

Diego Exposito

Coach et Vous!

Manuel d'Auto Coaching



PRESTAC**ION**
C O N S E I L

Ce Manuel d'Auto Coaching est le fruit des connaissances de l'auteur au jour de sa publication.

Quatre clés clés sont nécessaires pour développer la confiance en soi ou reprendre confiance en soi :

- ✓ Acquérir de l'expérience en s'impliquant activement dans les situations : **Agir !**
- ✓ Évaluer les résultats en allant au-delà de nos échecs pour bien comprendre nos erreurs : **l'échec n'existe pas !**
- ✓ Innover «volontairement » en cherchant des solutions meilleures que celles qu'on connaît déjà c'est-à-dire construire à partir de nos réussites : **Oser !**
- ✓ Prendre des risques calculés en graduant le niveau de difficulté pour progresser et ne pas se limiter à ce qu'on connaît déjà sans pour cela chercher des situations trop difficiles : **sortir de la zone de Confort !**

Dans certains cas, la perte de confiance survient plus tardivement. Elle résulte davantage d'une succession d'expériences vécues comme des échecs et pour lesquelles nous avons développé des doutes sur nos propres capacités. Il est nécessaire de prendre conscience de vos freins et des limites que vous vous imposez, de prendre conscience des mécanismes «d'auto-sabotage » à l'oeuvre et d'apprendre à mieux gérer votre émotions pour vous faire grandir votre confiance en vous-mêmes.

« Ce n'est pas parce que c'est difficile que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas que c'est difficile. »

Sénèque

Table des matières

OUTIL N°4.....	6
Affirmations positives pour améliorer votre vie.....	6
OUTIL N°5.....	10
Se fixer des objectifs motivants.....	10

OUTIL N°4

Affirmations positives pour améliorer votre vie

Etes-vous pro-actif ?

Voici sept énoncés ou affirmations que je vous encourage à introduire dans votre quotidien pour devenir les acteurs de votre propre film.

Affirmation N°1: Je suis expert en...moi-même.

Apprenez à écouter votre « moi intérieur ». Vous, « votre moi intérieur » et quelques parties de votre inconscient avez vécu ensemble toute votre vie. Il est donc « expert » sur vous-même. Quand vous ré-apprenez à écouter votre instinct, une capacité oubliée des êtres humains, la plupart des réponses aux questions vitales vous sembleront évidentes. Mieux encore, les questions deviendront de plus en plus précises.

La question est : « *Etes-vous prêt à y répondre... ?* ».

« Les grandes personnes ne comprennent jamais rien toutes seules, et c'est fatigant, pour les enfants, de toujours et toujours leur donner des explications. »

Le Petit Prince

Affirmation N°2: J'ai en moi toutes les ressources pour réussir.

Demandez-vous tout d'abord « Qu'est ce que le succès pour moi ? ». Imaginez que vous pouvez accéder à tout l'amour, la confiance, le respect, à la manière de répondre à tous vos problèmes et bien d'autres ressources en vous même chaque fois que vous en avez besoin. Vous pouvez acquérir cette compétence en vous entraînant, elle vous ouvrira les portes de la vie dont vous rêvez...

« Prends la responsabilité sur ta vie. Toi seul es maître de ton destin »

Les Brown

Affirmation N°3: Si ce que je fais ne marche pas... je peux faire autre chose.

Si vous désirez changer votre vie, vous devez changer vos actes. Les mêmes causes produisent toujours les mêmes effets. Pour obtenir un autre résultat, sortez de votre zone de confort, faites les choses différemment. Les habitudes jouent un rôle important sur ce point. Les habitudes sont acquises à un moment donné parce que, à ce moment-là, leur objectif est positif. Rompez avec les habitudes sans valeur ajoutée pour vous et remplacez les par de nouvelles vous apportant un bénéfice immédiat. Ceci vous fera quitter votre zone de confort et vous apprendra à dépasser vos propres limites.

« La plupart des individus échoue parce qu'il leur manque la persévérance pour imaginer de nouvelles stratégies à la place de celles qui ne fonctionnent pas... »

Mark Victor Hansen

Affirmation N°4 : L'échec n'existe pas...

Le seul échec consiste à ne tirer aucune leçon des événements. Ce que certains appellent « échec » n'est rien d'autre qu'un résultat non attendu. Tirez les leçons de ce résultat et ce ne sera plus un échec. Vous pourrez, au contraire, vous appuyer sur lui pour obtenir des résultats différents en maintes occasions. Des résultats que vous n'aviez même pas imaginés. Si Thomas Edison avait considéré comme un échec sa deuxième, troisième, dixième tentative d'invention de l'ampoule électrique, un autre l'aurait découverte à sa place. On dit qu'il connût plus de 1000 échecs. Il ne considéra aucun d'eux comme tel, mais comme une façon d'inventer autre chose qu'une ampoule électrique...

« Ne craignez pas l'échec, il vous rend plus fort »

Abraham Lincoln

Affirmation N°5 : Je crée chaque jour mon avenir...

Sans doute avez-vous connu des moments difficiles par le passé. Plutôt que vous apitoyer sur vous même, ce qui réduit votre énergie, utilisez ces expériences pour apprendre et avancer, créer jour après jour la vie dont vous rêvez. Inutile de se dire « *oui, mais la dernière fois, ça s'est mal passé* ». Vivez au moment présent et oubliez le passé. A partir d'aujourd'hui, faites de chaque instant une opportunité pour atteindre les objectifs que vous vous fixez.

*« Considérez les personnes selon leur potentiel de développement,
non de leurs faiblesses passées »
Sir John Whitmore*

Affirmation N°6 : Je peux atteindre tous mes objectifs, un pas après l'autre...

Aborder un objectif de front, sans envisager de sous objectifs, sans le diviser en petites parties se traduit souvent par l'abandon. Le simple fait de segmenter un objectif, le rend moins écrasant et le fait paraître davantage à votre portée.

*« L'important dans la vie n'est pas tant l'objectif qu'on se fixe
mais le chemin emprunté pour l'atteindre »
Peter Bamm*

Affirmation N°7 : Les personnes qui réussissent commencent par la fin...

C'est vrai, les gens qui réussissent ont, dès le début, le succès final en tête, c'est à dire qu'ils visualisent si clairement l'objectif final, qu'ils n'ont aucune difficulté à élaborer le plan d'actions pour l'atteindre. Travaillez à visualiser vos propres objectifs atteints, en ressentant les émotions de ce moment : que voyez-vous ? Que ressentez-vous ? Percevez-vous des sons, des parfums ?

Une fois parvenu à cet état, rebroussez chemin, demandez-vous quelle a été l'étape précédente ? Puis celle juste avant ?

Exprimez-vous toujours au présent.

C'est un excellent moyen pour définir les étapes à suivre et pour découvrir des variantes auxquelles vous n'aviez pas pensé.

« Ce que nous devons apprendre à faire, nous l'apprenons en le faisant »

Aristote

OUTIL N°5

Se fixer des objectifs motivants

Savez-vous où vous conduit la vie ?

Les outils précédents nous ont permis d'aborder la question des objectifs et l'attitude nécessaire pour les atteindre. Vous ne devez pas confondre attitude, disposition d'esprit face à un événement, avec aptitude, capacité de faire. Nous allons aborder plus en détails les étapes pour planifier l'atteinte de nos objectifs d'une manière motivante et qui constitue un défi. Souvenez-vous que notre mental ne considère pas comme une victoire ce qui n'est pas vécu un défi pour vous ou ne présente aucune difficulté. De plus, ce type de « victoire » ne nous apporte que fort peu de satisfaction.

L'acronyme anglais SMART résume parfaitement la méthode pour planifier vos objectifs.

SPECIFIC : Définissez UN SEUL objectif par action. Cet objectif doit être défini de manière positive, rédigé sous une forme affirmative. Ainsi, si vous désirez, par exemple, vous éloigner de quelque chose que vous ne désirez pas, essayez de répondre à la question « *Qu'est ce que je veux à la place de cela ? S'agit-il d'une étape vers un objectif plus grand ? Lequel ?* ».

Rédigez votre objectif à la première personne du singulier, au présent et soyez aussi précis que possible. Pour cela, répondez aux questions « *Quoi ? Quand ? Où ?* ».

Exemple: « *Je crée mon agence de voyages à Paris dans un délai de deux ans* ».

Voilà pour le S... ce n'est pas terminé.

MESURABLE: Comment saurez-vous que vous avez atteint votre objectif? Vous devez définir à l'avance à ce qui vous permettra de dire sans aucun doute que vous avez atteint l'objectif. Vous devez donc définir des objectifs mesurables.

Exemple: « *J'ai au moins 20 clients, je gagne 3000 euros en travaillant 10 heures par semaine* ».

ACHIEVABLE: L'objectif est-il atteignable?...pour VOUS. Quels moyens devrez-vous mobiliser pour l'atteindre? Vous aurez peut-être besoin de ressources internes et externes, des qualités ou compétences spécifiques qu'il vous faudra acquérir, des connaissances, des relations, etc...Outre aux ressources, vous aurez à réfléchir à la manière d'atteindre l'objectif. C'est à dire que vous aurez besoin d'un plan d'actions qui comprendra plusieurs objectifs intermédiaires.

Réfléchissez encore aux choses ou aux personnes qui pourraient faire obstacle. Inscrivez-les sur votre plan d'actions et décrivez la manière dont vous surmonterez ces obstacles.

Exemple: « **Ressources nécessaires** : *acquérir quelques connaissances sur les nouvelles technologies afin d'être autonome dans la gestion de mon site web. Apprendre la comptabilité. Evoquer le sujet X avec Y.* **Plan d'actions** : *Trouver des cours en ligne de gestion de site web ; se renseigner sur les subventions aux porteurs de projets,...* **Obstacles possibles** : *Je n'aime pas utiliser internet.* **Solution** : *Trouver le moyen de me motiver, par exemple échanger avec des amis via les réseaux sociaux.* ».

REALISTIC: Pour qu'un objectif soit réaliste, vous devez être en mesure de l'atteindre seul, d'être responsable à 100% du résultat...Si vous avez besoin d'autres ressources, elles doivent aussi être réalistes.

Par exemple, considérez-vous comme réaliste que le Président des Etats Unis doive vous apporter son soutien inconditionnel? Si oui, alors allez-y... Si non, trouvez une autre ressource.

TIME BOUND: tout objectif doit être fixé avec une date butoir pour sa réalisation, ainsi que chaque action de votre plan. Si vous ne fixez pas de date butoir, mais que vous l'avez tout de même en tête, il est fort probable que vous finissiez par dire « Bon, çà...on verra plus tard ». Cette date aussi doit être réaliste.

Enfin, j'ajouterai que votre objectif SMART doit aussi être **écologique**.

Il est primordial que vos objectifs soient en accord avec vos valeurs de fond !

Une fois vos objectifs fixés, laissez-les mijoter quelques jours (*je n'ai pas dit quelques semaines...*). Lorsque vous les reprendrez, lisez l'énoncé complet de votre objectif et prenez le temps de réfléchir à l'objectif en tant que tel. Soyez attentifs à ce que vous ressentez, à vos émotions. Lorsque vous aurez votre objectif bien présent à l'esprit, accordez-lui une note de 1 à 10 : 0 si vous n'êtes pas du tout motivé, 10 s'il vous motive totalement et vous met en joie.

Si votre note est inférieure à 8, revenez sur vos valeurs, sur l'objectif, sur les étapes intermédiaires, vous devez identifier ce qui amoindrit votre motivation.

- Avec quoi ou avec qui pourriez-vous négocier pour le rendre plus attractif et motivant ?
- Est-il totalement en accord avec vos valeurs de fond ?
- Etes-vous REELLEMENT prêt à renoncer à ce que vous avez écrit ?
- Pouvez-vous négocier tel ou tel point ?

Maintenant, passez à l'action ! Je vous souhaite tout le succès possible.

Prestaction peut vous accompagner dans la définition de vos objectifs, quelle qu'en soit la nature. N'hésitez pas à nous contacter ou à assister à l'un de nos programmes, comme « Définir mes objectifs et les atteindre ! ». Vous trouverez toutes les informations nécessaires à la fin de ce livre.

**Des outils éprouvés, simples à comprendre et à mettre en œuvre :
Décidez de changer dès aujourd'hui**

Diego EXPOSITO a développé le programme de coaching
UP and GO !

Coach professionnel, il est régulièrement sollicité par de nombreuses organisations, de la plus petite aux grands groupes sur les thèmes du leadership, des stratégies de management, de la performance des équipes et la prise de décision.

Ses outils sont aujourd'hui à la portée de tous sur le site web de Prestaction et immédiatement disponibles.

<http://www.prestaction-mp.com>

