail que je reçois.
- Faire toujours les remontrances en privé.

Il y a des gens qui se fixent comme objectif: "*Passer plus de temps en famille*". Ce n'est pas assez spécifique. Pour en faire un véritable objectif, il faudrait dire: "*Je vais passer toutes mes fins de semaine avec ma femme et mes enfants et je n'amènerai pas de travail à la maison*". Ou bien: "*Je vais aller au cinéma avec mes enfants, au moins une fois par semaine*".

Autre exemple, celui de quelqu'un qui souhaite faire plus d'exercices pour se maintenir en forme. Son objectif pourrait être: "*Prendre une demi-heure par jour, avant de partir au travail, pour faire du jogging dans le parc voisin*".

Arrangez-vous pour savoir si vous progressez vers votre objectif

Il vous faut avoir des indicateurs externes que vous accepterez

comme une évidence que votre objectif est atteint. Par exemple, si vous voulez être riche, vous devrez spécifier la quantité d'argent, le niveau de revenu et les possessions qui signifieront, pour vous, que vous avez atteint votre objectif de richesse.

Autre exemple : nombreux sont ceux qui veulent "*réussir professionnellement*". Mais que peut signifier un tel but pour des personnes différentes ?

- Etre engagé dans une certaine entreprise ?
- Travailler pour un certain type de clients ?
- Créer sa propre entreprise ?
- Etre reconnu comme expert dans un domaine spécifique ?
- Etre nommé recteur d'université ?
- Gagner un concours international ?
- Diriger une équipe de plus de 10 personnes compétentes ?

Il y a de multiples façons de mesurer ce que signifie pour vous "*réussir votre vie professionnelle*". Si vous prenez soin d'écrire vos propres critères, vous saurez ce que vous avez à faire pour progresser vers votre objectif. Vous saurez aussi quelle part du chemin vous avez déjà parcourue et à quel moment vous pourrez considérer que vous avez pleinement réussi. Comme c'est vous qui fixez votre propre but, c'est vous seul qui pouvez savoir à quel moment vous l'avez atteint. "*Réussir sa vie professionnelle*" signifie, sans doute, quelque chose de tout à fait différent pour quelqu'un d'autre. Qu'importe ? Ce qui compte, c'est que vous sachiez ce que cela signifie pour vous.

Il y en a qui affirment que leur but est de "*s'améliorer sans cesse*", et donc qu'il ne leur est pas possible d'y mettre un terme. De notre point de vue, cette formulation ne constitue pas un objectif car elle n'est ni concrète, ni spécifique. Le fait de vouloir progresser constamment n'empêche pas d'avoir des buts spécifiques, bien au contraire. Cela implique simplement qu'une fois un objectif atteint, il y en aura un autre, et puis un autre encore, et ainsi de suite, jusqu'à la fin de notre vie. Mais si vous voulez être aidé par votre système réticulaire, donnez-lui des indications concrètes et mesurables.

Allez-vous dans la bonne direction ?

Nous venons de voir l'utilité d'avoir des critères pour savoir que vous avez atteint votre objectif. Nous allons voir qu'il est tout aussi important de prévoir des bornes de repérage qui vous permettent de savoir si vous allez dans la bonne direction.

Les repères temporels sont parmi les plus utiles. Par exemple, si votre objectif est de créer votre propre entreprise dans un délai de 2 ans, vous devriez avoir prévu une série d'étapes qui vous permettront d'évaluer l'avancement de votre projet:

"Avoir établi les contacts et l'étude de marché pour définir le type de produits ou services que je vais offrir d'ici la fin du premier semestre. Choisir mes associés et réunir le capital et le crédit nécessaires d'ici la fin de la première année. Au troisième semestre du projet, obtenir au moins 5 prospects disposés à me faire des commandes pour un montant mensuel approximatif de..."

Au quatrième semestre, prendre un local commercial et y recevoir les premières commandes."

Si votre but est de faire des études universitaires, il pourrait être formulé ainsi: *"Commencer à faire telles études à l'Université, à telle date..."*. Les repères temporels de suivi pourraient être les suivants: *"Avoir tous les documents prêts pour telle date", "avoir mis tel montant d'argent de côté le..."*. Fixer une date de réalisation est aussi important que l'objectif lui-même. Nous connaissons tous les promesses jamais tenues du genre *J'arrêterai de fumer demain..."*, parce que c'est toujours demain. Notre esprit fonctionne ainsi. Si nous nous donnons un délai jusqu'à un futur indéfini, pour notre esprit, ce sera toujours pour plus tard et nous n'y arriverons pas.

Assurez-vous que la réalisation de vos objectifs dépend de vous

Il y a certainement beaucoup de choses que vous aimeriez réaliser. Par exemple, que votre conjoint perde ses mauvaises habitudes ou que votre patron soit moins autoritaire et arbitraire. Heureusement, les êtres humains sont ainsi faits qu'il est très difficile de les faire changer de l'extérieur. On pourrait même dire que c'est impossible dans des conditions normales (par opposition à conditions extrêmes), ne changent quand ils ont envie de changer. La réalisation de ce type d'objectif ne dépend pas de vous; vous n'en avez pas la maîtrise.

"Que mes enfants soient heureux" ne dépend pas de vous, non plus.

Se sentir heureux est un état personnel et subjectif qui ne peut, en aucun cas, être imposé de l'extérieur. Il est du même ordre que la spontanéité. L'injonction: "*Sois spontané !*" est totalement paradoxale, puisque "être spontané" c'est justement agir de son propre élan, sans qu'on vous le demande.

"*Le progrès de mon pays*" ou "*Le progrès de la science*" sont des finalités auxquelles vous pouvez participer mais qui ne dépendent pas seulement de vous. Elles ne peuvent pas constituer des objectifs personnels. Il sera donc nécessaire d'être plus spécifique et de préciser votre contribution personnelle dans ce sens. Pour vous assurer que vous avez la maîtrise d'un but que vous vous fixez, vérifiez qu'il s'agit bien de quelque chose que vous pouvez influencer directement car, dans le cas contraire, vous vous exposez à beaucoup de frustrations inutiles.

Prévoyez votre stratégie générale, pas chaque mouvement

Quand une équipe de foot va en rencontrer une autre, son directeur technique établit une stratégie de jeu. n dispose ses forces et protège ses points faibles, en fonction de l'adversaire. Mais, en aucun cas, il ne pourrait prévoir chaque mouvement des joueurs sur le terrain parce qu'il y a trop d'éléments qu'il ne contrôle pas.

Il se passe la même chose avec nos objectifs: nous ne pouvons pas prévoir chacune de nos actions sur le terrain. Cela signifie que si nous attendions d'être sûrs de tout, nous ne commencerions jamais. Il suffit d'avoir un objectif clair et une stratégie générale. Pour le reste, nous trouverons les réponses, au fur et à mesure de nos progrès.

Il y a des gens dont les objectifs sont clairs mais qui ne passent pas à l'action parce qu'ils n'ont jamais fini de planifier et de se préparer, et qu'ils ne veulent courir aucun risque d'erreur. Dans ce cas, la personne finit souvent par ne rien faire, à force d'attendre des circonstances favorables qui ne sont jamais réunies. Nous sommes quelque fois paralysés par la crainte de nous tromper. Si vous êtes tenté de ne pas agir pour ne pas commettre d'erreur, songez que "ne rien faire" peut être la pire des erreurs.

D'autres personnes se fixent des objectifs et commencent à avancer, sans avoir réfléchi à la stratégie pour parvenir à leurs fins. Il se peut qu'elles réussissent, si elles s'engagent suffisamment dans l'action. Mais il se peut aussi qu'elles tournent en rond. Combien de temps et d'énergie auraient-elles économisés, si elles avaient réussi à mieux planifier leur action ? C'est pourquoi il est nécessaire d'avoir une

stratégie, sans chercher à prévoir chacun de vos pas.

Choisissez des buts en accord avec vos valeurs

Quand vos buts sont en accord avec vos principes et vos valeurs, et avec ceux de votre environnement, vous pouvez compter non seulement sur vos propres ressources mais aussi sur celles de votre entourage. Une entreprise qui est source d'emplois et de bien-être pour la communauté, en même temps que pour son créateur, recevra beaucoup plus de soutien qu'une autre qui ne serait profitable qu'à son propriétaire.

Vos objectifs sont l'expression de vos désirs, et non la prolongation de vos possibilités actuelles

Il y a des gens qui, au moment de fixer leurs buts dans l'existence, se sentent limités par ce qui leur manque ou ce qu'ils ne sont pas.

"Moi qui n'ai pas fait d'études, comment pourrais-je arriver à cela ?.... Moi qui n'ai que des dettes, où vais-je trouver de l'argent?"

Et pourtant, si votre but est suffisamment important pour vous, vous trouverez les moyens de le réaliser même si, au début, cela semble complètement farfelu. Si vous vous étiez laissé guider par vos possibilités et ressources du moment, vous n'auriez probablement pas entrepris une partie des projets que vous avez finalement réalisés dans votre vie.

Attachez-vous au "quoi", pas au "comment"

En travaillant sur chaque objectif, il vous faudra spécifier le "quoi", le "quand", le "comment" et "les conditions spécifiques".

Le "quoi" correspond à ce que vous voulez obtenir.

Le "quand" est le temps que vous considérez nécessaire pour atteindre votre objectif. Comme nous l'avons vu, cette mesure est importante parce qu'elle vous permettra d'évaluer si vous progressez au rythme prévu. Dans le cas contraire, ce sera un indicateur utile de ce qu'il y a peut-être quelque chose à revoir dans votre plan d'action.

Par exemple, il y a une grande différence entre perdre 10 kilos

en 6 semaines ou en 3 ans. De même, il est très différent de vous proposer d'écrire un livre sur l'œuvre du Président de la République d'ici la fin de l'année ou d'ici 5 ans.

Le "*comment*", c'est la méthode et les moyens que vous prévoyez d'utiliser pour atteindre votre objectif. Et si nous vous invitons à vous attacher au "quoi" et pas au "comment", c'est parce qu'il est très important de bien faire la différence entre le but à atteindre et les diverses méthodes possibles pour y parvenir.

Par exemple, imaginons que votre objectif soit de créer votre propre entreprise et que vous ayez prévu, pour cela, de vendre votre maison de campagne. Les semaines et les mois passent, sans que vous trouviez acquéreur pour cette maison. Ne vous désespérez pas en pensant que vous n'allez pas réussir à trouver l'argent nécessaire. L'objectif est de créer votre propre affaire, pas de vendre votre maison ! Changez votre méthode, pas votre objectif. Vous pourrez certainement trouver un autre "comment" alors que le "quoi" reste le même.

Il y a des gens qui croient que leur objectif est inaccessible parce que la façon dont ils avaient prévu de s'y prendre n'a pas fonctionné. Aussi décident-ils alors de changer d'objectif, alors que la logique devrait plutôt les conduire à changer de méthode. Le "comment" vient après le "quoi" et notre esprit est capable de beaucoup d'invention quand le but est clair.

Le philosophe oriental, Idris Shah, nous dit à ce sujet:

"Une fois que tu connaîtras la fin que tu poursuis, tu pourras imaginer les moyens. La fin ne justifie pas les moyens, elle les fournit".

"Les conditions spécifiques". Si, malgré nos recommandations, votre objectif est quelque chose de très général, dans le genre "être compréhensif envers le point de vue des autres", il vous faudra obligatoirement spécifier "avec qui" et "en quelles circonstances". Par exemple, cela pourrait être *"avec mon fils adolescent quand il me parle de ses camarades de classe"*.

Ne croyez pas que spécifier un objectif dans le court terme soit limitant. Ce sera simplement un objectif intermédiaire qui vous rapprochera de votre objectif général. L'action s'applique toujours à des circonstances et à des personnes concrètes. Si vous laissez votre formulation "ouverte", sans préciser avec qui et dans quelles conditions cela s'applique, vous pourrez toujours vous dire: *"Je n'ai pas été très compréhensif avec les gens aujourd'hui. Je ferai mieux demain"*. Et vous ne saurez jamais si "les gens" étaient ceux

de votre maison, ceux du bureau ou les clients. Vous aurez une bonne excuse pour ne pas avoir progressé vers votre objectif aujourd'hui et pour vous dire: "*Peut-être demain*".

Un demain qui n'arrivera peut-être jamais. Souvenez-vous : "*L'enfer est pavé de bonnes intentions*".

Une méthode pour rendre vos objectifs plus tangibles

Le problème avec les objectifs c'est que, une fois rédigés, ils restent souvent trop abstraits ou extérieurs à nous. Une série de questions vous aidera à les rendre plus tangibles. Vous pouvez y répondre en les lisant vous-même mais il serait plus efficace de demander à quelqu'un de vous les poser.

1) Que voulez-vous ?

En réponse, décrivez votre objectif en quelques mots. Par exemple: "*Publier un livre de développement personnel*".

2) Comment saurez-vous que vous êtes en train d'arriver à votre objectif ?

En réponse, décrivez les signes ou indicateurs qui seront la preuve que vous approchez du but. Par exemple: "*Je serais en train de signer un contrat d'édition de mon manuscrit*".

3) Que serez-vous en train de faire pour l'obtenir ?

En réponse, décrivez une des dernières activités qui vous conduiront à l'objectif.

Par exemple : "*Je serais en train de corriger les épreuves d'imprimerie de l'ouvrage.*"

4) Quand, où, avec qui le voulez-vous ?

On retrouve là certains des éléments déjà signalés comme essentiels dans la rédaction d'un objectif. Mais il est demandé d'aller plus loin dans la description du contexte de ce que l'on recherche.

Par exemple: "*Cet ouvrage sera publié en France, d'ici le 1^{er} Septembre, par tel Editeur avec lequel j'ai signé un contrat d'édition.*"

5) Comment ceci affectera-t-il votre vie ?

Cette question permet de s'assurer que l'on attend des effets réellement désirables de la réalisation de l'objectif. On ne sera vraiment prêt à fournir l'effort nécessaire que si l'on est **clair au** sujet des bénéfices attendus.

Par exemple : *"La publication de mon livre va me donner la notoriété dont j'ai besoin pour développer mon activité professionnelle"*.

6) Le fait de ne pas atteindre cet objectif vous serait-il bénéfique, d'une manière ou d'une autre ?

Il s'agit là d'un des pièges les plus fréquents: il y a souvent un bénéfice psychologique important à ne pas atteindre son objectif ou à prolonger indéfiniment sa réalisation (ce qui revient au même). Nous connaissons des auteurs qui travaillent depuis des années sur un même manuscrit. Quand on leur demande quand ils pensent publier, ils répondent: *"Une vie sera-t-elle suffisante pour achever une oeuvre de cette importance ?"*

S'interroger sur ces bénéfices dits "secondaires" nous permet d'en prendre conscience et de les anéantir.

Par exemple : *"Ne pas publier mon ouvrage me permettrait d'éviter d'être jugé sur son contenu"*. Ou bien: *"Me disputer avec mon éditeur au dernier moment, me permettrait de faire un scandale et de dénoncer l'exploitation dont les auteurs sont victimes"*.

7) De quoi avez-vous besoin pour atteindre votre objectif ?

C'est là une question sur les ressources qui permet de juger du réalisme d'un objectif. Dans toute entreprise, les ressources peuvent être de 3 types: financières, matérielles et humaines. On peut y rajouter le temps et les compétences. Pour écrire ce livre, il faudra certainement du temps et peut-être un équipement de traitement de texte. La date proposée est-elle compatible avec les moyens et le temps dont je dispose ?

8) Quel est le premier pas que vous pouvez faire maintenant ?

Concevoir un objectif et le plan d'action permettant de le réaliser, est une condition nécessaire à l'efficacité. Mais ce merveilleux document peut rester oublié dans un tiroir. Combien de plans de conquête, de créations d'entreprise ou de rangements ne sont-ils pas restés lettre morte, simplement parce que leur auteur n'est jamais passé à l'action ?

Dans votre travail de réflexion sur un objectif, prenez donc bien

soin de définir quelle sera la première action concrète que vous allez réaliser et de la programmer dans votre agenda.

Exercice : écrire ses objectifs

Prenez votre journal de bord et relisez ce que vous avez écrit lors de l'exercice "*autorisez-vous à rêver*". Il s'agit maintenant de convertir vos rêves en objectifs, en suivant les recommandations que nous venons de vous donner.

Vos objectifs peuvent être à court, moyen ou long terme. Ne vous contentez pas d'y réfléchir mentalement. Il est important de les mettre par écrit afin de pouvoir les analyser et d'y revenir plus tard. n arrive que des objectifs soient inclus dans d'autres, plus généraux. C'est en les voyant écrits que vous pourrez identifier ce genre de répétition.

Ecrivez un seul objectif à la fois. Donnez-lui une formulation bien précise et spécifique, et n'oubliez pas de fixer des délais.

Après avoir formulé un objectif, écrivez ce que vous allez faire aujourd'hui-même pour vous en rapprocher. Rappelez vous : "*Le voyage de mille lieues commence par un premier pas...*". Indiquez ensuite quelle sera l'étape de la semaine prochaine et de la suivante. N'écrivez que ce que vous êtes vraiment décidé à réaliser. Représentez-vous les résultats que vous allez atteindre à chaque pas. Souvenez-vous que vous devez le faire en termes mesurables ou observables.

Si vous n'avez pas votre journal de bord sous la main, écrivez ici votre objectif le plus important:

Puis, répondez aux 7 questions suivantes:

1. Comment saurez-vous que vous êtes en train d'arriver à votre objectif ?
2. Que serez-vous en train de faire pour l'obtenir ?
3. Quand, où, avec qui le voulez-vous ?
4. Comment ceci affectera-t-il votre vie ?
5. Le fait de ne pas atteindre cet objectif vous serait-il bénéfique, d'une manière ou d'une autre ?
6. De quoi avez-vous besoin pour atteindre votre objectif ?

7. Quel est le premier pas que vous pouvez faire maintenant ?

Conclusion

Un problème est une opportunité parce qu'il vous incite à grandir

Nous voici parvenus au terme de cet essai. Vous avez été amenés à vous interroger, de multiples manières, sur certaines difficultés de votre existence et nous espérons vous avoir aidé à découvrir votre potentiel. Votre journal de bord s'est progressivement rempli de notes et d'observations, sur vous-même et sur votre entourage. Vous avez compris que vous êtes la première personne dont vous pouvez attendre de l'aide. Faites pour vous-même ce que vous attendiez, autrefois, que les autres fassent pour vous...

Nous avons vus, ensemble, que quand les choses vont comme vous voulez, vous êtes à l'aise et vous occupez vos énergies à planifier et à augmenter vos résultats. A moins, simplement, que vous profitez du calme que vous apporte une bonne maîtrise de votre situation. Dans ces périodes-là, vous exigez moins de vous-même et vos capacités s'accommodent de ce niveau d'exigence.

Il y a des personnes qui sont habituées à "donner leur maximum" et qui s'ennuient quand elles passent par une période de calme dans leur travail, leur vie amoureuse ou sociale. Elles ont alors l'impression de gaspiller leur potentiel.

D'autres sont très stimulées quand elles font l'expérience d'un changement de vie radical, comme aller vivre dans un pays inconnu. Le fait d'avoir à réapprendre, jusqu'aux choses élémentaires de la vie quotidienne, leur donne l'impression de vivre plus intensément en quelques jours que durant toute leur vie passée.

Les problèmes produisent le même effet car ils vous confrontent à des situations qui exigent toute votre créativité, votre imagination, votre engagement et votre recherche d'autres issues.

Quand nous devons résoudre quelque chose qui ne va pas, nous sommes poussés à accepter intérieurement le fait que la façon dont nous nous y sommes pris jusqu'à présent n'a pas marché et qu'il doit exister d'autres possibilités. Cette acceptation est une étape très importante comme ouverture vers de nouveaux chemins.

Si vous allez consulter un psychothérapeute, c'est à la recherche d'autres alternatives. Quand un chef d'entreprise engage un consultant, il fait la même chose. Quand vous racontez votre problème à un ami, c'est parce que vous avez l'espoir qu'il verra les choses différemment.

Dans toutes ces tentatives il y a un facteur commun. Comme vous avez vraiment besoin de résoudre votre problème, vous intensifiez votre réceptivité à de nouvelles informations et possibilités. C'est-à-dire que vous repoussez vos limites et, de cette façon, vous "grandissez".

Vous pouvez beaucoup plus que ce que vous croyez

Après avoir résolu une situation difficile qui leur a demandé de donner plus d'eux-mêmes qu'à l'accoutumée, nombreux sont ceux qui se découvrent des talents ignorés parce qu'ils n'avaient jamais eu à s'en servir. C'est ce que nous vous souhaitons à vous-même.

Face à un problème, il y en a qui s'organisent afin de satisfaire leurs obligations antérieures tout en trouvant le temps de venir à bout de leur préoccupation. De cette façon, ils apprennent à mieux utiliser leurs ressources, ce qui leur sert non seulement pour résoudre ce problème mais aussi pour toute autre circonstance.

Si vous avez à réduire votre budget et que vous le laissez en gérant au mieux vos dépenses, vous aurez sûrement appris à être plus prudent dans votre façon de dépenser l'argent.

Les pays qui ont traversé les restrictions de la Seconde Guerre Mondiale et qui furent obligés d'inventer toutes sortes d'expédients pour survivre, ont gardé un point de vue différent sur l'utilisation de leurs ressources.

Quelquefois, nous comprenons clairement que notre façon d'agir dans une situation donnée ne nous a pas permis d'atteindre le résultat désiré. Nous voudrions agir différemment mais nous ne savons pas comment. Beaucoup de nos problèmes sont liés au fait de ne pas savoir comment changer nos comportements inefficaces car nous croyons que nous agissons du mieux possible.

Les auteurs R.Bandler et J.Grinder, dans leur livre "Les secrets de la communication", disent que quand on n'a qu'une seule façon de répondre à une situation, on se comporte comme un robot programmé qui fait exactement la même chose, chaque fois qu'une même situation se présente. Si l'on n'a que 2 réponses possibles, c'est un dilemme. Ce n'est qu'à partir de 3 réponses différentes ou plus, que l'on a véritablement le choix.

Nous espérons que ce livre et le travail qu'il vous a incité à faire sur vous-même, ont élargi votre éventail de réponses. Vous avez

maintenant plus d'options différentes pour changer de comportement, si les résultats que vous produisez ne vous satisfont pas. Vous avez plus de liberté. Vous avez développé votre flexibilité et agrandi votre champ d'action, en découvrant d'autres façons de transformer vos problèmes en étapes vers la réussite de ce qui compte le plus dans votre vie.

Table des Matières

<i>Les problèmes vous obligent à trouver des options différentes</i>	4
<i>Un problème est une opportunité parce que c'est un signal d'alarme</i>	6
<i>Exercice</i>	7
<i>Réflexions sur une situation présente que vous voulez améliorer</i>	9
<i>Combien de choix face aux problèmes ?</i> _____	11
<i>Où peut-on faire des changements ?</i>	11
<i>Histoire de Marie-Louise, enfant trisomique</i>	12
<i>Si le problème est dans l'attitude, changez l'attitude</i>	13
<i>La manière dont vous interprétez la réalité, est votre réalité</i>	14
<i>Vous produisez inconsciemment des preuves de la justesse de vos croyances</i>	14
<i>Vouloir + Croire = Pouvoir</i>	15
<i>Croire aux limites donne des gens limités</i>	16
<i>Ce que vous voyez n'est pas tout ce qui existe</i>	17
<i>Votre perception est conditionnée par le langage que vous employez</i>	18
<i>Vous avez droit à l'erreur</i>	19
<i>Prenez conscience des limitations de votre perception</i>	20
<i>Exercice: identifiez les croyances qui vous enferment</i>	22
<i>Rester en position de victime est le pire que vous puissiez faire</i>	27
<i>En vous sentant victime, vous perdez votre confiance en VOUS</i>	28
<i>Il n'y a pas de personne sans force, il n'y a que des personnes qui ne s'en servent pas</i>	28
<i>Exercice</i>	29
<i>Caractéristiques d'une histoire de victime</i>	29
<i>Caractéristiques d'une histoire responsable</i>	30

<i>4 exemples: victime ou responsable ?</i>	30
<i>Divorce de mes parents: version victime</i>	31
<i>Le divorce de mes parents: version responsable</i>	31
<i>L'associé qui m'a miné: version victime</i>	32
<i>L'associé qui m'a miné: version responsable</i>	32
<i>A la maison, personne ne m'aide: version victime</i>	33
<i>A la maison personne ne m'aide: version responsable</i>	33
<i>Je suis pauvre: version victime</i>	34
<i>Je suis pauvre : version responsable</i>	34
<i>Exercice</i>	35
Le modèle utilisé par ceux qui transforment leurs problèmes en opportunités	36
<i>Commencez par savoir ce que vous voulez</i>	37
<i>Agissez de façon cohérente dans le sens choisi</i>	37
<i>Engagez-vous à fond dans ce que vous faites</i>	38
<i>Cherchez toujours l'équilibre</i>	38
Ne pas savoir ce que l'on veut	40
<i>Exercice: imaginer sans limite</i>	41
<i>Exercice : la liste éclair</i>	43
<i>Application</i>	43
<i>Un cas vécu de passion précoce</i>	44
<i>Celui qui a des objectifs clairs</i>	45
<i>Celui qui n'a pas d'objectif</i>	46
<i>Profitez de la secrétaire de direction qu'il y a dans votre cerveau</i> ...	46
<i>Votre système réticulaire est un radar qu'il faut programmer</i>	47
<i>Formulez vos buts en termes positifs</i>	48
<i>Soyez le plus concret possible</i>	49
<i>Arrangez-vous pour savoir si vous progressez vers votre objectif</i>	49
<i>Allez-vous dans la bonne direction ?</i>	51
<i>Assurez-vous que la réalisation de vos objectifs dépend de vous</i>	51
<i>Prévoyez votre stratégie générale, pas chaque mouvement</i>	52
<i>Choisissez des buts en accord avec vos valeurs</i>	53

<i>Vos objectifs sont l'expression de vos désirs, et non la prolongation de vos possibilités actuelles</i>	<i>53</i>
<i>Attachez-vous au "quoi", pas au "comment"</i>	<i>53</i>
<i>Une méthode pour rendre vos objectifs plus tangibles</i>	<i>55</i>
<i>Exercice : écrire ses objectifs.....</i>	<i>57</i>
Conclusion _____	59
<i>Un problème est une opportunité parce qu'il vous incite à grandir.</i>	<i>59</i>
<i>Vous pouvez beaucoup plus que ce que vous croyez</i>	<i>60</i>



Cet eBook fait partie de la collection de livres gratuits de développement personnel que vous pouvez télécharger à <http://www.livres-gratuits.com>

Il est fortement conseillé de le passer gratuitement à vos amis intéressés.

Si vous vous intéressez à ce sujet et avez apprécié cette lecture, procurez-vous l'ouvrage complet dont le présent eBook est extrait :

« Transformez vos problèmes en opportunités », aux Editions Dangles 18, rue Lavoisier BP 30 039 - 45801 Saint Jean de Braye Tél. 02 38 86 41 80 Fax 02 38 83 72 34 dangles@wanadoo.fr

Pour toute question, écrivez à :

<mailto:webmaster@livres-gratuits.com>

© Carlos Devis, 2001