

SEPT PRINCIPES POUR REUSSIR VOS OBJECTIFS

Bien qu'il ne soit pas possible d'établir si les sept principes ci-dessous sont "**vrais**" (et d'après qui seraient-ils vrais d'ailleurs ?), ces **croyances** se sont avérées utiles. C'est à dire que les personnes qui adhèrent aux principes mentionnés ci-dessous ont montré qu'elles atteignaient leurs objectifs plus facilement que les autres.

- **Le système nerveux humain est l'outil le plus formidable qui existe pour créer des comportements et générer des résultats.**

C'est en comprenant comment l'utiliser que vous devenez pleinement **capables d'atteindre** vos objectifs.

- **Une formulation claire et pleine d'impact de vos objectifs met en mouvement de nombreux mécanismes conscients et inconscients qui en facilitent la réalisation.**

Une description de vos objectifs par des mots s'avère insuffisante pour préciser ce que vous voulez et créer un fort impact. Aux mots, il faut **rajouter des images et des sensations évocatrices** (des émotions).

- **L'échec n'existe pas. Il n'y a pas d'échec, mais seulement du retour d'information.**

Rien ne sert de se lamenter sur les objectifs passés que vous n'avez pas atteint ! Utilisez plutôt le **retour d'information** qu'ils contiennent **comme mine d'expérience** pour vous connaître vous-même et générer de nouvelles façons, plus adaptées, d'atteindre vos objectifs.

- **Quoi qu'il arrive, assumez-en la responsabilité.**

Quoi qu'il vous arrive, que cela soit des événements plaisants ou déplaisants, le modèle de communication ci-dessus vous montre que **c'est vous qui créez les représentations internes de ces événements**. Assumez en donc la responsabilité ! C'est une façon de vous reconnaître comme la source principale de tout ce qui vous arrive, et de vous autoriser à changer ! Cela prend du temps.

- **Votre ressource la plus importante, c'est la richesse de votre personnalité.**

Quelle que soit votre situation actuelle, vos moyens financiers, votre courage, votre niveau d'ambition, c'est en développant les ressources de **votre personnalité** que vous pouvez créer les autres ressources dont vous avez besoin.

- **Si vous ne croyez pas en vous-même, qui y croira ?**

Le stress, l'angoisse ou la dénigration de soi ont pour effet **d'inhiber la créativité** de la personne et de rendre l'atteinte des objectifs plus difficile. Pour mettre votre cerveau dans les états optimums, vous avez besoin de croire en vous-même ! **D'accepter de vous faire confiance avec lucidité et indulgence.**

- **Il n'y a pas de succès durable. sans un engagement profond.**

Que cela soit en affaires ou en amour, dans l'éducation de vos enfants ou dans le maintien d'une santé hors pair, l'engagement nécessaire à l'atteinte de vos objectifs consiste à savoir prendre et reprendre le temps de choisir ses buts, de les imaginer, de les évaluer, d'agir, de recueillir des retour d'information et d'ajuster ses actions...

Cadre problème versus cadre objectif

Exercice sans contenu verbal.

1. - **B te posera les questions suivantes** : (Observe bien tes propres réactions à celles-ci.)

- Qu'est-ce qui ne va pas ?
- Depuis quand as-tu ce problème ?
- Quand cela a-t-il commencé ?
- De qui est-ce la faute ?
- Quelles en sont les conséquences ?
- Quel est le pire exemple que tu en aies ?
- Qu'éprouves-tu lorsque tu as ce problème ?

A donne à B le feed-back concernant son ETAT INTERNE lorsqu'il répond à ces questions.

2. - **B demande à A de repenser à ce problème, puis lui pose les questions suivantes** :

- Que veux-tu ?
- Est-ce que cela dépend de toi ?
- Comment sauras-tu que tu as atteint cet objectif ?
- Comment sauras-tu que les choses sont différentes ?
- Dans quel contexte veux-tu atteindre cet objectif ?
- Quelles sont les ressources dont tu disposes déjà pour t'aider à l'atteindre ?

A donne à B le feed-back sur son ETAT INTERNE pendant qu'il répond à ces questions.

- Définir le ressenti dans les objectifs atteints.
- Quelle est la différence entre état interne 1 et état interne 2 ?

Les objectifs permettent de prêter attention à l'information précise qui pourra conduire au changement.

L'homme est un animal téléologique, en ce sens qu'il adapte ses comportements, consciemment (par exemple dans le domaine du sport) ou inconsciemment (dans tous nos automatismes,) aux objectifs qu'il se fixe.