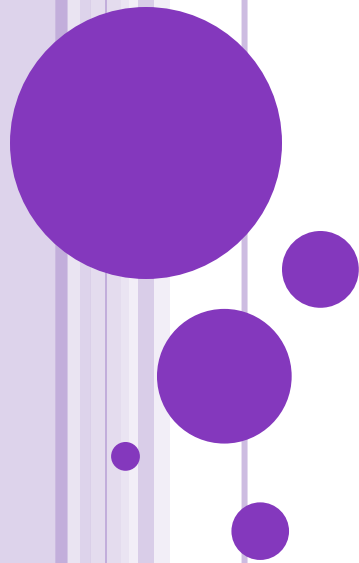
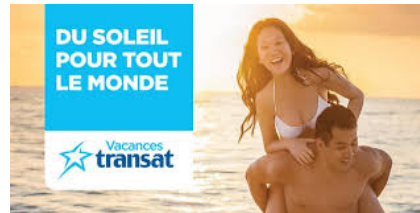


MISER SUR SES FORCES : UN ANTIDOTE À LA TURBULENCE



➤ MON PARCOURS ET MON INTENTION:



- Mission de mon entreprise : faire découvrir le plein potentiel et utiliser le changement comme tremplin à l'épanouissement.
- Mon intention aujourd'hui : partager des outils pour vous aider à y parvenir, inspirer et catalyser.

DEUX QUESTIONS:

- 1) Sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure réalisez-vous votre potentiel présentement?



- 2) Qu'est-ce qui manque?

DIFFICILE DE RÉPONDRE À LA QUESTION?

1) Quelle est la définition de « **potentiel** »?

« Ensemble des ressources, dont quelqu'un, une collectivité, un pays peut disposer » (Larousse)

2) Limité par ce dont nous sommes conscient ...

Voici ce que cela peut vouloir dire :

<https://www.youtube.com/watch?v=vksdBSVAM6g>

QU'EST-CE QUI MANQUE?

- Passion ?
- Sens ?
- Rêves ?
- Outils?
- Opportunité d'apprendre?
- Reconnaissance?
- Équilibre?
- Sécurité?
- Besoin de certitude?
- Connexion aux autres?
- Repos?
- Distance?
- Avoir l'opportunité d'utiliser ses forces?

- Tous ces facteurs peuvent contribuer à réaliser notre potentiel, et bien d'autres!
- Aujourd'hui, nous allons nous concentrer sur l'un d'entre eux :

Avoir l'opportunité d'utiliser ses forces

- Nous allons voir comment **focaliser sur ses forces** permet de **faire face au changement** et de l'utiliser **comme tremplin pour réaliser notre potentiel**.
- Nous allons procéder en 4 étapes:
 - 1) **Comprendre** les mécanismes de notre cerveau face au changement
 - 2) **Apprendre à créer les conditions favorables**
 - 3) Initier une **réflexion** fructueuse
 - 4) **Se mettre en action** en utilisant nos **forces comme levier**

1) Comprendre les mécanismes de notre cerveau face au changement

- Pourquoi est-ce si **difficile** de faire face au changement?
- Notre cerveau l'**associe** à une **menace** à notre statut, à notre autonomie, à notre niveau de certitude du futur ou à un autre aspect de notre identité qu'il perçoit alors en péril ⁽¹⁾.



- Il déclenche alors un des mécanismes instinctifs suivants: attaquer (**fight**), fuir (**flight**) ou figer sur place comme un lapin devant les phares d'une voiture (**freeze**).

1) Comprendre les mécanismes de notre cerveau face au changement

- **Ressources focalisées** sur ce que le cerveau considère relever de la **survie**.
- **Accès limité aux autres fonctions essentielles** (ex. créativité, capacité de résoudre des problèmes, prise de décision).
- **Conséquences:** mécanismes de survie pourront nous inciter à être en **déni** face à ce qui nous arrive, à être **anxieux**, à **ruminer**, à **résister**, à nous positionner en **victime** ou à tomber dans le piège de la **pensée catastrophique**. **Impossible** de voir clair et de prendre des **décisions éclairées**.

2) Créer les conditions favorables

- Lorsque nous faisons face à un changement, la **stratégie la plus importante** :
- Prendre **conscience des mécanismes instinctifs de notre cerveau** et créer des **conditions favorables pour ne pas s'y soumettre aveuglément**.
- **Aucune solution ne pourra émerger sans** avoir fait cet **exercice au préalable**. C'est ce qui bloque la majorité d'entre nous.

2) Créer les conditions favorables

- Comment créer les conditions favorables? **En se regardant aller !**
- Truc: **s'observer** comme si nous étions **une tierce partie neutre**, assise sur **un balcon** observant à distance la situation⁽²⁾.



- Pour que l'exercice soit efficace, cette **observation** doit être **amicale, objective, factuelle** et **sans** aucun **jugement** quant à nous-mêmes ou ce qui est observé.
- **Questions à se poser:** quels sont nos mécanismes de survie? Quels comportements pouvons-nous observer? Quelles sont nos émotions les plus vives? Quelles sont nos pensées? Quel est notre discours intérieur?

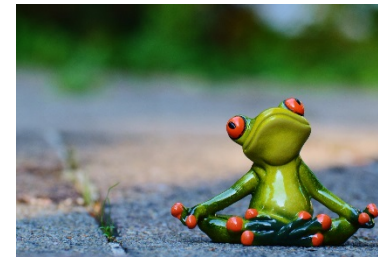
2) Créer les conditions favorables



- Changement de perspective aura pour **effet**:
 - Identification au contenu de notre expérience (notre histoire) substitué par attention au contenant de notre expérience (ex. rumination).
 - Au lieu d'être submergé dans le drame de notre histoire, nous serons en mesure de **prendre du recul** et de **voir la situation de l'extérieur**.
 - **Plus d'espace** entre nos émotions et nos pensées et la façon dont nous y réagissons. Ceci nous permettra par la suite de **choisir les comportements que nous jugeons les plus pertinents** dans les circonstances.

3) Initier une réflexion

- Lorsque nous aurons créé en peu d'**espace** entre nous-mêmes et nos pensées et nos émotions, nous aurons le calme et le discernement nous permettant **d'initier une réflexion**. Cela nous permettra de **choisir** ce que nous **voulons avant d'agir**.



- Comment procéder?

i) Se libérer de certains pièges

ii) Mettre l'**emphase** sur les aspects que **nous contrôlons**

3) Initier une réflexion

i) Se libérer de certains pièges:

➤ **Cesser de se perdre dans les dilemmes⁽³⁾**

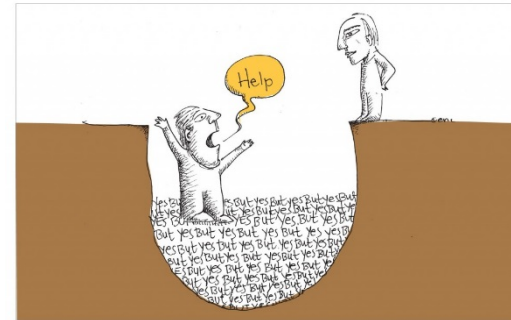
- Est-ce que nous devons partir ou rester?
- Cette manière de nous interroger empêche d'appréhender globalement une situation.
- Coincée entre deux éléments, la prise de décision patine et risque d'être bloquée longtemps.
- Questionnements binaires particulièrement inadéquats quand il s'agit de décider de la voie que nous voulons choisir.

3) Initier une réflexion

- Pourquoi? Sans l'objectif en vue, ces interrogations ne peuvent aboutir à des choix. Les avis recueillis à droite et à gauche sont généralement contradictoires et nous plongent davantage dans la confusion.
- Comment aborder nos dilemmes?
- Plutôt que d'essayer de trouver des réponses à de telles questions : **changer carrément de questions.**
- À titre d'exemple, substituer la question « Dois-je partir ou rester? » par: « Qu'est ce que je veux vraiment? »
- Nous recentrer sur **nos besoins et nos objectifs permettra d'avoir accès à la créativité qui est nécessaire pour ce genre de réflexion.** Ceci nous permettra d'appréhender la **globalité des options** qui s'offrent à nous. **Nous pourrons alors arrêter de tourner en rond.**

3) Initier une réflexion

➤ « Oui, mais ... »



- Un autre exemple de piège dont nous avons intérêt à nous méfier est cette habitude de s'exprimer en « oui, mais ... ».
- « Oui, je pourrais aller ailleurs, mais j'ai un fonds de pension que je ne veux pas laisser derrière moi... »
- Attention est alors focalisée **sur la deuxième proposition, en faisant complètement abstraction de tout le potentiel de la première. Ceci a comme effet inévitable de nous faire sentir sans inspiration, limités et impuissants.**
- Comment remédier à cela? Tout simplement en remplaçant le « **mais** » par un « **et** ».

3) Initier une réflexion

- « **Oui**, je pourrais aller ailleurs, **et** j'ai un fonds de pensions que je ne veux pas laisser derrière moi **et** ...»
- Changement de langage **centré sur les ressources et le futur**. Nourrit le présent et nous invite à le faire évoluer en fonction du but à atteindre. Ceci permet de nous **sentir inspirés, créatifs et favorise à mise en action**.
- Technique pour brainstorming, improvisation et création⁽⁴⁾.
- **Faites le test** pour l'expérimenter par vous-même.

3) Initier une réflexion

➤ « Il faut que » et « je dois »

- Les expressions « il faut que » ou « je dois » sont un autre exemple de communication aliénante. Les professionnels en sont les rois.
- Le choix des mots que nous employons n'est pas le fruit du hasard: nous les utilisons par opposition aux autres, parce qu'ils nous semblent appropriés ... et moins consciemment parce qu'ils reflètent notre perception du monde.
- Voilent la responsabilité que nous avons pour nos actes. Excès de ces expressions révèle un monde de contraintes imposées à soi-même⁽⁵⁾ ... et aux autres.
- Comment s'en libérer ?
- L'observation de nos propres tics de langage est un moyen puissant de le faire. C'est une façon facile de mieux nous connaître et de revisiter nos comportements.

3) Initier une réflexion

Faites l'exercice!

- Notez les exemples où vous utilisez l'expression « il faut » ou « je dois ».
- Reformulez la phrase en utilisant l'expression “je veux”.
- S'agit-il réellement de ce que vous voulez ou d'une contrainte ?
- Qu'allez-vous faire de cette contrainte?
- **Remettre en question les “il faut” et “ je dois” qui teintent nos discours nous permet de réapprendre à faire de vrais choix.**
- **Au final, on a toujours le choix, y compris celui de se débarrasser d'une contrainte.**

3) Initier une réflexion

ii) Mettre l'emphasis sur les aspects que nous contrôlons

- 1) Faire la **liste** des **aspects** sur lesquels nous n'avons pas de contrôle quant à la situation et de ceux que nous **contrôlons**.
- 2) Faire la liste de **toutes** nos **options**.
- 3) Faire un **choix** quant à ce **que nous voulons vraiment**.
Quelle serait la première étape pour nous mettre en action? De quoi avons-nous besoin? Se fixer des objectifs précis, réalistes, clairs, spécifiques et mesurables augmentera de façon significative nos chances de succès.

4) Se mettre en action en utilisant nos forces comme levier

- Après avoir décidé ce que nous voulons, comment se mettre en action? En découvrant nos forces et en les utilisant comme levier!

Faites le test!

- 1) Quelle est votre force la plus **importante**?
- 2) Comment pouvez-vous **l'utiliser davantage** dans le cadre de **votre travail** dans la prochaine semaine?
- 3) Comment pouvez-vous **l'utiliser** pour **faire face** au **changement**?

4) Se mettre en action en utilisant nos forces comme levier

Même si nous reconnaissons que chacun est différent, nous **portons malheureusement une attention superficielle à nos talents naturels.**

Nous sommes plutôt conscients de nos faiblesses, auxquelles nous ne cessons de vouloir remédier.

Travailler uniquement sur ses faiblesses, c'est nager à contre-courant et **dépenser beaucoup d'énergie pour un résultat la plupart du temps médiocre.**

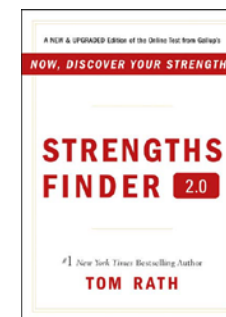
- Qu'est-ce que qu'un talent naturel ? **Aptitude particulière ou mode stable** de pensée, de sentiment ou de comportement susceptible d'engendrer des résultats positifs⁽⁶⁾.

4) Se mettre en action en utilisant nos forces comme levier

- Quelque chose de naturel que l'on a tendance à banaliser. Il est donc **crucial** d'apporter ceci à notre **attention pour renverser la vapeur**.
- Lorsqu'il est reconnu et développé, le talent se transforme en **force**. Cette force peut par la suite se développer jusqu' à un niveau **d'excellence**.
- **Cerner nos talents naturels** est souvent la **clé** donnant l'**élan nécessaire** pour se **motiver, se réaliser, aider, créer, inspirer** et de **développer notre plein potentiel**.

4) Se mettre en action en utilisant ses forces comme levier

- **Incarner nos talents** aura comme effet inévitable d'augmenter **notre confiance en nous, notre courage et notre capacité à réaliser notre plein potentiel.**
- **Moyen puissant** non seulement de faire face au **changement**, mais de **l'utiliser comme tremplin** pour notre épanouissement.
- Outil pour découvrir et développer ses talents naturels : <https://www.gallupstrengthscenter.com> .



CONCLUSION ET MOT DE LA FIN

Quelles actions allez-vous prendre en sortant d'ici?

- 1) Créer les conditions favorables en utilisant la technique du balcon pour gérer vos mécanismes de survie?
- 2) Vous libérer de certains pièges (dilemmes, «oui, mais...» , «il faut que...»)?
- 3) Mettre l'emphasis sur ce que vous contrôlez et vos options?
- 4) Découvrir vos forces pour vous aider à vous mettre en action?



- 5) Ne pas vous limiter à faire face au changement: l'utiliser comme tremplin pour réaliser votre potentiel?

Nous seuls avons la capacité de réaliser notre potentiel. Il n'en tient donc qu'à nous d'identifier ce qui nous freine et ce que nous pouvons faire pour y remédier!



« Commencez par changer en vous ce que vous voulez changer autour de vous ». Gandhi

RÉFÉRENCES

(1) David Rock, Docteur en neurosciences, professeur à l'Université Oxford au UK et Cofondateur du Neuroleadership Institute and Summit a modélisé les aspects essentiels et primaires de survie pour le cerveau sous le nom de SCARF.

(2) Pour plus d'information sur la stratégie du balcon, voir l'excellent «Getting Past No» de William Ury, directeur du Global Negotiation Project à l'Université Harvard.

(3) Pour plus de détails, voir «Du désir ou plaisir de changer» de Françoise Kourisky. Cette dernière est Docteur en psychologie et a développé une approche qui renouvelle radicalement la communication managériale, la conduite du changement la négociation et la gestion de conflits.

(4) Voir à cet égard, http://www.huffingtonpost.com/karen-hough/yes-but-the-evil-twin-to-b_5669640.html

(5) Pour plus de détails, voir «La communication non violente» et auteur de nombreux livres dont «Les mots sont des fenêtres (ou des murs)» de Marshall Rosenberg.

(6) Strengths Finder 2.0 de Tom Rath et «Découvrez vos points forts» de Marcus Buckingham et Donald Clifton (une adaptation française).

Qui est Sophie Audet?

Sophie Audet est coach professionnelle certifiée par la Fédération Internationale de Coaching. Avocate de formation, elle détient également un certificat en psychologie positive appliquée.

Cumulant plus de 20 années d'expérience en droit des affaires et en gestion, elle est aujourd'hui à la tête de sa propre entreprise dédiée au coaching et au développement du leadership.

Sa mission est de catalyser l'ambition et d'aider les professionnels à découvrir leur plein potentiel et de le réaliser au travail. Son approche est basée sur la psychologie positive, les développements récents de la neuroscience et le développement d'un leadership authentique personnel.

Ses clients comptent plusieurs grandes entreprises, cabinets d'avocats et organismes gouvernementaux.

Vous pouvez la rejoindre aux coordonnées
suivantes :

coaching@sophieaudet.ca

www.sophieaudet.ca

Téléphone: 514-544-1892

Cellulaire: 514-240-6836