

## Voici un outil d'auto-coaching pour évaluer la pertinence de la réalisation de ses projets

Ce que nous **imaginons** a plus de chances de se concrétiser vite et mieux que lorsque nos projets sont peu clairs, ambigus et se contredisent (« je voudrais bien, mais...je ne veux pas perdre ceci...mais je veux aller vite...mais j'ai peur de l'inconnu...j'ai peur de ne pas....»).

Parfois, nous reprochons aux autres nos manques et nos empêchements.

Or, « L'imagination l'emporte toujours sur la volonté ». Ou encore : « la volonté ne peut rien sans l'imagination ». *Emile Coué, auteur de « La maîtrise de soi par l'auto suggestion consciente ».*

Si vous tenez à quelque chose, parvenez vous à le visualiser, et à l'imaginer tel que vous le voudriez ? dans le fond, le souhaitez vous vraiment ? si oui, pourquoi, pour quoi ?

Ci dessous vous trouverez une démarche qui vous aidera à... imaginer. La particularité de cette démarche c'est qu'elle se base beaucoup sur les ressources de notre *inconscient*.

# 9 questions à se poser

Compilation de Patrick Krzyzosiak  
<http://www.energyatwork.fr/>

Ce premier petit livret est une adaptation qui synthétise des outils de plusieurs écoles comme la Programmation Neuro Linguistique (PNL\*), l'Analyse Transactionnelle (AT\*), la sophrologie\*, le langage de l'Hypnose Ericksonienne\*, la logothérapie (Viktor Frankl : psychothérapie par le sens : logothérapie) ou encore Emile Coué (si puissant et pourtant...).

En tant que qu'accompagnant et coach depuis de nombreuses années, j'ai eu la chance d'analyser tous ces outils pour en tirer « des essentiels » que vous pouvez utiliser en 9 étapes.

---

## 9 questions pour un objectif :

La particularité des ressources de l'inconscient fait toute l'originalité de ce petit livret. Notre inconscient n'a pas d'espace précis et il ne se limite pas au registre de notre vécu. Il est le siège de nos envies non révélées et de nos peurs, donc de nos freins à réaliser nos projets. Je vous propose d'aller y voir de plus près.

Plusieurs méthodes vont vous y aider : Alors, partons, si vous le voulez bien, à la pêche !



Les 6 critères de la PNL\* Un objectif doit être :

- Formulé positivement
- Du ressort du sujet
- Contextualisé (où, quand, avec qui ?) ; Clair, précis, vérifiable
- Réalisable, réaliste
- Ecologique

Les Critères de L'Analyse Transactionnelle (AT) apportent « cohérence » et « congruence » entre les trois états de la personne humaine à savoir le PAE

( Parent, Adulte, Enfant).

Avec La Sophro-Analyse\* j'ajoute la notion « d'intentionnalité » et avec la méthode Coué (l'auto-suggestion consciente), l'accès aux « technique d'exploration de l'inconscient ». A tous ces critères, nous ajoutons les notions de « Motivation et critère de sens », tirées de l'école de logothérapie de Victor Frankl.

Nous avons synthétisé tous ces critères en 9 questions :

## 1. Quel est votre objectif ?...Que voulez-vous obtenir ou réaliser ?

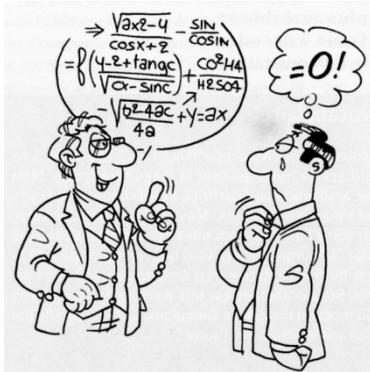
L'objectif doit être formulé **positivement** (dire ce que vous voulez et non pas ce que vous ne voulez pas). En effet, **l'inconscient ne sait pas réfléchir à partir d'une négation**. Si on vous demande de ne pas penser à un éléphant qu'est-ce qui se passe à quoi pensez-vous ?

**Si vous ne voulez plus quelque chose, posez-vous la question : qu'est-ce que vous voulez à la place ?** Ex si vous désirez changer de ville, plutôt que je souhaite quitter Paris, posez-vous la question où vous souhaitez vivre. Mieux encore commencez par : Je veux... Dites

« Je veux » plutôt que « je voudrai » Vous posez ainsi l'intentionnalité au niveau de la volonté plutôt qu'au niveau du souhait.



## 2. La réalisation de votre objectif dépend-t-il d'une autre personne que vous-même ?...



Il faut ici comprendre que si votre objectif dépend d'une autre personne, alors sa réalisation dépendra d'elle. Y-a-t'il une personne qui peut « pédaler » à votre place ?

Si c'est votre objectif, personne ne peut pédaler à votre place (sauf si votre projet est de monter par exemple un tabac presse avec un associé 50-50). Donc, si votre objectif dépend de vous et rien que de vous (exemple : acheter une voiture, c'est votre coup de cœur et pas celui d'un autre) donc cet objectif dépend de votre / vos actions.

Cet aspect est développé par la notion de « **pro-activité** ». A moi d'être pro-actif. On l'est d'autant plus, que cet objectif a du sens pour nous. Le sentez vous ? si oui, c'est que ça fait sens...En logothérapie d'ailleurs (thérapie par le sens), nous parlons de « **Responsabilité** ».

Je suis seul responsable des résultats de mon entreprise. Ce qui ne signifie pas pour autant que je suis seul à y travailler. Dans le cas d'un achat de voiture, c'est vous qui agissez, mais vous avez besoin de votre banquier et du garagiste et de votre compagnon / compagne qui peut influencer le choix de la couleur du véhicule.

### 3. Dans quel contexte voulez-vous l'atteindre ? Où ?....Quand ?....Avec qui ? »



Pour qu'un projet se transforme en réalité, répondez à ces 3 questions : Où ? Quand ? Avec Qui ?

Si vos réponses sont floues, il est normal que la réalité soit aussi repoussées / reportées dans le temps...tant que ce n'est pas clair il ne se passe pas grand chose. **En changeant une attitude dans un contexte précis ,vous changez votre état d'être et la confiance s'installe.**

**Attention :** Votre objectif doit être **spécifique**. Pour exemple : « je veux avoir confiance en moi » est

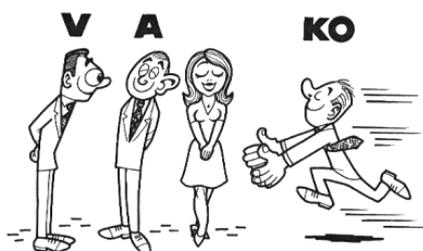
exprimé positivement mais n'est pas un objectif spécifique. En effet, qu'est-ce pour vous la confiance en soi ...?

#### **4. Est-il vérifiable ? Comment saurez-vous que vous aurez atteint votre objectif ?**

Il faut vous imaginer avoir atteint votre objectif. Il est bon ici d'ouvrir le champ de l'imaginaire par la technique du **RED\***, **relaxation et visualisation** de la réalisation de l'objectif : « J'aurai atteint mon objectif quand... »

L'objectif doit être mesurable, voire chiffré s'il s'agit d'atteindre un chiffre d'affaire, un nombre d'actionnaire, un kilométrage de marche... Reprendre le contexte et pour imprégner votre imaginaire poser les questions de la PNL) :

- Que verrez-vous ?...
- Qu'entendrez-vous ?...
- Que sentirez-vous ?...
- Que vous direz-vous ?...



## 5. Est-il Réalisable ? (Etat adulte de AT)

**Quelles sont les ressources nécessaires à la réalisation de ton objectif ?**

Ici on raisonne : vous vous posez la question **combien ? Combien de temps, combien d'argent ?...** Disposez-vous des moyens ou les connaissances nécessaires pour obtenir ces ressources ?

Si non, avez-vous la possibilité de les obtenir ? Par quels moyens ? L'objectif est-il compatible avec votre situation ? Quels sont les obstacles à atteindre votre objectif ? quel est mon calendrier ?

## 6. Est-il Ecologique ?



**L'écologie nous permet d'éviter de nous lancer dans des objectifs qui apporteraient plus d'inconvénients que de bénéfices (notre inconscient nous joue beaucoup de tours).**

- Quels seraient les avantages que vous auriez à ne pas atteindre votre objectif ? (par exemple : répéter nos « scénarios de vie négatifs acquis de notre jeune âge » et préférer rester victime...(les victimes...savent qu'elles sont toujours cajolées par leur entourage...)
- Existe-t-il des inconvénients à atteindre votre objectif ? Pour vous, pour vos proches, pour votre environnement...

## **7. Est-il congruent ?**

La congruence est le fait qu'il y ait coïncidence entre ce que je dis et mon attitude (ce que je fais).

Je propose d'utiliser les « Etats du moi » de l'analyse transactionnelle (l' Enfant en nous, et notre Parent) pour y parvenir.

Allons y :

- L'Etat Enfant dit : « j'ai envie de cette belle voiture rouge »

- l'Etat Parent répond : « Pourquoi ? », « Qu'est-ce que cela te rapportera ? », « Tout ça c'est des sous jetés par la fenêtre ».....(la liste du « Parent » en nous est longue...)

- L'état « Enfant » (influencé par l'état Parent) : Oui j'ai toujours envie de cette voiture...mais je crains maintenant de l'acheter car si je suis sans emploi dans un an, j'ai peur de manquer d'argent et de me reprocher cet achat...

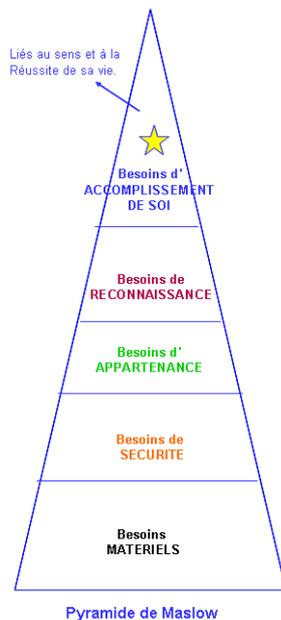
Amusez-vous, prenez cela comme un jeu...



## 8. Est-il Motivant ?

Nous allons ici aborder *la motivation inconsciente* et la *question du sens*. L'idée ici est de travailler sur le but de l'objectif, le but du but, et la finalité du but. Comme nous l'avons vu, un objectif n'est qu'un moyen pour réaliser un but pour une certaine finalité.

Faire monter le sens



--- --

## Une fois votre objectif réalisé, qu'est-ce que cela vous apporte ?



•  
•  
•

Allons donc au bout du bout, au bout du sens et du contre sens :



- vous avez gagné au loto de quoi vivre sans souci d'argent, que devient votre objectif ?
- Vous êtes seul(e) et vous rencontrez la femme/l'homme de votre vie, que devient votre objectif ?
- Vous êtes marié(e) et votre conjoint vient de vous quitter, que devient votre objectif ?
- Bébé arrive dans votre vie (imprévu), que devient votre objectif ?

## 9. Plus qu'une neuvième question, un principe :

Emile Coué, célébré quotidiennement pendant près de 20 ans par le New York Times, au début du 20<sup>e</sup> siècle, a réalisé de véritables « rémissions » parmi ses clients. Je ne saurais que vous recommander la lecture de son ouvrage « La Maîtrise de soi par l'auto-suggestion consciente ».

Le fondement : « toute pensée occupant uniquement notre esprit devient vraie *pour nous* et a tendance à se transformer en acte ».

Avec un soin minutieux, il a tiré des règles fortes qu'il a résumées en forme de lois.

« Quand la volonté et l'imagination sont en lutte, c'est toujours l'imagination qui l'emporte, sans aucune exception ».

« L'imagination peut être conduite ».

« Nous sommes tous changés en l'image de ce qui est contenu dans notre imagination. Nous pouvons nous changer nous mêmes comme nous le souhaitons ».

Je vous invite donc à prendre les rennes de votre imagination en prêtant plus attention à ce qui vous vous dites vous même (notre petite voix vacille trop souvent vers le moins que vers le plus).

Et si vous commenciez comme Mr Coué l'avait proposé, par prononcer à voix haute, en fermant les yeux, en la répétant 20 fois le matin (au réveil) et 20 fois en fin de journée (avant l'endormissement):

« Tous les jours, à tous points de vue, je vais de mieux en mieux ».

Dans le cas de cette phrase, l'imagination se saisit de l'idée générale d'amélioration telle que proposée et complète les détails avec ses propres éléments de vécu et d'espairs. En fait, c'est l'inconscient qui prend le relais. Le conscient (votre phrase) donne un ordre à votre inconscient.

Celui-ci ira donc « chercher » les situations qui répondront à cet ordre : « je vais de mieux en mieux » !

### **Conclusion :**

Votre objectif a-t-il évolué ? Reprenez vos réponses et reformulez synthétiquement votre objectif. Il nous restera à mettre en place un plan d'action. Trouvez les ressources, répondre aux obstacles, déjouer le saboteur (par l'auto-suggestion)...

Merci de m'avoir lu.

Patrick Krzyzosiak