



Téléseminaire

« **Comment enfin se fixer des objectifs gagnants ?** »

Sommaire du téléseminaire

Bienvenue au téléseminaire « Comment enfin se fixer des objectifs gagnants ? ». Vous êtes en direct avec Grégory Wispelaere pour 1h30 de téléseminaire extrêmement riche en informations et exercices qui vous permettront, j'en suis convaincu d'atteindre tous vos objectifs.

Pendant ce téléseminaire, j'aborderai :

- La méthode SMART (que certains connaissent peut être, je la réexpliquerai brièvement) et surtout Pourquoi elle ne fonctionne pas comme vous le souhaiteriez
- Les **5 pièges** de la définition d'un objectif et **comment les éviter?**
- Comment faire de votre cerveau et de vos émotions **vos meilleurs alliés dans l'atteinte de vos objectifs**
- Comment **vaincre la difficulté du premier pas ?**
- Comment **garder la motivation** jusqu'à la concrétisation de l'objectif ?
- Les 5 clés pour **dépasser tous vos objectifs**
- Nous terminerons par une **séance de visualisation** d'un de vos objectifs

Et bien entendu les réponses à vos questions que j'ai reçues par mail.

Je vous conseille d'avoir de quoi noter. Le fascicule qui vous a été envoyé est prévu pour recevoir vos notes.

Je vous souhaite un excellent Téléseminaire.

Grégory



Introduction : les 3 axes de l'objectif

Avant de vous parler de la méthode SMART, pourquoi est-il important, voire indispensable de se fixer des objectifs ? Tout simplement parce que de toute façon nous le faisons inconsciemment.

Un exemple vraiment tout simple... Que tout le monde a déjà vécu...

L'histoire du frigo vide....

Votre frigo est vide... Cela vous est très certainement déjà arrivé... Vous décidez de le remplir... Donc vous faites une liste de course, vous prenez votre voiture et allez au magasin acheter les produits. Vous revenez avec tous les produits de votre liste... ou pas, parfois il y a des ruptures stock... Parfois aussi vous revenez avec plus de produits que prévu ou d'autres... Mais toujours est-il que vous remplissez votre frigo...

Si vous ne faites pas de liste... C'est-à-dire que si vous ne vous imaginez pas les repas que vous allez faire : que va-t-on faire à manger ? Indien ? Italien ? Pour combien de jours ? Et le petit déjeuner comment le varier ?... et répertorier tous les ingrédients dont vous avez besoin,... Vous reviendrez avec la moitié des ingrédients... Et vous vous êtes très certainement déjà dit au retour de course... Mince, si j'avais su, j'aurais pris des piments nous aurions pu faire un poulet du sud (une recette indienne piquante)...

Je disais donc, vous vous fixez inconsciemment des objectifs : et vous les structurez même inconsciemment en

Moyen ou Final ?

Vous imaginez les plats que vous souhaitez manger pour les 3 jours à venir c'est l'objectif final... L'objectif de moyen est de remplir le frigo des ingrédients nécessaires... prévoir un temps pour faire les courses et les faire... Ceci dit, l'objectif de moyen (remplir le frigo des ingrédients nécessaires) va être différent suivant les critères de votre objectif final : vous pouvez décider d'aller manger au restaurant toute la semaine... Et vos actions seront différentes (recherche de restaurants – réservations...)

Toutes ces petites choses du quotidien, sont des objectifs que l'on se fixe sans s'en rendre compte...

Et bien c'est pareil pour les choses beaucoup plus importantes dans la vie que de manger le repas que vous souhaitez (quoi que... pour moi c'est terriblement important de manger ce que je souhaite)...

Par exemple : quel style de vie souhaitez vous avoir dans 3 ans ? Où voulez vous être professionnellement dans 5 ans ? Avec qui voulez-vous partager votre vie ? Dans quel état de santé souhaitez vous être d'ici 1 an ?

Ce sont des objectifs finaux et puis il y a des objectifs de moyens (comme remplir le frigo)... Le processus par lequel vous allez atteindre vos objectifs finaux. Par exemple, si l'objectif final est d'avoir un nouveau job, vous allez l'imaginer et faire votre liste de comment ce job sera. Et ensuite déterminez vos objectifs de moyens, ce peut être reprendre une formation en informatique, en langue, élargir votre réseau de connaissance... Ce sont des objectifs de moyens au service de votre objectif final.

Un collègue écrivait dans un livre : 'si vous n'avez pas de plan de vie, vous faites partie de celui de quelqu'un d'autre.'

Et c'est d'autant plus véridique par rapport à vos objectifs tant professionnels (vous fixez-vous des objectifs professionnels ou vous laissez vous fixer vos objectifs ?) que personnels ?

Et tout ce processus de fixation d'objectif procède de 3 choses :

1. Imagination
 2. L'émotion
 3. Le rationnel
2. Et tout ce processus de fixation d'objectif procède de 3 axes :



Sur base desquels l'action va se produire.

Vous imaginez les plats que vous souhaitez manger. Vous vous voyez les manger... Pour ma part, avant de faire les courses, je visite mes livres de recette et je salive déjà à l'avance... J'ai une émotion très positive liée à mon imaginaire... Et ensuite, je structure mon action, qui va faire les courses, quand, avec quelle voiture, dans quel magasin... Aller faire les courses pour remplir le frigo...

Je répète et c'est très important dans cet ordre... Prendre le temps de l'imagination... Savourer l'émotion... Et ensuite le rationnel, la structuration...

Il y a un ordre et une intensité à donner à chaque axe, Si vous négligez un des ces 3 aspects, l'atteinte de vos objectifs sera compromise. C'est pourquoi la méthode SMART ne fonctionne pas... souvent...

La méthode SMART et pourquoi elle ne fonctionne pas ?

Qu'est-ce que la méthode SMART ?
SMART est l'acronyme de

Spécifique : on décrit le résultat que l'on souhaite atteindre, si possible de manière précise et positive...

Mesurable : on détermine des indicateurs de mesure : à quoi saurais-je que j'ai atteint l'objectif

Atteignable : on vérifie que l'objectif est atteignable

Relevant : on s'assure que l'on est motivé pour l'objectif

Tracé dans le temps : on fixe une date.

A première vue, c'est assez complet comme méthode... Si on reprend l'exemple du frigo...

Spécifique : je mange les repas que je souhaite cette semaine, 1x indien, 1x italien

Mesurable : je peux constater si j'ai mangé des recettes indiennes ou italiennes

Atteignable : ai-je l'argent sur mon compte ? Est-ce que je sais cuisiner indien ?

Relevant : oui, je suis motivé car j'aime bien manger Indien... Mais est-ce que j'aime cuisiner...

Tracé dans le temps : je fais le planning des repas de la semaine...

Pour avoir suivi de nombreuses PME et Indépendant dans la fixation de leurs objectifs, je dois vous dire que la définition de l'objectif s'arrête généralement à ça, dans le meilleur des cas...

Cette méthode, utilisée pratiquement partout, ne tient pas compte du cerveau droit, c'est-à-dire...
De l'imagination et des émotions qui sont les véritables moteurs de l'atteinte de l'objectif et de l'Action.

L'imagination et les émotions sont le véritable moteur de l'Action...

L'erreur à éviter à tout prix :

Trop souvent, lorsqu'un objectif n'est pas atteint, le réflexe est de dire : qu'est-ce que je n'ai pas fait ?
Qu'est ce que j'ai mal fait ?...

Ce n'est pas le plus important à se poser comme question, car l'action est la résultante de l'attitude intérieure et elle-même est la résultante de ce que l'on imagine et vit émotionnellement au sujet de l'objectif.

Voici 2 questions à vous poser lorsqu'un objectif n'est pas atteint :

Qu'est ce que je n'ai pas imaginé ou qu'est-ce que j'ai imaginé en parallèle, qui allait dans l'autre sens ?

Qu'est ce qui n'était pas ok au niveau émotionnel ?

Exercice à faire pendant le téléseminaire : Prenez 1 objectif récent que vous n'avez pas atteint et répondez à ces 2 questions :

La méthode SMART ne fonctionne pas souvent parce qu'elle ne fait pas assez appel à ce qui soutend l'action, c'est-à-dire aux 2 autres axes du processus de fixation de l'objectif : l'Imagination et l'émotion.

L'imagination c'est VOTRE VISION du résultat atteint

L'émotion c'est l'EMOTION POSITIVE que ce résultat va vous permettre de vivre (ceci est une clé fondamentale pour l'atteinte de tous vos objectifs, nous y reviendront)

Pour définir correctement vos objectifs, vous devez en avoir une Vision la plus claire et la plus précise et détecter quelle émotion positive cette vision vous permet de vivre et sur cette base, laisser l'action se faire... Laisser l'action spontanée se faire... (nous y reviendront aussi) Mais pour l'heure il est temps de voir comment définir un objectif gagnant en partant des 5 pièges à éviter...

Les 5 pièges de la définition d'un objectif et comment les éviter ?

Le premier piège : les fausses motivations ! On se fixe un objectif pour fuir une situation. J'ai souvent rencontré cela dans mes interventions en entreprise, où l'on se fixe comme objectif d'acquérir un nouveau logiciel pour que tout le monde communique enfin convenablement, qu'il n'y ait plus de perte d'information et en fait c'est pour fuir, masquer des tensions entre les membres de l'équipe. C'est une fausse motivation qui anime cet objectif : « implémenter un nouveau logiciel »... la peur du conflit.

Même chose pour celui qui veut changer de job... Parce qu'il ne s'entend plus avec ses collègues... C'est une fausse motivation.

Autre exemple de fausse motivation : vous voulez devenir distributeur indépendant pour gagner plus d'argent... Regardez au fond de vous, la fausse motivation est la peur de manquer d'argent...

Et donc, dans le cas d'une fausse motivation, vous démarrez votre objectif avec une émotion limitante et votre cerveau fait des liens, et c'est plus difficile d'atteindre votre objectif.

Retenez bien que lorsqu'un objectif que vous vous êtes défini ne se concrétise pas, souvent c'est parce qu'il y a une fausse motivation derrière. Vous n'avez pas à changer d'objectif, simplement à transformer la motivation de base. Et comment ?

1. en l'identifiant : Une fausse motivation est très simple à détecter...

Exercice à faire après le Téléseminaire : Posez-vous la question : qu'est ce qui motive cet objectif ? Est-ce une fuite de quelque chose de désagréable ? Ou une expansion intérieure ? Est-ce un élan intérieur ou quelque chose de mental... Parce qu'il le faut bien ? Passez en revue vos objectifs personnels et professionnels et faites le point.

2 en travaillant sur cette fausse motivation : **exercice à faire après le téléseminaire :** si c'est une peur de manquer d'argent, d'où vient-elle ? quel est son impact sur ma vie, mes actes... (la peur, pas le manque d'argent)... quelles sont les images associées, les sons... vous avez besoin d'une feuille de papier, d'un bic, d'une paire de ciseaux... prenez la feuille de papier que vous divisez en deux. Sur le côté gauche, vous dessinez un ovale dans lequel vous mettez tous les mots liés à votre fausse motivation, sur le côté droit vous dessinez un ovale aussi et vous indiquez quel est votre objectif. Ensuite vous reliez les 2 ovales avec 7 lignes. Cela représente les liens entre votre objectif et la fausse motivation. Prenez un temps pour observer ces liens et ce que cela provoque en vous. Prenez la paire de ciseaux et coupez la feuille en deux, vous coupez les liens entre votre fausse motivation et votre objectif. Buvez de l'eau et observez ce qui se passe en vous... (peut être ressentirez vous un soulagement, plus de légèreté ou rien du tout, soyez confiant que le processus de « déliaison » est en cours).

3. Pour terminer vous allez associer votre objectif avec une motivation forte, qui pousse en avant, qui vous inspire... « je change de job... motivation : pour exploiter mes talents de manager... (c'est tout à fait différent de « pour ne plus vivre les conflits avec l'équipe »...

Deuxième piège : le conflit de valeur... Veillez à ce que votre objectif, professionnel ou personnel soit en accord avec vos valeurs profondes. Si vous avez, par exemple, comme objectif de gagner plus d'argent en travaillant moins mais que le travail est une valeur profonde pour vous, vous êtes en conflit interne... entre votre objectif et votre valeur...

Même chose, si vous faites partie d'une entreprise dont vous n'êtes pas ok avec certaines valeurs, cela créera un conflit qui entravera l'atteinte de vos objectifs.

Exercice : Quelles sont vos valeurs profondes ?

Troisième piège : la formulation de l'objectif. C'est l'étape la plus importante car elle donne véritablement l'ordre au cerveau de créer votre nouvelle réalité (d'abord virtuelle et ensuite matérielle...) Il y a plusieurs pièges à éviter dans la formulation de l'objectif :

1. parler au futur (j'aurai ceci ou cela)
2. parler en terme de souhait (je souhaite partir au zimbabwe)
3. parler négativement (je ne souhaite plus cela-signe d'une fausse motivation)
4. rester dans le vague
5. ne pas mettre de date

En fait on tombe dans ces pièges par une mauvaise compréhension ou une ignorance d'un point fondamental pour créer une nouvelle réalité (car définir un objectif c'est créer une nouvelle réalité pour soi, et pour les autres) : Celle-ci est déjà potentiellement présente dans votre existence ! Il vous suffit de vous en rapprocher de plus en plus en conditionnant votre cerveau et vos émotions à croire en cette nouvelle réalité.

Et pour s'en rapprocher :

1. Utilisez le temps présent (je suis dans ma nouvelle maison)
2. Utilisez l'affirmation ou l'exclamation (que ma nouvelle maison est belle, entièrement comme je le souhaite)
3. Utilisez toujours des termes que vous souhaitez avoir (j'ai une installation sanitaire performante et saine - et non : il n'y a plus aucune fuite)... Le cerveau fait des connexions avec le mot "fuite"

A ce propos, voici une petite histoire qui m'est arrivée avec le mailing que j'ai envoyé pour ce téléseminaire : quelqu'un me répond gentilement, j'ai bien reçu votre mail et je vous invite à un premier objectif personnel : 'm'envoyer votre prochain mail exempt de fautes d'orthographe ».

J'ai trouvé ce retour très riche, car c'est vrai que ce n'est pas un point auquel je m'attarde, favorisant l'accès rapide à l'information plutôt que l'attente de différentes relectures... bref, j'ai donc répondu à ce monsieur en le remerciant et en lui suggérant une reformulation de cet objectif. D'après vous,

comment ai-je reformulé cet objectif ? Réfléchissez 2 minutes : « m'envoyer le prochain mail exempt de fautes d'orthographe »...

Et bien je lui ai envoyé : « m'envoyer le prochain mail avec une orthographe parfaite. »

Pourquoi, parce quand le cerveau enregistre le mot « faute », directement il fait des associations avec toutes les expériences où « j'ai été pris en faute », « j'ai fait une faute »... c'est limitant et non motivant, cela attire l'attention sur « faute » tandis que le mot « parfaite » fera des associations positive pour moi.

4. Inscrivez un maximum de critères. Si vous souhaitez un nouveau job, décrivez une journée type, donnez tous les critères (temps pour y aller, type de collègue, type de relation avec supérieur, contrat, argent, variété dans le boulot).. Au plus vous êtes précis au mieux c'est et puis faites des priorités.

5. Mettez une date, comme si vous y étiez déjà : Aujourd'hui, le 23 novembre 2009, je suis dans ma nouvelle maison + tous les critères ou encore mieux : avant le 23 novembre 2009, je suis dans ma nouvelle maison (cela élimine une partie de la tension de la date exacte). Un objectif c'est un rêve avec une date. Cela focalise le mental sur un arrêt dans le temps et induit une dynamique d'action. Pensez à Kennedy lorsqu'il a dit au monde entier quelque chose comme cela : « avant 1970, nous enverrons un homme marcher sur la lune et nous le ramènerons vivant »

6. Vous pouvez aussi vous imaginer un processus agréable par lequel vous atteignez votre objectif. Par exemple, vous avez pour objectif final d'augmenter votre clientèle et vous vous fixez comme objectif de moyen de faire de la prospection téléphonique... Mais vous n'aimez pas cela... Trouvez un autre moyen, trouvez un processus d'action qui vous procure du plaisir tout au long du chemin... (j'en reparlerai plus loin)

Vous ne pouvez faire cela que si vous vous IMAGINEZ dans la situation finale... C'est de la situation finale que vous décrivez votre objectif et non de votre situation actuelle... Comprenez bien cela... Laissez la place au pouvoir de l'IMAGINATION... après il sera temps laisser la parole au cerveau au che...

Le truc infallible pour savoir si votre objectif est bien formulé :

Ca c'est un secret que je n'ai jamais révélé à ce jour. Ecoutez bien : lorsque vous avez formulé votre objectif, complètement... vous le répétez à haute voix mot par mot en laissant un temps de silence les yeux fermés et vous écoutez la résonance émotionnelle que chaque mot a en vous , juste comme cela, pour s'amuser...répétez tout haut après moi : « m'envoyer..... Le.....

Prochain.....mail.....exempt.....de.....faute.....d'orthographe..... »

En principe, le mot faute et/ou le mot orthographe on du activer certaines émotions en vous... Donc si c'est le cas avec votre objectif, changez de mots ou utiliser d'autres outils que je vais vous révélez plus loin

Quatrième piège : La focalisation sur l'objectif... et surtout sur la forme qu'il « doit » prendre... On entend souvent, écrivez votre objectif, lisez-le régulièrement, visualisez-vous dans la situation... OK faites-le, je vous le conseillerai aussi ... Mais ce n'est pas le plus important pour l'instant, ce peut même être un fameux piège, si ce n'est pas fait à bon escient. Car votre objectif, qui vient d'un élan intérieur (vraie motivation), en accord avec vos valeurs (quelque chose de vivant, qui vous prends au tripes) risque tout à coup de devenir quelque chose d'intellectuel, sans vie, sans dynamisme... Ce qui aura un impact négatif sur votre motivation et votre persévérance à le réaliser. La lecture, les affirmations et la visualisation de l'objectif se font lorsque certaines étapes sont passées et notamment celle-ci.

En fait le secret, ce n'est pas la focalisation sur l'objectif MAIS vivre le plus possible au quotidien l'émotion, les sensations positives qui se trouve derrière l'objectif. Vous vous souvenez que je vous avais dit que l'émotion était une clé fondamentale pour l'atteinte de votre objectif.

Exercice à faire maintenant du millions d'euros

Je m'explique par un exercice que j'ai l'habitude de donner en formation pour faire prendre conscience de cela, prenez une feuille : demain vous gagner un million d'euros, que faites-vous avec ? Listez tout ce que vous faites avec. Vous constaterez qu'il y a beaucoup d'Avoir !

Maintenant derrière ces choses que vous vous achetez avec ce million, qu'est ce que cela vous permettent de vivre comme émotion, comme sensation ? En conférence une dame me dit, moi je me sentirai libre de faire ce que je veux. OK... Quelle sensation corporelle cela provoque ce sentiment d'être libre... Légèreté, le mental serein, calme. OK. Et bien trouvez dans votre quotidien les activités qui pourront vous faire ressentir dans votre corps la sensation de légèreté de calme mental...

En fait qu'est-ce qui est le plus important ? La Porsche que vous allez vous payer ou le sentiment de Joie et d'ivresse ? Le sentiment de joie et d'ivresse, bien sûr... Développez les au quotidien, focalisez votre attention sur ces sentiments. Cela aura 2 conséquences fondamentales pour vous :

1. Vous lâchez prise sur l'atteinte de votre objectif
2. et dans le même temps vous vous mettez en résonance parfaite avec votre objectif.

Cinquième piège : mélanger plusieurs objectifs et plusieurs types d'objectifs dans sa vision –

Une dame en séminaire me donne son objectif (que je vous résume ici) : « je suis dans ma nouvelle maison, spacieuse, je reçois mes clients et je vis avec un homme génial » (bien sûr chaque élément était détaillé, critérisé). A la date où cette dame formule son objectif, elle est au chômage, vit dans un appartement et est célibataire).

L'objectif qu'elle donne est une VISION GLOBALE A LONG TERME. C'est à partir de là qu'il est intéressant de commencer lorsqu'on fait son chemin de vie (de la fin de sa vie) – nous voyons cela dans un autre téléseminaire qui est la création de la vision.

Tout le travail avec cette dame a consisté à la faire revenir sur des objectifs à moyens et court terme et à sérier les priorités (le travail, la maison, le mari ?). Tout simplement parce qu'en restant avec cette vision à long terme et globale, c'est trop important, trop grand, irréaliste... Maintenant... Il faut décomposer en objectif à l'année, au semestre, au trimestre, au mois...

Des objectifs qui seront ici ATTEIGNABLES, nous revenons avec la définition SMART. Pour se mettre dans une dynamique de succès.

Lorsque l'on sépare bien ses objectifs, intervient un autre piège : le conditionnement d'un objectif par un autre. Par exemple, je développe mon réseau d'affaire quand j'ai vendu mon restaurant... C'était 2 objectifs à très court terme qu'un participant avait mis Mais qu'il avait lié... Alors que l'un n'empêche pas l'autre...

Nous avons vu les pièges et les critères de base pour définir des objectifs gagnants.

Les pièges :

- les fausses motivations
- le conflit objectif/valeur
- la formulation incorrecte de l'objectif
- la focalisation sur la forme de l'objectif
- le mélange d'objectifs

Vous êtes à même maintenant de décrire votre objectif.

1. Listez vos valeurs – ce à quoi vous tenez le plus...
2. Formulez votre objectif en respectant les critères de formulation. En faisant l'exercice soyez le plus complet possible ET vérifiez... Vérifiez si vous respectez les critères... Et recommencez... En partant de votre Imaginaire... Cette partie là est à effectuer après la visualisation de votre objectif car elle provient de votre imagination... Prenez le temps pour la faire, revenir dessus.

Une phrase que j'utilise souvent pour décrire mes objectifs, vous pouvez la reprendre si vous le souhaitez, c'est :

Aujourd'hui, Le (je mets la date), je suis dans 'ma nouvelle maison', 'un homme de 65 kg', 'avec une clientèle florissante' 'dans mon nouveau job' et ensuite je mets tous les critères de manière multisensorielle (VAKOG)...

ou tout autre chose qui est encore meilleur pour moi et mon entourage.

Je vis une émotion de paix intense qui se traduit par une détente dans tout le corps.

Important : toujours commencer par je suis qui est une implication personnelle...

3. Vérifiez s'il n'y a pas une fausse motivation derrière... Si c'est le cas, trouvez la véritable motivation.
4. Découvrez l'émotion positive que l'atteinte de votre objectif vous procure. Je vis une émotion de paix intense qui se traduit par une détente dans tout le corps.
5. Organisez vos objectifs en partant du plus global à long terme, vers le plus spécifique à court terme. Structurez-les tout en sachant que les objectifs de moyens peuvent évoluer avec le temps voire même complètement changer.

Comment faire de votre cerveau et de vos émotions vos meilleurs alliés dans l'atteinte de vos objectifs

D'abord détecter le frein principal de votre cerveau à accueillir totalement la nouvelle réalité que vous êtes en train de construire.

Exercice à faire pendant le téléseminaire :

Ecrivez de votre main habituelle (la gauche, si vous êtes gaucher) le début de la phrase et terminez la avec l'autre main (la droite si vous êtes gaucher) et laissez écrire votre inconscient

Je ne peux pas atteindre mon objectif parce que ...

Le bénéfice que j'ai à ne pas atteindre cet objectif est

Si j'atteints cet objectif alors...

Détectez l'émotion limitante de base liée à ce que vous avez découvert :

Exercice Après le téléseminaire : au dos de cette feuille, vous aller faire 2 colonnes et définir quelles sont les Difficultés potentielles à atteindre votre objectif sur la collonne de gauche. Ensuite déterminer quelles sont les difficultés réelles et vous listez ressources que vous avez ou que vous pouvez acquérir pour dissoudre, contrer ces difficultés – faites référence à vos réussites passées par exemple.

Revenez régulièrement sur cette liste pour rajouter des ressources...

Cet exercice vous permet de reconnaître les freins inconscients et de jouer avec. Soyez toujours à l'écoute des freins inconscients de base. Vous allez continuer le travail de faire de votre cerveau et vos émotions vos meilleurs alliés avec le point suivant.

Comment vaincre la difficulté du premier pas ?

Voici la technique des 2 cahiers :

Phase 1 : Dans le premier écrivez l'affirmation que votre objectif est réalisé. Par ex : "je suis avec une équipe de distributeurs qui cartonne", « mes revenus ont triplés ».

Phase 2 : Directement, notez dans l'autre cahier les oui mais qui vous viennent à l'esprit. Notez les sans réfléchir et sans vous interrompre. Il y en aura peut être beaucoup la première fois, qu'importe, libérez les de votre mental et couchez les sur le papier.

Phase 3 : Dès que le flot des oui mais s'interrompt, revenez au premier cahier et renotez l'affirmation... Et listez à nouveau les oui mais qui viennent (ce peut être les mêmes ou des autres).

Phase 4 : Refaites cet exercice jusqu'au moment où il n'y a plus aucun oui mais qui vient lorsque vous écrivez l'affirmation. Vous ressentirez un regain d'énergie pour votre projet et objectif, il sera plus présent en vous, plus fort.

Phase 5 : Refaites l'exercice plusieurs jours d'affilée et notez la différence d'énergie que vous avez par rapport à votre objectif. De nouvelles croyances comme : « je suis capable d'y arriver », « j'ai toutes les ressources en moi pour y arriver »... peuvent apparaître. Notez les.

Phase 6 : déchirez les pages de oui mais et jetez les à la poubelle ou brûlez les.

Faites l'exercice avec une formulation positive aujourd'hui et puis refaites le demain. Différence d'énergie d'un cahier à l'autre.

Pourquoi et Comment ça marche ?

Cela marche parce que vous acceptez toutes les parties de vous même y compris celles qui ont peur... Les acceptant, les extériorisant, vous leur permettez l'expression sans vous y accrocher, sans plus leur donner de pouvoir. En effet, tant qu'elles restent à l'intérieur, vous ruminez et vous leur donnez donc du pouvoir. Le fait de réaffirmer votre objectif, un critère, tout en faisant de la place en extériorisant les oui mais, fait en sorte que vos affirmations prennent la place mentale et émotionnelle de vos oui mais...

Comment savoir que cela fonctionne ?

Vous pouvez constater plusieurs choses : un regain d'énergie-le passage à l'action, bien sûr-un changement dans votre écriture (plus de force, de présence dans vos affirmations lorsqu'il n'y a plus de oui mais).

Pour ceux qui connaissent la méthode de l'EFT, vous pouvez faire des rondes de Tapping sur les Oui mais...

Comment garder la motivation jusqu'à la concrétisation de l'objectif ?

Comment garder la motivation ? En continuant de travailler sur les affirmations et oui mais en même temps !!!! les 2 cahiers.

Et c'est ici que vous pouvez aussi intégrer la visualisation quotidienne, la lecture de vos objectifs.

Vivez l'émotion qui se trouve derrière votre objectif au quotidien, rappelez vous des événements associés à cette émotion.

Ensuite mettez vous un défi, chiche que j'y arrive... Vous sortez ainsi de la victimisation, c'est trop dur...

Chaque jour fixez vous un petit objectif de moyen, que vous réussissez pour faire grandir votre confiance en vous.

5 clés pour dépasser tous vos objectifs

1^{ère} clé : créez des ancrages positifs par rapport à votre vision de l'objectif.

2^{ème} clé : ne pas confondre objectif de moyen et objectif final, structurez vos objectifs à court et moyen terme en objectif atteignable.

3^{ème} clé : un objectif, un objectif, un objectif : évitez de conditionner l'atteinte d'un objectif par un autre

4^{ème} clé : jouez à faire comme si... Je le dit souvent dans mes séminaires, et je le redis ici... faite comme si votre objectif était atteints.

5^{ème} clé : passez à l'action, agissez chaque jour

6^{ème} clé : félicitez-vous, réjouissez-vous

En réunissant l'ensemble de ces clés, vous allez dépasser facilement tous vos objectifs

Séance de Visualisation

La séance de visualisation qui vous est maintenant proposé est en réalité une séance d'imagerie sensitive. C'est-à-dire que vous allez simplement vous détendre et rentrez en vous et imaginez votre objectif atteint avec toutes les sensations et émotions positives que cela peut produire. Nous allons amplifier la connexion entre votre objectif et ces sensations et émotions.

C'est donc quelque chose de vivant et non une simple visualisation.

Vous pouvez prendre un objectif très proche, non impliquant...

Pour le reproduire chez vous, les grandes étapes sont :

- la phase détente, centrage sur la respiration
- la phase de connexion avec des émotions positives
- la phase de connexion avec le cœur
- la phase d'imagerie sensitive de votre objectif
- la phase d'amplification émotionnelle
- la phase d'ancrage (facultative)
- la phase de retour

Installez-vous confortablement, mettez votre téléphone sur haut parleur si ce n'est déjà fait.
Centrez votre attention sur votre respiration
Inspirez profondément – Expirez profondément
Sentez le flux de l'inspir et le reflux de l'expir comme des vagues de détente qui vous parcourent et vous rendent léger, légère...
Inspirez profondément en gonflant le ventre, bloquez votre respiration, expirez très très doucement et longuement...
Inspirez profondément en gonflant le ventre, bloquez votre respiration, expirez très très doucement et longuement, laissez la détente s'installer jusque dans le bout des orteils...
Inspirez profondément en gonflant le ventre, bloquez votre respiration, expirez très très doucement et longuement et esquissez un léger sourire sur vos lèvres

Et tandis que votre respiration se ralentit, amplifiez, accentuez votre sourire sur vos lèvres et imaginez ce même sourire dans votre cœur ou juste en dessous de votre nombril à l'intérieur de votre ventre. Sentez à cet endroit précis, l'émotion du sourire, vous pouvez vous remémorer le sourire d'un bébé, d'un enfant, de quelqu'un qui vous est cher, le rire aussi d'un ami. Goûtez à cette énergie extrêmement positive.

Centrez votre attention maintenant sur ce sourire intérieur, des images peuvent venir, des sons, laissez les passer et guidés par ma voix, vous allez amplifier cette émotion positive un peu comme on augmente la chaleur d'une pièce en tournant la vanne thermostatique du radiateur. A chaque respiration, vous augmentez le rayonnement de votre sourire intérieur dans votre corps, sentez qu'il rentre dans toutes vos cellules, voyez une multitude de sourire s'amuser entre eux, entendez la douce musique du rire d'enfant dans vos oreilles, augmentez encore le sentiment de joie et de bonheur dans votre corps...
Prenez un instant pour observer et ressentir toute cette joie à l'intérieur de vos cellules.

A présent, concentrez cette joie intérieure au niveau de votre cœur.

Laissez vous guider vers la vision de votre objectif. Entourez votre vision d'un cercle blanc. Pour la rendre encore plus claire, plus précise, vous pouvez vous souvenir des critères de votre objectif, voyez-vous au centre de votre objectif, entendez-vous parler, ressentez les émotions positives, la joie, la fierté, la sécurité, la paix, la confiance, ou toute autre émotion positive liées à votre objectif ... Eclaircissez encore plus votre objectif

Laissez votre sourire intérieur pénétrer votre objectif. Augmentez la connexion entre le sourire intérieur et votre objectif. Représentez-vous votre objectif irradiant de Joie et de Lumière. Augmentez le niveau de Joie et de Lumière jusqu'à ce que cela reste agréable pour vous.
Je vous laisse quelque instant goûter à votre vision magnifiée et lorsque vous entendrez à nouveau ma voix, vous saurez qu'il sera le moment de revenir dans la salle.

Centrez à nouveau votre attention sur votre respiration. Prenez quelques grandes inspirations et expirez profondément ... Et à chaque inspir, vous remontez un peu plus à la surface de votre corps tout en laissant venir ce qui vient, un baillement, un étirement...
Chacun à votre rythme, vous commencez à vous étirez comme après une longue nuit de sommeil... et quand vous le souhaitez, vous pouvez ouvrir les yeux.

Réponse à la question de Sabrina : activer plus l'imaginaire et les ressources avant de travailler le projet, travailler aussi le stress du licenciement pour faire de la place...

Faire travailler les personnes sur leur passions, centre d'intérêts, même minims...

Ceux qui ne font aucune démarche, travailler le point avec les alliés. Parce que... freins inconscients : l'exercice des 2 cahiers est aussi très stimulant.

Osez aborder avec les gens les freins non pas en terme d'incohérence mais bien en terme d'outils de changement. Trop souvent j'entends et je vois en séminaire des personnes, formateurs ou motivateurs qui parle de comment décrire l'objectif, et ne donne pas d'outils pour travailler les freins. Un peu comme si c'était « pas bien » ou « dangereux » de travailler cela. Allez-y, franchement.

Voilà, ce téléseminaire se termine. J'espère qu'il a répondu à vos attentes et besoin.

Avant de terminer, simplement vous donner votre bonus. Et oui, il y a un bonus à suivre en direct ce téléseminaire, il est disponible 48 h :

Vous pouvez m'envoyer endéans les 48h, la formulation de votre objectif ou vos objectifs par mail et je vous donnerai mon avis dessus.

Profitez-en,

Voilà, nous avons vu.....

C'était grégory wispelaere, qui vous a présenté le téléseminaire « Comment enfin définir des objectifs gagnants »

Agenda

	<p>Stage « Développez l'Essence Relationnelle » 2,3 mars</p> <ul style="list-style-type: none">- Se reconnecter à l'énergie de la Joie et la laisser rayonner- Développer sa Présence naturelle et s'affirmer- Développer un relationnel puissant et positif <p>Destiné principalement aux personnes qui désirent développer leurs relations positivement dans leur vie tant professionnelle que privée. Stage qui propose un travail intensif sur le rire et le corps.</p>
	<p>Séminaire « Créez Plus d'abondance et de succès avec l'EFT et la Loi d'Attraction » 6,7,8 mars</p> <ul style="list-style-type: none">- Transformer rapidement les croyances limitantes par rapport à l'argent et la réussite- Sortir de la peur de manquer

- Développer croyances et attitudes d'abondance

Destiné principalement aux personnes qui souhaitent développer leur business, atteindre plus facilement leurs objectifs professionnels... Travail spécifique en EFT sur les blocages par rapport à vos objectifs/ projets et l'apprentissage des techniques particulières qui activent efficacement la loi d'attraction.