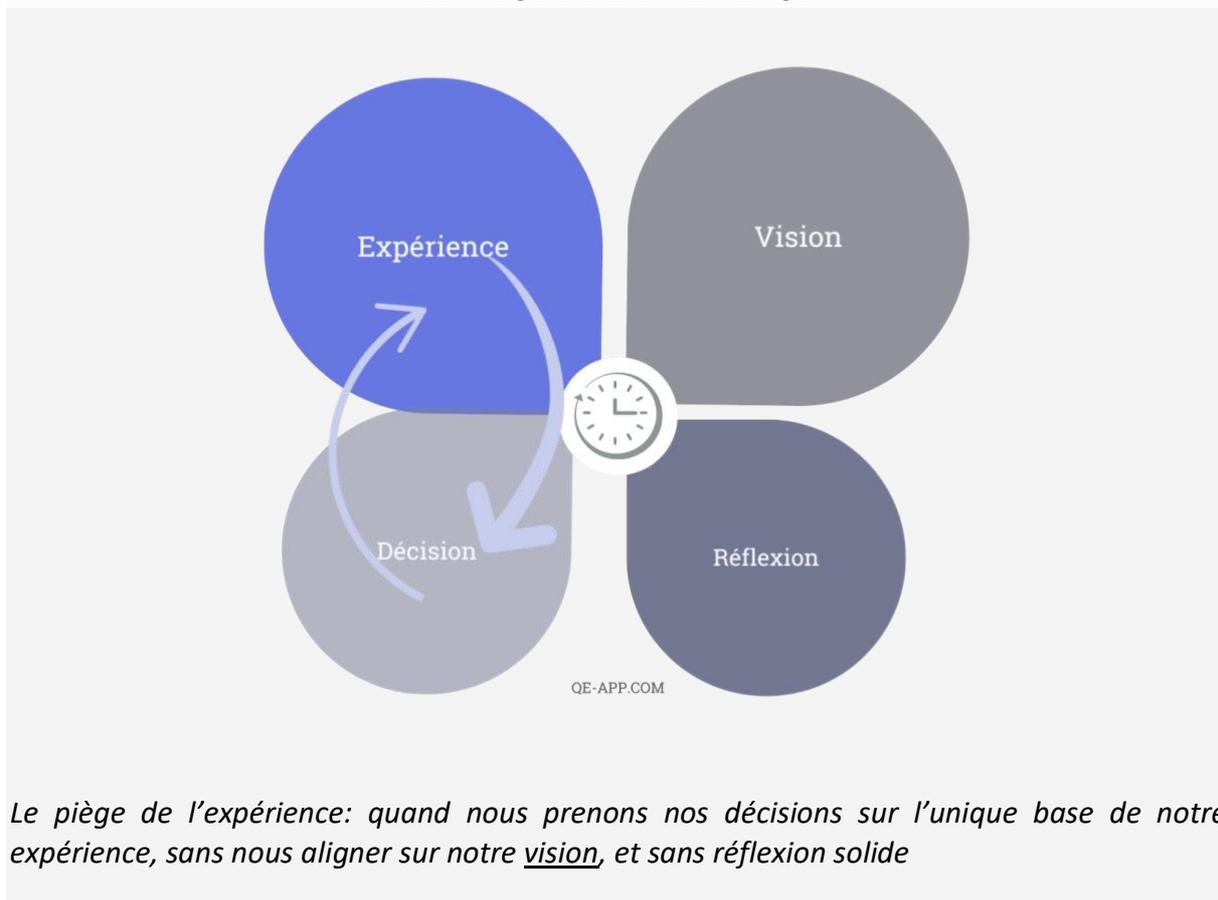


LE PIÈGE DE L'EXPÉRIENCE

37 QUESTIONS D'INTROSPECTION POUR VOUS LIBÉRER
par Céline de Nomesia Intelligence

LE PIÈGE DE L'EXPÉRIENCE



Le piège de l'expérience: quand nous prenons nos décisions sur l'unique base de notre expérience, sans nous aligner sur notre vision, et sans réflexion solide

Je souhaite maintenant partager quelques idées sur la valeur de la vision et la décision. Contrairement au règne animal, nous, les êtres humains, avons le don de diriger notre esprit vers le passé et le futur ainsi que vers le présent. Les leaders conscients utilisent ce don pour apprendre des expériences passées, visualiser un monde meilleur et exécuter une stratégie plus réfléchie et plus complète. En termes simples, nous exerçons une vision positive pour résoudre les problèmes de l'état actuel et atténuer les risques à l'avenir.

Notez que j'insiste sur la vision positive. Dans un monde plein de douleur et de souffrance, de crimes et de crises, de conflits économiques, de discordes environnementales et de nombreuses calamités persistantes, il peut être tentant de « voir » un avenir sombre et déprimant. Combien de fois entendons-nous des choses comme : « Où va le monde ? » ou « On dirait que le monde s'effondre ? » Allumez simplement les informations et votre esprit sera inondé d'histoires troublantes les unes après les autres. Nous reconnaissons qu'il existe un danger dans le monde. Pourtant, nous reconnaissons également qu'il en est ainsi depuis la nuit des temps. C'est l'équilibre parfait Yin-Yang de la vie. Nous ne pouvons pas connaître la signification du haut sans le bas, ni du jour sans nuit. Nous avons besoin de contraste et de contexte pour comprendre le contenu. Nous avons besoin de problèmes pour trouver des solutions.

Les pensées négatives comme la peur et le doute se calibrent à une vibration très faible. Par conséquent, lorsque nous sommes en présence de cette « ambiance », nous pouvons nous sentir anxieux et peu sûrs d'eux, dubitatifs et découragés. Ainsi, un leader qui dresse le portrait d'un monde désespéré ou d'une situation sombre est tout sauf inspirant. Les leaders conscients voient les problèmes comme des solutions déguisées et les défis mondiaux comme des opportunités d'innovation et d'amélioration. Cette vision positive émet une fréquence énergétique de créativité, d'excitation, d'enthousiasme et de possibilité.

ENVISAGEZ LES POSSIBILITÉS

Considérez un problème récent que vous avez résolu et qui semblait au départ douteux, voire désespéré. Par exemple, il peut s'agir d'un défi d'équipe auquel vous êtes confronté au travail, d'un souci de couple, d'une difficulté parentale à la maison, d'un revers financier ou d'un problème de santé. Prenez un moment pour réfléchir à ce que vous avez ressenti face à ce défi et aux images qui vous traversaient l'esprit :

1. Comment avez-vous envisagé et abordé le problème ?
2. Qu'avez-vous vu : une situation négative ou une opportunité positive ?
3. Combien d'options différentes avez-vous explorées avant de choisir un chemin ?
4. Dans quelle mesure avez-vous exploité votre imagination et votre « génie créatif » ?

Maintenant, Découvrez ce processus de Réflexion en 4 étapes pour libérer votre génie! Nous débattons si souvent sur l'option A et l'option B – une mentalité de dualité commune – que nous perdons de vue les autres alternatives. Nous abordons ces défis avec une attitude fermée d'esprit, du bien au mal et nous discutons pour savoir quelle position est la meilleure, l'option A ou l'option B. Cette mentalité d'attaque et de défense étouffe la créativité. Explorez plutôt ce processus que le coach *Sir John Whitmore* a appelé le modèle GROW™ en 4 étapes claires (**G**oals – **R**eality – **O**ptions – **W**ill)

LE PROCESSUS DE RÉFLEXION GROW™

Maintenant, Découvrez ce processus de Réflexion en 4 étapes pour libérer votre génie! Nous débattons si souvent sur l'option A et l'option B – une mentalité de dualité commune – que nous perdons de vue les autres alternatives. Nous abordons ces défis avec une attitude fermée d'esprit, du bien au mal et nous discutons pour savoir quelle position est la meilleure, l'option A ou l'option B. Cette mentalité d'attaque et de défense étouffe la créativité. Explorez plutôt ce processus que le coach *Sir John Whitmore* a appelé le modèle GROW™ en 4 étapes claires (**G**oals – **R**eality – **O**ptions – **W**ill)

1- PREMIÈRE ÉTAPE: QUE DÉSIREZ-VOUS?

Que voulez-vous (vraiment) ? Êtes-vous clair sur les résultats que vous recherchez ? Avant d'agir et d'essayer des solutions, nous devons comprendre ce que nous voulons atteindre...

- Au fond de tout cela, que voulez-vous vraiment dans cette situation ?
- Quels résultats spécifiques recherchez-vous ? Quel serait votre résultat idéal ?

- Comment sauriez-vous que vous n'êtes pas bloqué ? Qu'est-ce qui sera différent ?
Quels changements observables verrions-nous ?

2- SECONDE ÉTAPE: QUELLES SONT VOS ALTERNATIVES?

Identifiez les Options. Alors maintenant que vous savez ce que vous voulez, répondez à ces questions

4.

- Qu'avez-vous fait précisément jusqu'à présent ? Qu'est-ce qui a fonctionné et qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?
- Qu'avez-vous déjà (par exemple, compétences et ressources) qui pourrait vous faire avancer ?
- Quelles recherches pourriez-vous faire pour vous aider à trouver la première (ou la suivante) étape ?
- Que devez-vous faire avant de faire quoi que ce soit d'autre ?
- À qui d'autre pourriez-vous demander de l'aide pour atteindre votre objectif ?
- Si vous étiez à votre meilleur niveau, que feriez-vous en ce moment ?
- Que feriez-vous si vous étiez un expert dans (le domaine de votre objectif/problème) ?
- Que conseillerez-vous à votre meilleur ami s'il était dans votre situation ?
- Qu'est-ce que votre meilleur ami vous conseillerait de faire ?
- Que ferait (quelqu'un qui vous inspire) dans votre situation ?
- Si vous aviez le choix, que feriez-vous ?
- Et si vous aviez tout le temps dont vous avez besoin ?
- Et si l'argent n'était pas un problème ?
- Imaginez que vous avez pleinement confiance en vos capacités, que pourriez-vous faire ?
- Imaginez que vous êtes pleinement convaincu que les autres vous soutiendront. Maintenant, que pourriez-vous faire ?

- À quels autres angles et options n'avez-vous pas encore pensé ?
- Qu'est-ce qu'une option impossible ?
- Quelle est la décision que vous évitez ?
- Si vous connaissiez (secrètement) la solution pour vous décoller, quelle serait-elle ?
-

3- TROISIÈME ÉTAPE: QUE DÉCIDEZ-VOUS?

Passer à l'action. Regardez la liste des idées et des options que vous avez maintenant

5.

- Quelle serait la première étape la plus petite ou la plus facile pour vous ?
- Quelles options ou actions vous attirent ?
- Comment pourriez-vous rendre les tâches/actions plus agréables ou amusantes ?
- Qui d'autre pourrait vous aider à mener à bien votre/vos action(s) ?
- Quelle action pourriez-vous entreprendre dans les 10 prochaines minutes ?
- Quelles sont les trois actions que vous pourriez entreprendre qui auraient du sens cette semaine ?
- Imaginez que vous avez trouvé une lampe magique. Vous le ramassez et commencez distraitement à le caresser. Qu'est-ce que c'est? Je pense que ça parle ! Maintenant, pendant que vous écoutez, je me demande quelle action il vous dit de prendre ?

4- QUATRIÈME ÉTAPE: QUELLES RESPONSABILITÉS PRENEZ-VOUS?

Engagement. Faire quelque chose! Choisissez maintenant vos actions

- Alors, qu'allez-vous faire ? Et quand spécifiquement ferez-vous votre/vos action(s) ?
(inclure le jour ET l'heure)
- Sur une échelle de 1 à 10, quelle est la probabilité que vous accomplissiez chaque action ?

- Si elle est inférieure à 8, demandez « Qu'est-ce qui vous empêche de terminer cette action ? » Et puis faites-en votre première action.
- Comment vous sabotez-vous normalement – et que ferez-vous différemment cette fois-ci ?
- Comment saurai-je que vous avez terminé votre/vos action(s) ?
- À qui parlerez-vous de vos actions (pour vous aider à les mener à bien) ?
- Qu'allez-vous spécifiquement demander à vos supporters de faire pour vous ?
- Dites-moi comment vous vous sentirez une fois que vous aurez terminé vos actions ?
- Comment vous récompenserez-vous lorsque vous accomplirez vos actions ?