

comprendre
agir
changer



Romain Coique
Gwendoline Blossé

DÉCONDITIONNEMENT

CHANGEZ VOTRE SCHÉMA
DE PENSÉE POUR RÉUSSIR !



MANGO

comprendre
agir
changer

DÉCONDITIONNEMENT
CHANGEZ VOTRE SCHÉMA
DE PENSÉE POUR RÉUSSIR !

Romain Coique
Gwendoline Blossé

MANGO

SOMMAIRE

Avant-propos

Introduction

À qui s'adresse ce livre ?

Pourquoi le déconditionnement ?

Des experts et des expériences

Notre cerveau face au conditionnement

Le conditionnement social

Le conditionnement digital

Se réinventer !

Réapprendre à observer le monde

Se remettre en question

La méditation comme outil de déconditionnement

Le voyage pour se libérer de ses limites

Sept questions à se poser : Qui ? Quoi ? Où ? Comment ?

Pourquoi ? Quand ? Combien ?

Soyons plus vigilant grâce à l'écoute active

Cultivons l'apprentissage continu

Un brin de folie !

Remplir ses objectifs de vie

Les recherches simples versus les recherches complexes

Décomposer les étapes de recherches complexes

Pourquoi remplissons-nous souvent les objectifs des autres ?

Et si... les recherches complexes se ressemblaient ?

Réaliser ses recherches en pleine conscience

Le mind map ou la carte de l'esprit

L'importance des formulaires de prise de contact

Dompter le monde réel

Maîtriser le temps et ses objectifs

S'armer contre la compétition

*La proactivité, un gage de sérieux et d'organisation
L'itération, la meilleure façon d'être sur la bonne voie
Votre discours (le pitch, premier message avec le contact)
Matérialiser ses recherches avec des tableaux de suivi
Pour rechercher un job
Pour rechercher un bien immobilier
Pour rechercher des clients
Un tableau de suivi de recherches*

Changer son approche de pensée

*La loi d'attraction
Accepter son histoire
Comprendre son fonctionnement avec des tests de
personnalité
Sans contenu, vous êtes à nu
Votre offre, c'est vous !
Avoir toujours sa perspective et ses valeurs en tête*

Conclusion

Des idées de lecture

Dans la même collection

Page de copyright

AVANT-PROPOS

Je m'appelle Romain Coique, à la publication du livre je suis trentenaire et je travaille dans les technologies. Ce qui me passionne dans ma vie professionnelle, c'est de développer l'activité commerciale d'entreprises innovantes et d'accompagner mes clients.

Il y a quinze ans, rien ne me destinait à travailler en Chine ou pour les plus grandes entreprises technologiques américaines en finance, à étudier en Norvège dans une université prestigieuse, à rencontrer des dirigeants des plus grandes sociétés au monde, des diplomates, des conférenciers internationaux, à participer à une levée de fonds, à investir dans une start-up et à voyager dans de nombreux pays comme la Russie ou le Japon. Ni même à réussir dans l'immobilier en étant multipropriétaire de studios ou même d'écrire le livre que vous tenez dans vos mains. Même si cela me semble encore surprenant, ce parcours est le fruit d'un mécanisme interne que j'ai mis en place et que je souhaite partager avec vous aujourd'hui.

En effet, il y a quinze ans, ma vie se résumait à éviter de rester à la maison en traînant dans la rue, livré à moi-même. Je n'avais de but, pas de cadre pour savoir ce qu'il était bien ou pas de faire dans la vie. Mes parents n'avaient aucun diplôme supérieur et nous vivions une vie précaire en banlieue de Paris. Quand ma mère fut emportée par un cancer, mon père étant assez marginal dans son mode de vie, il ne me restait plus personne sur qui vraiment compter. Dans ma jeunesse, j'ai beaucoup intériorisé ces années et toujours contrôlé mon image pour ne pas montrer des signes de fragilité au risque d'être jugé par mon entourage.

À 30 ans, j'ai commencé à tenir un blog qui a rapidement suscité la curiosité de lecteurs. J'ai donc organisé des ateliers pour faire leur connaissance. Après avoir rencontré trois cents curieux, des entrepreneurs, employés, chômeurs, sportifs, voyageurs, artistes, j'ai réalisé que mon schéma de pensée était différent de la « norme ». Certains m'ont dit que j'avais un modèle inspirant,

méthodique, « déconditionné », c'est-à-dire sans frontières, sans peurs, avec un optimisme débordant. Cela était sûrement dû à tous les jobs que j'avais effectués pour monter les échelons et à l'apprentissage de tous les codes sociaux inhérents aux différents environnements professionnels. Je suis une personne pragmatique et optimiste.

Ceux que j'ai accompagnés m'ont vivement encouragé à partager ce schéma de pensée et la méthodologie associée pour aider un maximum de gens dans leurs projets de vie personnels et professionnels. Afin de leur donner un peu plus d'amour, de partage et d'optimisme dans leur quotidien.

Le but de ce guide est de vous donner assez de lucidité pour agir en identifiant et en utilisant certains leviers et vos propres moyens.

Je suis convaincu que ce livre vous inspirera et vous aidera à aborder vos projets de vie avec plus de simplicité et de résultats.

la clé
du bonheur



INTRODUCTION

Quid du conditionnement ? C'est un ensemble de réflexes et d'habitudes (conscients ou inconscients) qui nous empêchent d'avoir du recul sur les choix possibles, de considérer nos actions avec clairvoyance et de nous fixer les objectifs de vie qui nous permettront de nous épanouir.

Nous passons notre vie à satisfaire nos besoins : bonheur, amour, argent, santé, travail, etc. Parfois, il est frustrant de ne pas arriver aux résultats désirés. Confrontés à l'échec, beaucoup de gens ne saisissent pas leur part de responsabilité ou préfèrent la faire porter au « système ». Ce monde de plus en plus complexe où « tout va trop vite ». J'ai fait partie de ces gens-là puis, quand j'ai réalisé que tous nos besoins sont dictés par notre vécu, nos habitudes, nos peurs, nos réflexes, notre intuition, notre survie, avec une forme d'inconscience et de conformisme – ce que j'appelle « la méthode de l'évidence » –, j'ai pu commencer à prendre mon destin en main. Notre environnement social et notre conditionnement ont un impact sur cette manière de penser et, donc, d'agir. Nous sommes abondés constamment de flux d'informations qui façonnent jour après jour nos jugements et nous n'en avons pas conscience. Ce formatage peut altérer notre capacité à décider, voire à nous faire prendre de mauvaises décisions.

Par exemple, nous ne nous rendons pas compte de la distinction importante entre la recherche sur Internet et la recherche physique. Un détail, me direz-vous ? Il est simple de rechercher dans la vie : en trois clics, tout se trouve sur Internet... Et si nous commençons à remettre en question nos réflexes ? Et si nous avons tort depuis le début... Et si nous pouvions classer les recherches de nos vies en deux catégories ? Et si nous pouvions modéliser les recherches de vie que nous faisons chaque jour pour remplir nos objectifs si difficiles à atteindre ?

Imaginez un monde où nous remplissons nos objectifs et non plus ceux des autres. Que ferions-nous dans ce monde ? Nous enrichir ? Voyager ? Aider les autres ?

Et si nous concevions la vie comme un terrain de jeu ? Nous allons découvrir qu'avoir une longueur d'avance est toujours un plus ! Imaginons un monde en couleurs où tout est plus facile ! Cela peut sembler trop beau pour être vrai. Cependant, l'approche développée dans ce guide vous démontrera que l'observation, la décomposition de vos actions en étapes distinctes et indépendantes les unes des autres (en se focalisant sur celles plus bénéfiques, favorisant le développement), vous permettront d'aller de l'avant et *in fine* de réussir à travers l'itération des actions. Apprenons à essayer dans la vie !

“VOUS NE TROUVEREZ
JAMAIS CE QUE VOUS
NE CHERCHEZ PAS.”

Confucius.

À QUI S'ADRESSE CE LIVRE ?

- À des personnes recherchant des méthodes concrètes pour visualiser le parcours nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs.

- À ceux qui ont des difficultés à faire des choix dans ce monde complexe, qui se sentent livrés à eux-mêmes, ou qui cherchent à minimiser les risques.

- À des personnes ouvertes, non fatalistes, qui envisagent la perspective de pouvoir progresser dans leurs projets de vie.

- Finalement, à toutes celles et tous ceux qui recherchent d'autres chemins de vie, à vivre en bonne adéquation avec celle des autres.

Ainsi, vous avez besoin d'être rassuré, d'avoir plus de confiance en vous pour construire un parcours de vie ? Ce guide vous aidera à comprendre les mécanismes opérant dans chacune de vos interactions physiques ou en ligne !

Il se veut méthodique, ce qui veut dire que vous pourrez l'utiliser dans votre quotidien.



POURQUOI LE DÉCONDITIONNEMENT ?

Notre conditionnement se joue avant même notre naissance et notre état de conscience, dans notre cerveau. Le sujet n'est pas seulement scientifique puisqu'il existe un conditionnement social étudié par de nombreux sociologues tel Pierre Bourdieu (1930-2002), qui met en lumière des dictons dont nous sommes familiers, par exemple « tel père, tel fils ». Aux niveaux sociétal et culturel, il existe un conformisme intériorisé au plus profond de nous, comme nos habitudes alimentaires, et dont on ne prend conscience qu'en voyageant ou en sortant de notre zone de confort.

Pour remplir des objectifs de vie pragmatiques, notre approche sera systémique – terre à terre, avec des expériences de vie concrètes – et itérative – il faut tester, essayer pour affiner au mieux ses souhaits et atteindre ses objectifs.



DES EXPERTS ET DES EXPÉRIENCES

Afin de comprendre le fonctionnement de notre corps et de notre esprit, je fais intervenir dans ce guide des experts dans leurs domaines : un **neuroscientifique**, auteur de trois ouvrages sur le cerveau, une **experte internationale du bien-être** et certifiée du programme Search Inside Yourself développé par Google, et un **sophrologue**, auteur d'un des derniers ouvrages sur la gestion du stress.

Rechercher un travail, un logement ou des clients semble *a priori* trois sujets différents. Nous découvrirons dans ce livre que les étapes nécessaires pour effectuer ces trois types de recherches sont en fait fondamentalement les mêmes. Se déconditionner nous permettra de voir différemment le chemin pour les atteindre.



Afin d'illustrer mes propos, je vous présenterai également trois parcours :

- Celui de Lina, 25 ans. Elle vient de rentrer en France de son dernier voyage en Asie et **cherche un travail qui a du sens pour elle** dans le tourisme. Lina souhaite être plus efficace dans sa démarche de recherche car, comme dans de nombreux domaines, son secteur est très concurrentiel.

- Celui de Lucas, 29 ans. Lucas **cherche un logement** à la suite d'un déménagement du siège social de son entreprise. À moyen terme, il aimerait investir dans l'immobilier pour générer des revenus locatifs et disposer d'une plus grande autonomie financière. Il imagine pouvoir vivre un jour à l'étranger de ses passions.

- Enfin Pauline, 39 ans. Elle **cherche à développer son activité** autour de la naturopathie. Elle souhaiterait être plus organisée. Elle est consciente qu'elle n'exploite pas bien Internet et que la gestion de son temps pourrait être optimisée.



“LA PRINCIPALE
RAISON POUR LAQUELLE
LES GENS N’ONT PAS
CE QU’ILS VEULENT,
C’EST PARCE QU’ILS
NE SAVENT PAS
CE QU’ILS VEULENT.”

T. Harv Eker, conférencier canadien.

NOTRE CERVEAU FACE AU CONDITIONNEMENT

Analyse de Thibaud Dumas, neuroscientifique et docteur en neurosciences cognitives sur le conditionnement :

« Tout comme Lina, Lucas et Pauline, notre cerveau cherche, il cherche à apprendre. Notre cerveau est une machine fantastique, hautement sophistiquée, qui nous sert à penser, parler, résoudre des problèmes, mais pas seulement. Notre cerveau est en perpétuel apprentissage, toujours à la recherche de nouvelles informations.

En effet, à la naissance, notre cerveau ne sait rien faire, ou presque... Apprendre à voir, entendre, prendre des décisions, tout ceci il doit l'apprendre au fur et à mesure qu'il découvre l'univers dans lequel il évolue.

Certaines choses sont acquises et d'autres sont innées, mais le monde dans lequel nous vivons est loin d'être celui des premiers Homo sapiens il y a presque 300 000 ans. Autrement dit, l'inné ne suffit pas, ou est parfois inadapté, alors notre cerveau doit mettre en place des stratégies pour comprendre ce monde qui l'entoure, parfois étonnant. Il existe donc des "conditionnements" avec lesquels nous démarrons notre vie, et d'autres que nous développons au cours de notre vie.

En sciences cognitives, un conditionnement fait référence à des mécanismes mis en place de façon acquise. On pense alors au conditionnement de Pavlov [médecin et physiologiste russe, 1849-1936], par exemple, qui est l'observation, chez des chiens, d'une réponse comportementale (salivation) qui, une fois associée à un stimulus (un bruit de sonnette par exemple), auparavant symbole de nourriture, devient alors automatique. Après conditionnement, le chien se met alors à saliver automatiquement dès qu'il entend la sonnette, alors qu'aucune nourriture n'est présente devant lui. Ce type de conditionnement pourrait être extrapolé à de nombreuses situations, y compris chez l'être humain. Nous mettons en place lors de notre développement, y compris à l'âge adulte, des associations très

fortes, des “conditionnements” entre des contextes, des signaux ou des situations, et des réponses comportementales, des pensées ou des réactions.

Cela est important et utile pour notre cerveau car nous avons souvent besoin de prendre des décisions rapides, simples et peu coûteuses en énergie, que notre cerveau, et notre corps en général, essaient d'optimiser.

Cela peut être très utile pour notre vie, et notre survie (comme se conditionner à porter un casque sur un chantier, ou prendre la fuite devant un lion qui montre les dents), tout comme cela peut ne pas être à notre avantage et avoir des conséquences néfastes (comme se conditionner à fumer une cigarette avec son café, par exemple).

Cela peut être le fruit d'un acte volontaire, ou d'un renforcement inconscient de la part de notre environnement...

Quelle que soit son origine, ce comportement ou ce mode de pensée devenu presque automatique, peut être ancré très fortement dans notre cerveau et nous jouer des tours.

Heureusement, bonne nouvelle : même si notre cerveau atteint sa maturité vers 25-30 ans, contrairement à notre squelette, il ne se fige pas à une forme donnée, il peut continuer à se modifier lui-même pour apprendre et prendre en compte de nouvelles informations. On appelle cela la plasticité cérébrale. Quand bien même tous ces conditionnements pourraient nous poser problème, nous avons les ressources neurophysiologiques pour les défaire et s'en libérer, ou pour en créer de nouveaux qui pourraient nous servir davantage.»



DEPUIS L'ENFANCE, NOTRE CERVEAU PROCÈDE
À DES ASSOCIATIONS ENTRE DES SITUATIONS
OU DES INFORMATIONS, CRÉANT OU RENFORÇANT
DES CONNEXIONS ENTRE LES NEURONES.

LE CONDITIONNEMENT SOCIAL

Voici une belle histoire pour introduire simplement le conditionnement : celle d'un œuf d'aigle qui tombe d'un arbre et se retrouve dans un enclos à poules. Le petit oiseau est finalement élevé par les gallinacées qui lui apprennent les rudiments de la vie. L'aiglon dispose d'une morphologie plus imposante mais pense être des leurs ! Il grandit et incorpore tous leurs codes. Un jour, il voit au loin un aigle planant dans le ciel et dit à une congénère d'un air admiratif : « Quel bel oiseau ! j'aimerais pouvoir voler comme les aigles... ! » La poule lui répond alors qu'il ne le pourra jamais puisqu'il est une poule ! Convaincu d'en être une, il finira sa vie de la sorte... comme une poule !

Depuis tout petit, nous apprenons à sentir, à observer, à manger, à boire, à lire, à parler, à écrire sous l'influence de nos parents, de nos proches ou de notre environnement. Ces transmissions, cette relation familiale, ces influences externes vont nous guider tout au long de notre vie. Cela s'appelle le conditionnement social. L'éducation conditionne, tel un programme que l'enfant imprime dans son cerveau au plus profond de lui en observant, en écoutant et en reproduisant inconsciemment.

“L’HOMME EST
EN PERMANENCE
CONDITIONNÉ PAR AUTRUI.
TANT QU’IL SE CROIT
HEUREUX, IL NE REMET
PAS EN CAUSE
CE CONDITIONNEMENT.”

Bernard Werber, écrivain.

« Pour apprendre, notre cerveau fonctionne énormément par association. C'est un mécanisme très fort de la mémorisation, et donc de l'apprentissage. Tout au long de la vie, et surtout durant l'enfance, notre cerveau va procéder à des associations entre des situations, des informations, etc. Créant, ou renforçant des connexions entre les neurones, de façon spécifique. Cela parfois de manière consciente, et très souvent de manière inconsciente. »

THIBAUD DUMAS.

L'origine sociale des parents, leur niveau d'éducation, de curiosité, de passion, leur rapport au travail et aux technologies, voire leurs peurs ont un impact sur le développement de l'enfant.

Selon notre classe sociale, il sera plus ou moins long de comprendre les codes sociaux, d'assimiler le vocabulaire pour suivre des cours à l'école par exemple, quand d'autres enfants auront incorporé ces codes sans en avoir conscience. Ainsi, les enfants grandissant avec des parents professeurs seront plus familiers des livres.

L'éducation scolaire renforce elle aussi ces phénomènes de conditionnement. À l'école, on encourage les bonnes notes, les bonnes attitudes mais on laisse peu de place à l'erreur.

SELON L'OCDE,
IL FAUT **SIX GÉNÉRATIONS**
POUR QU'UNE FAMILLE
PAUVRE ATTEIGNE
LE REVENU MOYEN.

*Source : Organisation de coopération
et de développement économiques.*

Et vous ?

- Quel est le niveau de formation de vos parents ? Quel est le vôtre ?
- En quoi votre vie (études/hobbies) ressemble-t-elle à celle de vos parents proches ou éloignés ?
- De quoi votre mère et votre père ont-ils peur dans la vie ? Et vous ?
- Comment se matérialise la protection que vous apporte vos parents ? Est-elle psychologique ? Affective ? Financière ?
- Êtes-vous dans le rejet de votre éducation ou dans l'acceptation de la transmission ?
- Quel est le rapport à l'échec de vos parents ? Est-il proche du vôtre ?
- De quoi se compose votre zone de confort ? (Qu'est-ce qui vous fait penser que vous êtes en sécurité dans la vie ?)

Les avantages du conditionnement

« Lorsque vous parlez, êtes-vous en train de réfléchir à chaque contraction de vos cordes vocales et au contrôle du flux d'air dans votre larynx ? Calculez-vous les forces, angles, distances, tensions et autres formules de physique pour vous mouvoir dans l'espace lorsque vous marchez ? Non, bien sûr. Tout ceci est inconscient. D'ailleurs, notre cerveau non plus ne procède pas à tous ces calculs dignes des plus grands scientifiques. En effet, il procède le plus souvent par automatisme ! »

THIBAUD DUMAS.

Le conditionnement n'est pas nécessairement négatif en soi, il comporte aussi des avantages.

Il favorise la prise de décisions rapide. Il nous aide à être accepté par un groupe ou à faciliter la vie puisque pour appliquer une règle transmise par son environnement, il faudra la répéter ou l'exécuter sans nécessairement la remettre en cause. Par exemple, si nous sommes attaqués dans la rue, nos réflexes de survie (conditionnement) vont nous permettre de réagir rapidement

sans réfléchir pour prendre la fuite. Dans le monde professionnel, les protocoles de sécurité sur des sites industriels ou les chantiers en construction sont conçus pour que les employés se souviennent des procédures du port du casque et de chaussures adaptées. Là encore, l'objectif de ce conditionnement est de nous protéger sans que nous ayons à réfléchir au comment et au pourquoi. Nos employeurs veulent déclencher en nous des automatismes lorsque nous sommes dans des zones à fort danger.

Nos automatismes, nos habitudes et nos croyances forment un endroit où l'on se sent à l'aise : **la zone de confort**. Nous aimons cette zone car elle n'est pas stressante.

Pourquoi vouloir explorer des zones de vie où nous pourrions avoir un risque de nous tromper, de nous faire mal ?

Beaucoup d'individus vivent difficilement l'échec d'une mauvaise décision. Prendre une décision seul n'est pas évident quand nos parents nous ont habitués à donner leur avis. Ils ont investi du temps, de l'amour, nous ont logés, nourris, habillés. Il est peut-être difficile de ne pas prêter une oreille à leurs conseils, de prendre du recul... C'est une forme de contrat moral inconscient.



À RETENIR

Notre environnement social a un impact considérable sur nos schémas de pensée. Comme notre conditionnement est plus ou moins inconscient, il est difficile de nous en détacher. Il faut réapprendre à observer, arrêter l'autopilote et questionner notre environnement, nos parents, l'école et l'entreprise sur leur capacité à nous accompagner dans nos vies au quotidien.

Nous passons notre vie à satisfaire des besoins

En cherchant de la nourriture, des habits, des amis, de l'argent, nous souhaitons répondre à des besoins que le psychologue américain Maslow (1908-1970) a répertoriés dans sa célèbre pyramide en 1954. Selon lui, les motivations d'une personne résultent de l'insatisfaction de certains de ses besoins. Ainsi, nous ne pouvons agir sur les motivations d'une personne qu'à la condition que ses motivations primaires soient satisfaites.

Il y a donc des besoins physiologiques, de sécurité, d'appartenance, d'estime de soi, d'accomplissement. Au-delà de la variété des besoins, certains prennent du temps pour se réaliser.



LA PYRAMIDE DES BESOINS DE MASLOW

Maslow propose de donner une vision du « Quoi ? » (nos besoins) : que souhaite-t-on satisfaire ? Quelles sont nos

motivations pour satisfaire nos besoins ? Mon guide, quant à lui, se veut très pragmatique en répondant précisément au « Comment ? ». Lina, Pauline et Lucas, eux, ont des besoins concrets. Lina cherche un job qui ne soit pas simplement alimentaire (si c'était le cas, elle serait au premier niveau de la pyramide). Elle se situe donc aux niveaux 2 et 3, voire 4 de la pyramide. Pauline et Lucas souhaitent combler à court terme le besoin 2 ; à long terme, le besoin 5.

Quand j'étais plus jeune et en bas de la pyramide, je ne savais pas qu'il existait un besoin de s'accomplir, je ne connaissais pas la notion de « quête de sens ». Pouvoir manger, financer mes études et payer mon loyer était le plus important. Avec le temps, mon attention et mes besoins ont changé, et heureusement, car il n'y a de besoin de s'accomplir que si les besoins physiologiques sont comblés.

Et vous ?

- Que vous manque-t-il pour combler chaque étage de la pyramide ?
- Est-ce que ce sont des besoins primaires ou secondaires ?
- Avez-vous des besoins à court, moyen, long terme ?
- Avez-vous un plan et une stratégie pour les satisfaire ?
- Mettez-vous la même énergie sur chacun de vos besoins ?
- Qu'est-ce qui vous permet de dire que certains d'entre eux sont atteints ?
- Pensez-vous que l'atteinte de ces besoins soit durable ?

Dans nos vies digitales, nous pouvons en trois clics chercher un appartement, réserver une voiture et même rencontrer un ou une partenaire sur un site de rencontres.

Internet a facilité le travail de nos recherches en offrant des résultats rapides. L'accès aux informations est devenu illimité et globalement gratuit, ce qui stimule potentiellement davantage de besoins et peut faire naître des frustrations lorsqu'ils ne sont pas satisfaits.



AMOUR

Travail

Actualité

tuto

Sorties

VACANCES

Bourse

Définitions

Internet

Et vous ?

- Quelle a été votre dernière recherche importante en ligne ?
- Pourquoi recherchez-vous cela ? Est-ce pour satisfaire un besoin primaire ?
- Combien de temps passez-vous à rechercher cette chose ?
- Qu'est-ce qui vous permet de dire que ce résultat est le bon pour vous ? À court, moyen et long terme ?
- Vos dernières recherches ont-elles pleinement satisfait vos besoins ?
- Comment évaluez-vous la qualité de votre recherche ?

À RETENIR

Grâce à la pyramide de Maslow, nos besoins peuvent être classifiés. Si nous prenons le temps de les référencer, nous pouvons dessiner un parcours de vie et une stratégie pour les satisfaire.

LE CONDITIONNEMENT DIGITAL

Faites-vous davantage confiance aux résultats exposés sur Internet ou aux conseils prodigués par un expert ? Pourquoi ? Internet façonne de plus en plus nos vies, nos réflexes et nos modes de pensée. Puisqu'on y passe de plus en plus de temps, il devient l'extension de nos réflexions, pour renforcer l'idée d'appartenance à un groupe, pour booster notre confiance, prendre des décisions, se cultiver, etc. Au vu de certaines statistiques, nous pouvons avoir le vertige !

Focalisons-nous sur les sujets à forte valeur ajoutée, ne nous laissons plus aspirer par la déferlante d'images et de contenus marketing. Interrogeons-nous sur les informations présentées et leurs sources : quelles sont les convictions politiques de l'auteur, la nature de son approche ? L'erreur serait de limiter sa notoriété et sa légitimité à son nombre d'abonnés...

Notre profil sur les réseaux professionnels doit également disposer des mots-clés pour être lu par les robots et capter l'attention de recruteurs. Si la rédaction d'un CV prend du temps, l'avis d'un recruteur se fait en revanche en 2 minutes, alors allons droit au but !

LE PREMIER RECRUTEUR
AU MONDE EST UN
ALGORITHME QUI LIT
ET RÉFÉRENCE LES CV.
6 SECONDES EST LE TEMPS
PASSÉ PAR UN RECRUTEUR
SUR CHACUN D'EUX*.

**Selon le cabinet de recrutement The Ladders.*

Et vous, côté Internet ?

- Combien de temps passez-vous sur Internet ?
- Est-ce à des fins professionnelles ou de développement personnel ?
- Contrôlez-vous votre image digitale ?
- Avez-vous conscience de l'importance de votre présence sur Internet pour des opportunités professionnelles ?
- Avez-vous conscience de l'importance des mots-clés ?

Et côté détox ?

- Arrivez-vous à programmer des périodes de détox numérique pendant les vacances ?
- Combien de temps arrivez-vous à vous passer d'Internet et des réseaux sociaux ?
- Quels bénéfices y trouvez-vous ?
- Avez-vous mis en place une utilisation raisonnée et intelligente d'Internet ?

UN FRANÇAIS PASSE PRESQUE **6 HEURES**
PAR JOUR SUR SON PORTABLE.
59% DES FRANÇAIS CONSULTENT
LEUR PORTABLE DANS L'HEURE
QUI SUIT LEUR RÉVEIL.
PRESQUE **1 FRANÇAIS SALARIÉ SUR 2**
SERAIT VICTIME DE SURCHARGE
INFORMATIONNELLE (INFOBÉSITÉ).
57% DES FRANÇAIS SE DISENT
INCAPABLES DE PASSER UNE HEURE SANS
CONSULTER LEUR SMARTPHONE.*

**Sources : Thibaud Dumas, Détox digitale, décrochez de vos écrans !, Mango, 2019 / étude Deloitte, 2015 / We are social, 2015 / étude OnePoll pour Mindjet, 2012 / étude Ifop, 2013.*

Le monde de plus en complexe à comprendre

Nous vivons dans un monde complexe où l'information circule plus vite qu'auparavant, au risque d'être erronée. Ce monde que l'on appelle « VUCA » (de l'acronyme anglais Volatility, Uncertainty, Complexity et Ambiguity) est **Volatil, Incertain, Complexe et Ambigu**.

L'appellation VUCA a été popularisée en 1998 par le colonel Stephen J. Gerras dans son ouvrage *Strategic Leadership Primer*. C'est une grille de lecture des transformations de notre monde sur le plan environnemental, économique, sociétal et technologique. Notre monde est devenu complexe à lire en raison des nombreuses ruptures qui s'y produisent d'une manière rapide, inattendue, insolite et qui ont un impact dans notre quotidien. Dans un monde VUCA, le premier logeur de la planète s'appelle Airbnb et pourtant, l'entreprise américaine ne possède aucune chambre ! Les chauffeurs et livreurs ont pour patrons des algorithmes. Uber est une société de transport de taxis sans aucun taxi ! Nous pouvons utiliser des cryptomonnaies pour effectuer des règlements en outrepassant tous les systèmes bancaires...



Enfin, nos smartphones en savent plus sur nos parents, notre famille, notre entourage proche que nous-mêmes...

Ce monde n'est pas sans conséquences pour les individus. Le nombre de dépressions liées à l'usage des réseaux sociaux est en constante augmentation. Entre insatisfaction chronique, anxiété

de l'avenir, quête de sens, pessimisme ambiant, *fake news*, il semble de plus en plus complexe de reprendre la main...

À qui la faute ? à nos parents, à Internet, à cette école de commerce qui n'a pas répondu à nos besoins ? à nos fréquentations ? à l'humanité ? Aux politiques ? Ou au système ?

À RETENIR

Restons alerte dans un monde mouvant.



SE RÉINVENTER !

Avec l'explosion du digital, de l'accessibilité des informations, de la compétition croissante sur les postes, notre parcours professionnel a changé radicalement.

Management trop agressif, impossibilité de progresser dans l'entreprise, *bullshit job* (prise de conscience du manque d'intérêt pour le poste), les phases de quête de sens peuvent jalonner notre parcours. Il va falloir se réinventer !

Les étudiants d'aujourd'hui seront passés par 8 à 10 emplois lorsqu'ils auront 38 ans.*

50 % des jobs de 2050 n'existent pas encore et la durée d'une compétence est de 2 ans en 2020.

Le travail en freelance prendra le dessus sur le travail traditionnel d'ici 2040 aux États-Unis.**

**STATISTIQUE DU BUREAU DU TRAVAIL AMÉRICAIN,
REPRODUITE DANS LE FIGARO EN 2017.*

***ÉTUDE DE LA FONDATION KAUFFMAN
ET L'INSTITUT ROOSEVELT.*



Le schéma de carrière linéaire (diplôme nous sécurisant à vie et travail dans la même entreprise permettant de financer nos projets et nos retraites) n'est plus valable aujourd'hui...

Dans cette nouvelle réalité, un diplôme n'est plus nécessairement la garantie d'un travail. On peut multiplier et cumuler les missions, construire des mini-retraites, travailler en freelance, etc.

Ainsi, comment fait-on pour naviguer dans ce nouveau monde ?

Et vous ?

- Souhaitez-vous être l'auteur de votre propre histoire ?
- Quelle est l'influence de vos schémas de pensée sur vos décisions et votre vision du monde ?

À l'époque

Retraite



travail



éducation

Aujourd'hui

Retraite



Cumul de missions payantes ou gratuites

Indépendant à son compte



Période de chômage



Salariat en entreprise



exploration



éducation



SOURCE : « THE CORPORATE IMPLICATIONS OF LONGER LIVES », PAR L. GRATTON, IN SLOAN MANAGEMENT REVIEW, MIT, PRINTEMPS 2017.

RÉAPPRENDRE À OBSERVER LE MONDE

Développons notre curiosité, celle que nous avons étant petit. Observons différemment les situations, qu'elles soient positives ou négatives. L'échec est un des plus puissants facteurs de développement. Sortir de sa zone de confort est une manière de sortir de notre conditionnement social, digital et culturel.

Pour pouvoir explorer notre monde, comprendre ce que nous voulons faire et identifier des opportunités de développement personnel ou professionnelles, il va falloir tester et donc échouer. Tester plus vite et plus souvent que vous ne le pensez, tout en restant positif. Se servir de l'échec en transformant la frustration en moteur pour progresser.

Quand Lina échoue à plusieurs entretiens ou quand Lucas ne trouve pas de logement, leur premier réflexe est de penser que tout va mal. Nous avons tous tendance à considérer un peu vite : « Je suis nul », « Je n'arrive pas à réussir mes entretiens »...



SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT EST UNE MANIÈRE
DE SORTIR DE NOTRE CONDITIONNEMENT SOCIAL,
DIGITAL ET CULTUREL.

Pour ne plus agir de manière systématique et non réfléchi, ne prenons plus nos phases d'exploration pour acquises. Soyons attentif aux étapes qui composent ce que nous souhaitons atteindre :

- Étape 1. Je dois faire ceci...
- Étape 2. Je dois faire cela...
- Étape 3. ...

Lorsque Lina recherche son job idéal sur Internet, elle effectue toujours les mêmes étapes.

- Étape 1. Elle va sur LinkedIn ou Monster.
- Étape 2. Elle contacte ou on la contacte.
- Étape 3. Elle passe un entretien.
- Étape 4. Elle n'est pas retenue.

D'où vient le problème ? Est-ce à l'étape 1 sur Internet ? Est-ce que Lina a bien répertorié le top 5 des meilleures entreprises au monde ? Identifié les entreprises à taille humaine qu'elle souhaite approcher ? A-t-elle pris le temps de lire les compétences nécessaires pour la mission et de se former ? Utilise-t-elle le même langage, les mêmes codes et mots clés sur son CV que dans l'annonce ?

À l'étape 2, sait-elle mener un entretien à distance si on la contacte ? Poser les questions qui lui permettront de se distinguer et de convaincre son interlocuteur ?

À l'étape 3, son secteur étant compétitif, la seule solution pour elle est d'être la meilleure. A-t-elle conscience qu'elle doit impressionner en une heure chrono ? Sait-elle s'organiser pour se présenter, poser des questions, montrer ses compétences, conclure et proposer une prochaine étape au recruteur ? Pourrait-elle prendre sur elle pour renforcer son expérience ou diminuer ses attentes salariales ?

À l'étape 4, dispose-t-elle de plusieurs offres sur la table pour savoir si elle fait le bon choix ?

Et vous ?

- Avez-vous remarqué que des éléments se répètent lors de vos recherches ?
- Qu'est-ce qui vous freine : vos peurs, vos croyances, votre méthode, vos compétences, votre état d'âme, la complexité de la recherche ?

*« Les gens qui veulent fortement une chose
sont presque toujours bien servis par le hasard. »*

HONORÉ DE BALZAC.

SE REMETTRE EN QUESTION

Utilisons le pouvoir du « Et si... » pour découvrir les solutions permettant de contourner un obstacle. Après l'échec d'un entretien : « Et si je changeais la manière de me présenter ? Et si je n'avais pas vu certains signaux ou étapes ? Et si je me préparais différemment ? Et si j'écoutais plus ? Et si je demandais des *feedbacks* ? »

J'ai longtemps utilisé le « Et si... » lors de mes expériences professionnelles. Le plus puissant étant « Et si c'était possible ! » (« Et si je pouvais apprendre l'anglais, quitter mon entreprise, créer mon business... Et si je pouvais être indépendant, à quoi ressembleraient ma vie, ma journée, mon salaire, mes amis ? »)

Par exemple, beaucoup de mes camarades éprouvaient des difficultés pour trouver un stage très peu rémunéré. Après avoir essuyé un nombre astronomique de refus ou d'absences de réponses, j'ai demandé à devenir trésorier dans une association locale même si je n'avais aucune idée de la mission ! Quelques années plus tard, je travaillais pour un des leaders américains les plus innovants en trésorerie, un poste pour le moins stratégique dans les grandes entreprises !



PRENONS CONSCIENCE DE NOTRE CAPACITÉ
À SUPPORTER L'ÉCHEC.

Dans le monde des affaires, Jack Ma, le fondateur d'Alibaba, un acteur mondial chinois du commerce en ligne, est connu pour être un des hommes les plus riches au monde. Et pourtant, de nombreux jobs (notamment dans la chaîne de *fast-food* KFC) et programmes d'écoles (Harvard, où il a tenté de rentrer à plusieurs reprises) lui ont été refusés.

Lorsque nous sommes en dehors de notre zone de confort, nos émotions sont plus intenses (estime de soi, confiance, résilience, dégoût, honte, etc.). Le mode de survie s'enclenche pour nous permettre de nous adapter aux surprises et aux incertitudes.

Prenons conscience de notre rapport à supporter l'échec. Observons ces étapes comme un véritable moyen d'introspection et allons de l'avant au lieu de les rejeter. Comprendons ce qu'il nous manque pour améliorer par la suite nos schémas de pensée.

“REGARDEZ
LES SITUATIONS SOUS
TOUS LES ANGLES,
ET VOUS DEVIENDREZ
PLUS OUVERTS.”

Le Dalai-Lama.

LA MÉDITATION COMME OUTIL DE DÉCONDITIONNEMENT

Au lieu de douter d'elle, Lina pourrait méditer, c'est-à-dire, prendre 10 minutes pour faire le vide et se concentrer sur sa respiration.

La méditation de pleine conscience ou *mindfulness* est l'aptitude à se concentrer sur les éléments qui composent l'instant présent : notre respiration, les odeurs, les pensées, sans émettre de jugement ou d'analyses. L'objectif est d'améliorer notre bien-être, réduire le stress, stimuler notre cerveau.

J'ai interrogé Holly Niemela, pionnière et experte en pleine conscience depuis 2000. Holly est certifiée du programme Search Inside Yourself développé par Google, elle intervient en entreprise, auprès des particuliers et des institutions comme à l'Assemblée nationale et à l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Voici ses propos :

« Un monde complexe requiert clarté intérieure et simplicité. Mon conseil le plus précieux est simplement de retenir deux mots : présence et conscience. Ces deux mots agissent comme des leviers pour le corps et l'esprit, nous sommes ainsi mieux équipés pour manoeuvrer la vie. Nos sentiments, nos actions et nos pensées peuvent facilement être mis en échec si on ne s'interroge pas : "Est-ce que je ressens pleinement mon corps et mes émotions en ce moment ? Est-ce que je respecte bien mes valeurs, mes besoins et mes objectifs ? [...] Il faut devenir un observateur de soi, neutre et calme. C'est une compétence qui vous servira toute la vie. »

J'invite Lina à prendre du temps pour elle car encaisser les échecs est éprouvant, à réfléchir, faire du sport, méditer pour absorber son anxiété. Elle pourra chasser ses mauvaises pensées, se ressourcer et ainsi, après avoir trouvé l'idée motivant ses choix professionnels, repartir à l'attaque du marché.

“MÉDITEZ
ET VOUS
COMPRENDREZ.”

Proverbe oriental.

LE VOYAGE POUR SE LIBÉRER DE SES LIMITES

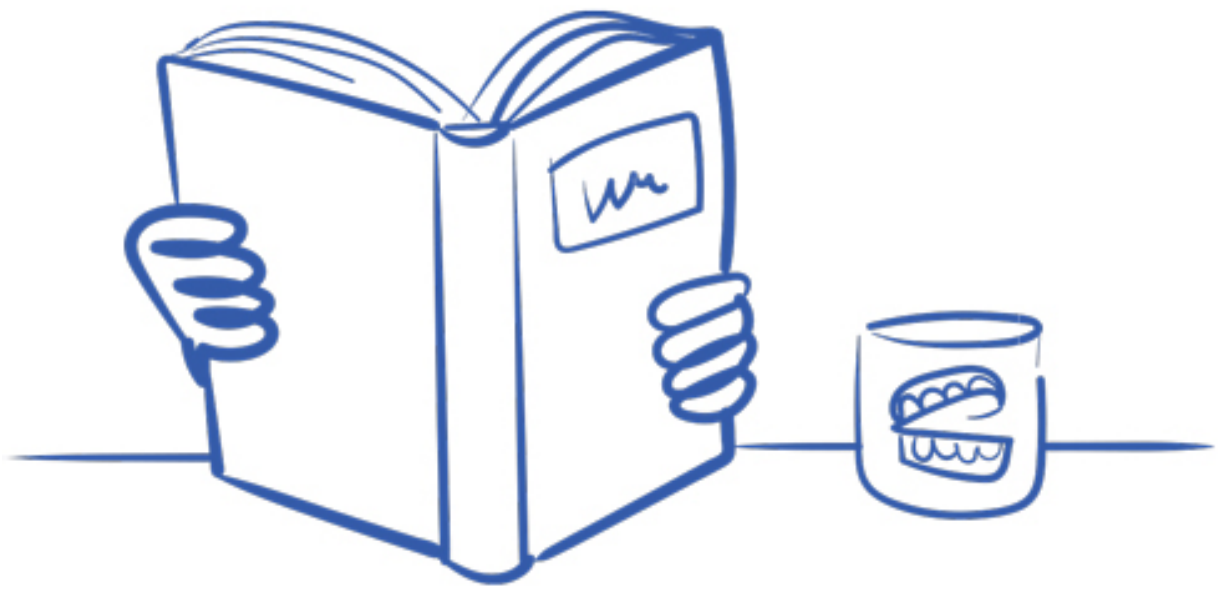
Les voyages sont de formidables occasions de découvrir nos conditionnements et de sortir de notre zone de confort, de notre train-train quotidien. Plus particulièrement lorsque nous vivons, travaillons et parlons avec des locaux.

Lorsque l'on découvre d'autres quartiers, villes ou régions de France, on peut déjà observer quelques manifestations du conditionnement et du « Et si... ». Inutile d'aller très loin en Thaïlande, on peut aller à différents endroits d'Île-de-France, à Neuilly-sur-Seine (92), dans le 8^e arrondissement de Paris, à Cergy (95) ou à Saint-Denis (93) pour constater que les codes socio-économiques sont très différents.

Mais le voyage à l'étranger est encore plus significatif. Ainsi, lors de mes études en économie à l'université d'Oslo en Norvège, pourtant un pays européen, j'ai découvert un peuple fascinant, tant dans son rapport étroit à la nature que dans son style de vie. Imaginons un instant quitter notre bureau à 15 heures (impossible en France sans le fameux « Tu as pris ton après-midi ! »)... En Norvège, la journée de travail commence à 8 heures et se termine à 15 heures, ainsi l'après-midi et la soirée peuvent être dédiés à l'éducation des enfants et au sport. C'est partir à 19 heures qui serait anormal !

En Chine, à Shanghai où j'ai travaillé, il ne faut jamais perdre la face, ne jamais s'énerver afin d'éviter le conflit lors d'un incident, d'un désaccord ou d'un accident par exemple.

Enfin, comme j'ai pu le constater lors de mon séjour, les universités canadiennes sont très fréquentées par les seniors... Et pourquoi ne pourrait-on pas apprendre toute la vie ?





SEPT QUESTIONS À SE POSER : QUI ? QUOI ? OÙ ? COMMENT ? POURQUOI ? QUAND ? COMBIEN ?

Depuis l'Antiquité, notamment avec le philosophe Socrate, on connaît l'approche par questionnements. Celle-ci n'est pas nouvelle ! Plus récemment, le conférencier britannique Simon Sinek a proposé son approche « *Start with why* » : « Les gens n'achètent pas ce que tu fais mais pourquoi tu le fais. »

Si le *why* est important, les autres questionnements le sont tout autant : il faut interroger le monde sous plusieurs angles pour en percevoir la richesse. Arrêtons de nous reposer sur les parents, les amis ou notre entourage. Explorons par nous-même et responsabilisons-nous. Servons-nous de la pyramide des besoins de Maslow ([voir ici](#)) pour identifier plus précisément ce que nous souhaitons faire dans la vie pour chacun de nos besoins. Ce travail de recherche sera difficile et imprécis au départ, comme pour l'artiste : il place d'abord les grands éléments d'ensemble de son tableau puis il glisse son génie avec précision dans chaque recoin. Le résultat final est magnifique et les formes deviennent évidentes !

Lucas pourrait se demander : Quel est le style d'investisseur que je souhaite être ? Pourquoi investir, qu'est-ce qui me motive, quels sont mes vœux ?

À partir de sa réponse, il devra chercher avec qui, comment, quand et où il pourra avancer. Il prendra en fonction la formation adaptée.

Beaucoup d'entre nous souhaiteraient avoir un job idéal. Mais qu'est-ce que cela signifie concrètement ([voir ici](#)) ? Savons-nous formuler précisément ce que nous cherchons à satisfaire ? Il y a souvent un écart entre ce que nous avons imaginé du monde et la réalité qui peut être crue, limitée ou au contraire remplie d'opportunités.

Et vous ?

- Qui seraient vos collègues ou partenaires dans un job idéal ?
- Quel serait l'intitulé du poste, comment pourrait-il se traduire ?
Quelle serait précisément, ligne par ligne, la mission de ce travail ?
- Où se situerait-il ? À quoi ressembleraient les horaires ?
- Serait-il le même d'année en année ? Est-ce qu'un job idéal aujourd'hui le sera toujours lorsque vous aurez une famille ?

À RETENIR

Apprenons à formuler précisément nos souhaits (les livres de développement personnel utilisent le terme d'« intention »), pour être plus efficace mais aussi pour rester concentré sur nos objectifs sans succomber aux sollicitations environnantes.



SOYONS PLUS VIGILANT GRÂCE À L'ÉCOUTE ACTIVE

« Habitue-toi à être attentif à ce qu'un autre dit, et autant que possible entre dans l'âme de celui qui parle. »

MARC AURÈLE, PENSÉES POUR MOI-MÊME.

L'écoute active permet de sonder notre interlocuteur et d'améliorer notre interaction avec lui. Si un recruteur nous appelle pour une opportunité de travail, au lieu de nous présenter longuement, prenons quelques secondes pour le remercier, puis retournons la situation et demandons-lui, pour la curiosité, sur quel réseau social il nous a trouvé, ce qu'il a apprécié sur notre CV et pourquoi, où il en est de sa sélection de candidats...

Prenez l'habitude de poser des questions, c'est plus ou moins facile selon sa personnalité – plus ardu pour les timides ! –, mais ne sous-estimez pas cette étape. Les réponses collectées permettent de gagner en crédibilité et en visibilité.

À la fin d'un stage, demandez une lettre de recommandation ; si vous êtes intervenu chez un client, demandez un retour oral, voire écrit s'il permet de promouvoir davantage vos services.

En tant que futur investisseur, Lucas devrait interroger un agent immobilier pour comprendre quels sont les éléments fondamentaux qui différencient plusieurs locataires (quel âge ont-ils, sont-ils de la région ?).

Grâce à cette écoute active, j'ai découvert que la structure d'un e-mail, la précision de la formulation d'une demande et la qualité de la syntaxe peuvent favoriser l'acceptation d'un dossier bancaire, d'un entretien, la vente de produits et de services. L'utilisation régulière des réponses aux questions que je posais m'a permis de construire un discours pertinent et, surtout, sortant du lot, d'être capable de capter l'attention de mes contacts.

À RETENIR

Profitez de chaque interaction avec les autres pour affiner vos besoins. N'hésitez jamais à demander des retours. L'objectif est simple : disposer d'un maximum d'informations pour structurer et armer plus efficacement vos prochaines formulations.

CULTIVONS L'APPRENTISSAGE CONTINU

« L'homme ordinaire est exigeant avec les autres. L'homme exceptionnel est exigeant avec lui-même. »

MARC AURÈLE, PENSÉES POUR MOI-MÊME.

L'explosion des ouvrages en développement personnel traduit une véritable volonté de progresser sur le plan humain et spirituel. L'excellence n'est pas liée à la perfection mais à une soif d'apprendre.

Instaurons une routine mensuelle dans laquelle nous accordons du temps, une heure consacrée à la lecture d'un sujet relatif à notre projet par exemple. Soyons exigeant dans ce que nous souhaitons faire, et cherchons le meilleur. Cela nous permettra de maîtriser les tenants et aboutissants des informations relatives à notre projet et d'être plus serein dans nos décisions.

Le croisement des informations et des sources des articles améliorera notre discernement vis-à-vis des *fake news*.

En France, le culte dédié au classement des écoles de commerce n'est plus à présenter, tout comme les grilles des salaires associées aux diplômes. Si hier la provenance de notre diplôme pouvait nous distinguer, beaucoup de recruteurs recherchent désormais ce que l'on appelle des *soft skills* (compétences telles que la curiosité, le sens de l'écoute, la capacité à apprendre et à se remettre en question), contrairement aux *hard skills* (les compétences techniques).

Cultiver l'excellence dans l'apprentissage, c'est aussi varier les domaines de compétences. L'auto-éducation est actuellement en plein essor, comme en témoignent les tutoriels gratuits et les certifications payantes en ligne. Les compétences apprises en ligne peuvent être utiles dans des situations de vie personnelle et professionnelle.

Quand j'étais plus jeune, j'étais agent d'entretien spécialisé en zone sale d'une blanchisserie dans un hôpital gériatrique. Certains collègues me disaient que personne ne voulait faire ce travail et surtout que j'en faisais trop. Mais c'était pour cela que j'avais été embauché, et je n'étais payé qu'au smic... Grâce à cette volonté de bien faire, j'ai appris des techniques pour nettoyer efficacement, j'ai même amélioré certaines étapes de contrôle du processus, ce qui m'a valu les félicitations de ma manager. À la suite de cette expérience, je suis reparti avec une petite somme d'argent, certes, mais une belle recommandation, de la reconnaissance et le sentiment d'avoir appris. Ma manager, qui avait des difficultés à écrire et que j'aidais dans certaines de ses tâches, était étonnée de me voir agir ainsi. Elle était aussi exigeante envers elle-même et source d'inspiration pour moi.

Par la suite, j'ai travaillé à la cuisine de ce même hôpital. C'était une belle évolution. Puis en intérim dans les cabines de peinture d'une chaîne automobile. J'ai ainsi appris de nouvelles compétences. Chaque situation est source d'apprentissage, quels que soient le métier, la tâche. Pour moi, c'est cela l'apprentissage continu : faire de son mieux pour progresser.

Et vous ?

- Êtes-vous conscient de vos phases d'apprentissage dans votre parcours de vie ?
- Les acceptez-vous comme un moyen d'explorer le monde et vous-même ?
- Comment vous formez-vous continuellement (livre, vidéo/tuto, stage...) ?
- Aimez-vous apprendre ? Vous en donnez-vous les moyens ?
- Avez-vous passé une certification pour valider l'acquisition de compétences ? À quelle fréquence les réactualisez-vous ?
- Cultivez-vous l'excellence ?

UN BRIN DE FOLIE !

Même s'il est possible d'approcher la vie d'une manière logique et cartésienne, explorons d'autres modèles de pensées. Beaucoup d'ouvrages en développement personnel sont consacrés à l'intuition dans la vie, à la spiritualité, à l'astrologie, au rêve. Personnellement, je crois aux énergies.

Chercher la logique est un automatisme de la pensée humaine. Dans un monde instable, la cohérence est félicitée. Dans le développement personnel, la loi d'attraction est un concept où l'on visualise son succès professionnel et privé. Plus cette visualisation est précise et intense, plus elle se réalisera, plus nous attirerons ce que nous avons imaginé. Dans l'ouvrage *Le Secret* (2008), Rhonda Byrne nous apprend à attirer l'abondance en y pensant fort. Certains proposent même de faire ce travail dans nos rêves.

Stéphane Yaïch est un chasseur de stress, sophrologue, coach et formateur de « bien vivre » au travail. Il est l'auteur de *Pro en Gestion du stress* aux éditions Vuibert (2019). Stéphane est aussi adepte de la **loi d'attraction** ([voir ici](#)). Par exemple, il ne prospecte pas pour développer son entreprise, les contacts viennent à lui. Voici la retranscription de nos échanges :

« *Quel est ton avis sur le déconditionnement de nos pensées ?*

– *C'est contester ses pensées et ses croyances et ouvrir sa conscience à un monde où tout est possible.*

– *Peux-tu donner un avantage et un inconvénient du conditionnement ?*

– *Vous êtes le scénariste et l'acteur du film de votre vie. Vous préférez vivre un film catastrophe ou une comédie romantique ?*

– *Aurais-tu une technique simple pour se déconditionner ?*

– *Récitez chaque jour en se levant "Chaque jour, à chaque instant, à tous points de vue, j'obtiens tout ce que je veux". Lorsqu'une pensée négative se présente, annulez-la. Le négatif attire le négatif.»*

*« Je crois beaucoup en la chance.
D'ailleurs, je constate que plus je travaille
et plus la chance me sourit. »*

THOMAS JEFFERSON, 3^E PRÉSIDENT DES ÉTATS-UNIS.

L'excellence
n'est pas liée
à la perfection
mais à une soif
d'APPRENDRE.

Et vous ?

- Croyez-vous-en la spiritualité ?
- Qu'est-ce qui vous donne l'espoir d'avancer ?
- Pensez-vous qu'il existe des éléments paranormaux, des énergies auxquelles il est bon de croire ?

À RETENIR

Il n'existe pas de bonne ou de mauvaise manière de se déconditionner. C'est à nous d'explorer notre méthode. Chacun a sa part de compréhension et d'interprétation du monde, souvenons-nous simplement que si nous ne savons pas ce que nous recherchons, d'autres le sauront pour nous.



CHAQUE JOUR, À CHAQUE INSTANT, À TOUS POINTS
DE VUE, J'OBTIENS TOUT CE QUE JE VEUX.

REPLIR SES OBJECTIFS DE VIE

Maintenant que vous avez compris l'importance de nous déconditionner dans notre monde VUCA ([voir ici](#)) en prenant le temps de l'observer, d'être plus conscient, de mieux formuler nos besoins, de cultiver l'apprentissage continu et d'utiliser notre intuition, allons plus loin ensemble pour remplir vos objectifs de vie.



LES RECHERCHES SIMPLES VERSUS LES RECHERCHES COMPLEXES

Certains besoins sont plus importants et plus « structurants », d'autres sont plus difficiles à satisfaire... Il y a une corrélation entre la valeur de ce que l'on recherche, son prix ou l'importance de la décision, et le mécanisme de recherche que nous mettons en place. Par exemple, pour rechercher un appartement, nous allons mettre en place une démarche plus structurée que pour aller acheter une bouteille d'eau au supermarché.



● **Les recherches simples.** Pour satisfaire certains besoins primaires ; elles ont peu ou pas d'impact sur notre vie. Pour ce type de recherche, nous ne nous posons pas ou peu de questions. Notre inconscient, nos habitudes, nos réflexes, notre entourage ainsi que des avis en ligne peuvent nous aider à nous décider. En vacances, lorsque nous recherchons à boire quelque chose de frais, nous ne cherchons pas pendant des heures ! En revanche, si nous disposons d'argent, de temps et que notre déshydratation est supportable, nous allons envisager quelques options. Pourrions-nous nous souvenir du restaurant que nous avons testé la semaine passée ? Ce n'est pas certain, et même si c'était le cas, il est assez rare qu'un établissement nous marque à vie. Il existe de nombreux autres exemples de recherches qui ne sont pas fondamentales.

● **Les recherches complexes.** Dans d'autres cas, il semble que la démarche de recherche soit plus longue et plus préoccupante. Dans cette catégorie de recherche, nous ne voulons pas faire d'erreurs car les impacts en temps et en argent sont plus importants. De plus, nous sommes souvent biaisés par nos propres réflexes, habitudes inconscientes, pensées limitantes qui nous empêchent d'avancer.

Voici des exemples de recherches complexes :

- Trouver une école et le bon programme scolaire pour disposer de connaissances fondamentales avec idéalement de la notoriété pour valoriser notre diplôme.
- Trouver un stage qui peut conditionner le début de notre parcours professionnel.
- Trouver un travail qui est souvent notre première source financière.
- Trouver un logement principal à partir duquel nous organisons notre vie.
- Trouver des revenus complémentaires afin d'épargner ou de financer des projets ou préparer sa retraite
- Trouver un investissement afin de diversifier nos revenus.

- Trouver des clients pour un *business* et ainsi développer notre activité.

Nous pourrions ajouter trouver un partenaire, découvrir la spiritualité nous correspondant, etc.

Voici les cinq points communs aux recherches de Lina pour son travail, Lucas pour son logement, et Pauline pour ses clients :

- **Le temps** : Il est en général nécessaire de bien réfléchir avant de prendre une décision.

- **L'engagement** : Lorsque la décision est prise, l'engagement en temps et argent est plus important, l'impact à long terme est conséquent.

- **L'influence externe** : L'entourage joue un rôle majeur : moteur ou réfractaire à la décision.

- **La complexité** : Le nombre de critères de sélection est plus important.

- **L'expertise** : Les personnes qui réalisent la transaction ou l'opération (nous les appellerons « contacts » dans ce livre) sont expertes sur le sujet de votre recherche.

DÉCOMPOSER LES ÉTAPES DE RECHERCHES COMPLEXES

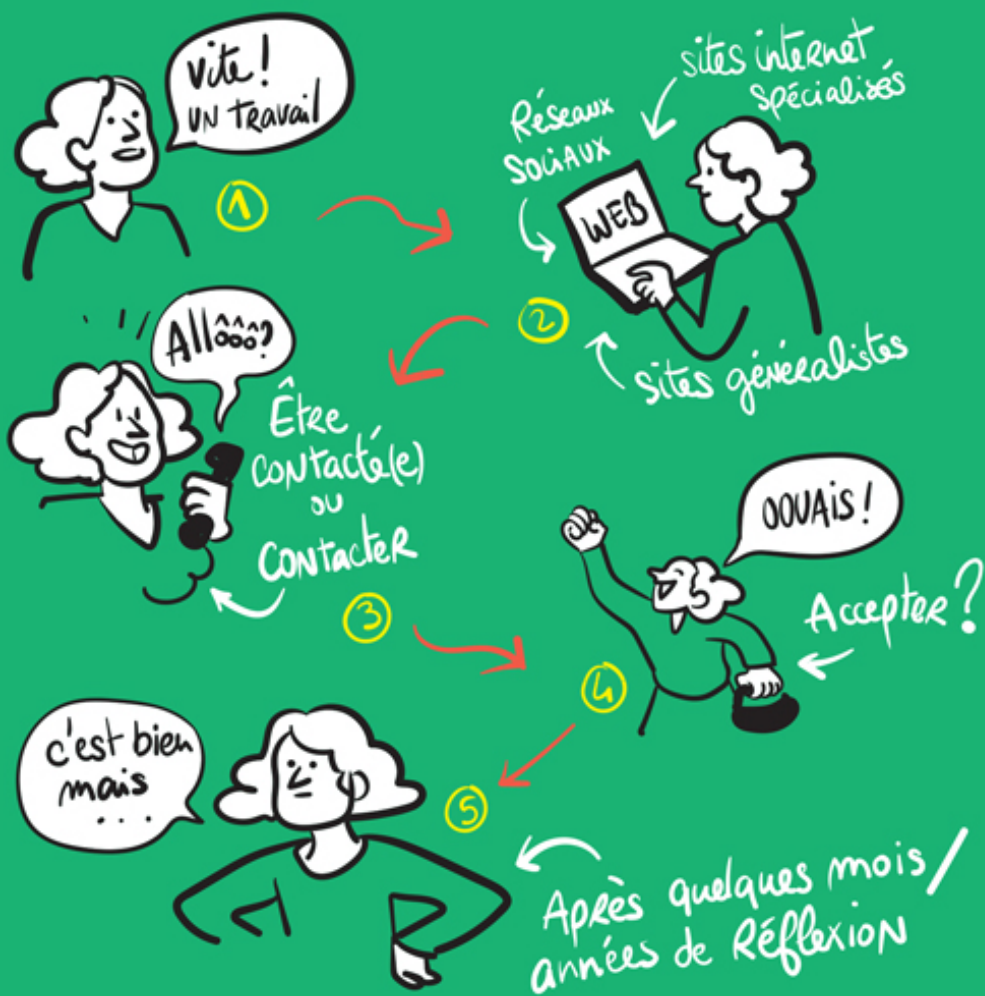
En observant, en écoutant et en décomposant les étapes de nos recherches, nous pouvons prendre conscience de notre conditionnement, de nos pensées limitantes. Pour cela, testons, recherchons, croisons les informations entre elles en ayant conscience que cela peut prendre du temps et de l'argent. Nous identifierons ainsi plus facilement les manipulations commerciales ou l'influence marketing.

Sur Internet, les besoins complexes semblent faciles à satisfaire. Pourquoi les résultats d'une recherche d'un restaurant pour manger et d'un appartement pour se loger sont présentés de la même manière (accessibles en trois clics) ? Comment se fait-il qu'il faille si peu de démarches dans ces deux cas, alors que les impacts sont plus grands ?



Les annonceurs veulent remplir leurs objectifs, non pas les nôtres ! C'est-à-dire attirer notre attention et nous faire utiliser nos réflexes et non notre pleine conscience. En utilisant notre conditionnement, nos réflexes appris et développés au fil de nos usages sur les nombreuses recherches simples.

LINA cherche un Job



Si vous ne précisez pas votre besoin, votre contact, lui, connaît sa cible et son besoin ! Il joue sur la valeur de sa proposition, le temps et vos émotions (voire votre insécurité financière) pour vous influencer à accepter sa proposition de court terme. Vous remplissez sans vous en rendre compte l'objectif du contact et non le vôtre. Le job idéal n'existe peut-être pas ! Alors prenez le temps de vous questionner. Réfléchissez à vos objectifs à moyen terme, cela vous permettra d'apprécier et de trouver un sens à ce que vous faites.

Étape 1

Lucas cherche un logement idéal. Sur Internet, il exprime plus ou moins précisément ce qu'il recherche grâce à différents critères.

À NOTER

Même si nous avons une idée précise de ce que nous souhaitons (ce qui est une chance !), il est souvent rare qu'existe sur le marché une offre y correspondant parfaitement. Nous sous-estimons la concurrence. Peu de locataires s'imaginent que pour un même logement, une agence immobilière reçoit en moyenne plus d'une trentaine de candidats. Rechercher un bien (notamment sur Paris) nécessite une bonne méthodologie !

Étape 2

Sur Internet, il est aisé de déposer une demande de logement, de consulter les sites dédiés, comme SeLoger par exemple. Si la demande est traitée positivement, une visite est organisée.

VISITE



UNE AGENCE
IMMOBILIÈRE REÇOIT
EN MOYENNE
30 CANDIDATURES
PAR BIEN.



Étapes 3 et 4

Lucas finit par choisir un logement en pensant remplir ses objectifs.

À SAVOIR

Il y a souvent une corrélation entre votre argent et le temps passé à rechercher et prendre votre décision.

Étape 5

Après quelque temps, la sensation d'être passé à côté d'une opportunité est fréquente...

Dans la plupart des cas, sans méthode et prise de conscience, nous remplissons simplement l'objectif de notre contact.

À RETENIR

Réenvisager, réfléchir de manière différente à ses recherches structurantes permet d'identifier ses choix prioritaires et donc de mieux décider. Il ne s'agit pas d'une course contre la montre mais de préparer son parcours de vie.

POURQUOI REMPLISSONS-NOUS SOUVENT LES OBJECTIFS DES AUTRES ?

- Il est très rare de **savoir précisément ce que l'on veut faire** et ce que le marché offre réellement.

- Dans le cadre d'une recherche professionnelle, le recruteur dispose d'une offre d'emploi très précise, **fruit d'un consensus interne** de l'entreprise, et d'un budget associé, correspondant à notre salaire. Il sait combien de postes sont à pourvoir.

- **Nous n'avons pas assez cherché, testé.** Afin de prendre des bonnes décisions, il nous faudrait avoir des alternatives (3, 4, 5 propositions similaires), pour faire notre choix d'une manière pleinement satisfaisante.

- Notre contact dispose d'un système de présélection lui permettant de comparer les candidats entre eux. Il peut **jouer sur nos biais cognitifs, réflexes, habitudes** pour faire pencher la balance de son côté.

- Nous ne savons sûrement pas dire « **NON** » !

Et vous ?

- Qu'en est-il de vos objectifs réels sur le marché du travail ? Avez-vous une idée de votre valeur ?

- Disposez-vous de critères d'entreprise précis et réalistes ?

ET SI... LES RECHERCHES COMPLEXES SE RESSEMBLAIENT ?

Étape 1

Nous formulons notre besoin et commençons à explorer le terrain.

Nous avons besoin d'une vague idée de ce que l'on recherche (vouloir un travail correspondant à ses compétences et valeurs ; un logement proche de son lieu de travail ; devenir propriétaire ; devenir son propre patron ou avoir plus de responsabilités, gagner plus d'argent...). Nous allons sur les moteurs de recherche puis des sites spécialisés (SeLoger ou Le Bon Coin pour un logement, le site d'une école de commerce pour un programme de formation, etc.). Nous pouvons aller sur des réseaux sociaux ou YouTube pour y trouver de l'information complémentaire, se documenter, participer à un « webinaire ».

Étape 2

Nous prenons contact *via* un formulaire.

Nous remplissons un formulaire, une newsletter et des contacts voient notre demande de visite. Nous nous déplaçons dans le cadre d'un salon immobilier ou d'une journée portes ouvertes, d'une exposition, d'un atelier ou d'un programme de formation.

Étape 3

Nous proposons une offre.

Nous postulons, nous montrons notre volonté de vouloir participer à ce programme... Cette « offre » est matérialisée par un dossier, c'est-à-dire des bulletins de paie et des relevés de comptes pour un emprunt immobilier ou de bonnes notes et un financement pour un programme de formations par exemple.

Étape 4

Nous nous rendons compte après 6 mois, 1 ou 3 ans que ce choix n'a pas été optimal. Nous nous interrogeons sans vraiment comprendre ce qu'il s'est passé. Nous envisageons même quelquefois la possibilité de créer notre entreprise ou d'en changer. Cependant, au gré du temps, nos recherches complexes deviennent interdépendantes : sans travail, comment financer son logement ou investir dans un projet ? Sans logement, comment faire pour trouver un travail ? Il peut nous manquer des compétences car les pratiques pour rechercher un job, investir dans l'immobilier et même se former évoluent très vite !

Et vous ?

- Essayez de réfléchir à votre dernière recherche importante : comment avez-vous procédé ?
 - Avez-vous mis en place une méthode ?
 - Sollicitez-vous votre entourage ?
 - Quel a été votre degré de satisfaction ?
 - Vous reconnaissez-vous dans ces quatre étapes ?

À NOTER

Comprendre la démarche d'un vendeur permet de mieux décrypter les mécanismes du monde moderne : il remplit ses propres objectifs (quotas de ventes, etc.), il a une approche structurée. Pour les frileux, sachez que la vente s'apprend !

APPRENDRE À ÉCOUTER
EST L'UN DES SECRETS
DE LA VENTE.



RÉALISER SES RECHERCHES EN PLEINE CONSCIENCE

Il y a longtemps que l'objectif premier d'Internet de partager la connaissance a laissé place à un autre objectif, celui de stimuler votre attention...

L'objectif d'un site web est de proposer un service, vendre un produit répondant à une demande, un abonnement ou des espaces publicitaires, faire suivre une newsletter... Ainsi, pour ne pas se laisser capter par une pub (une promo, un pop-up, une notification) et pour rester conscient, je conseille l'utilisation d'un **chronomètre** (oui, je suis sérieux !). Il aide à plonger dans ce bel océan qu'est le Net, avec l'assurance de pouvoir remonter !



LE CHRONOMÈTRE AIDE À PLONGER DANS INTERNET,
AVEC L'ASSURANCE DE POUVOIR REMONTER !

À NOTER

Remettez en doute les contenus sponsorisés des premières pages proposées par votre moteur de recherche ! Prenez l'habitude de consulter plutôt les pages 5 à 10. Vous aurez ainsi une meilleure amplitude d'idées pour cerner votre sujet de recherche.

Comment rechercher efficacement sur internet ?



Étape 1 Cherchez sur des pistes généralistes les thématiques autour de vos mots-clés. Cela vous permettra de comprendre votre sujet dans sa globalité.



Étape 2 Référenciez les sites spécialisés et étudiez leurs caractéristiques.



Étape 3 Ciblez sur les réseaux sociaux des acteurs à suivre. Contactez ou soyez contacté par ces acteurs pour aller plus loin car cela peut vous permettre d'atteindre vos objectifs.



Atteindre son objectif



« Notre attention est la cible de toutes les convoitises ! En effet, nous existons dans l'esprit des autres uniquement grâce à l'attention qu'ils nous portent. Ce qui est en dehors de notre attention n'existe pas dans notre réalité perceptive, car l'attention est, pour ainsi dire, la porte d'entrée de notre perception consciente. De la même manière, pour que les marques existent dans notre esprit (et a fortiori sur notre ticket de caisse), elles ont besoin de notre attention. C'est l'économie de l'attention. Notre attention est une ressource et certaines marques rivalisent d'ingéniosité pour la capter. Malheureusement, notre attention est limitée, parfois fragile, et nous devons en prendre soin...»

THIBAUD DUMAS.

LE MIND MAP OU LA CARTE DE L'ESPRIT

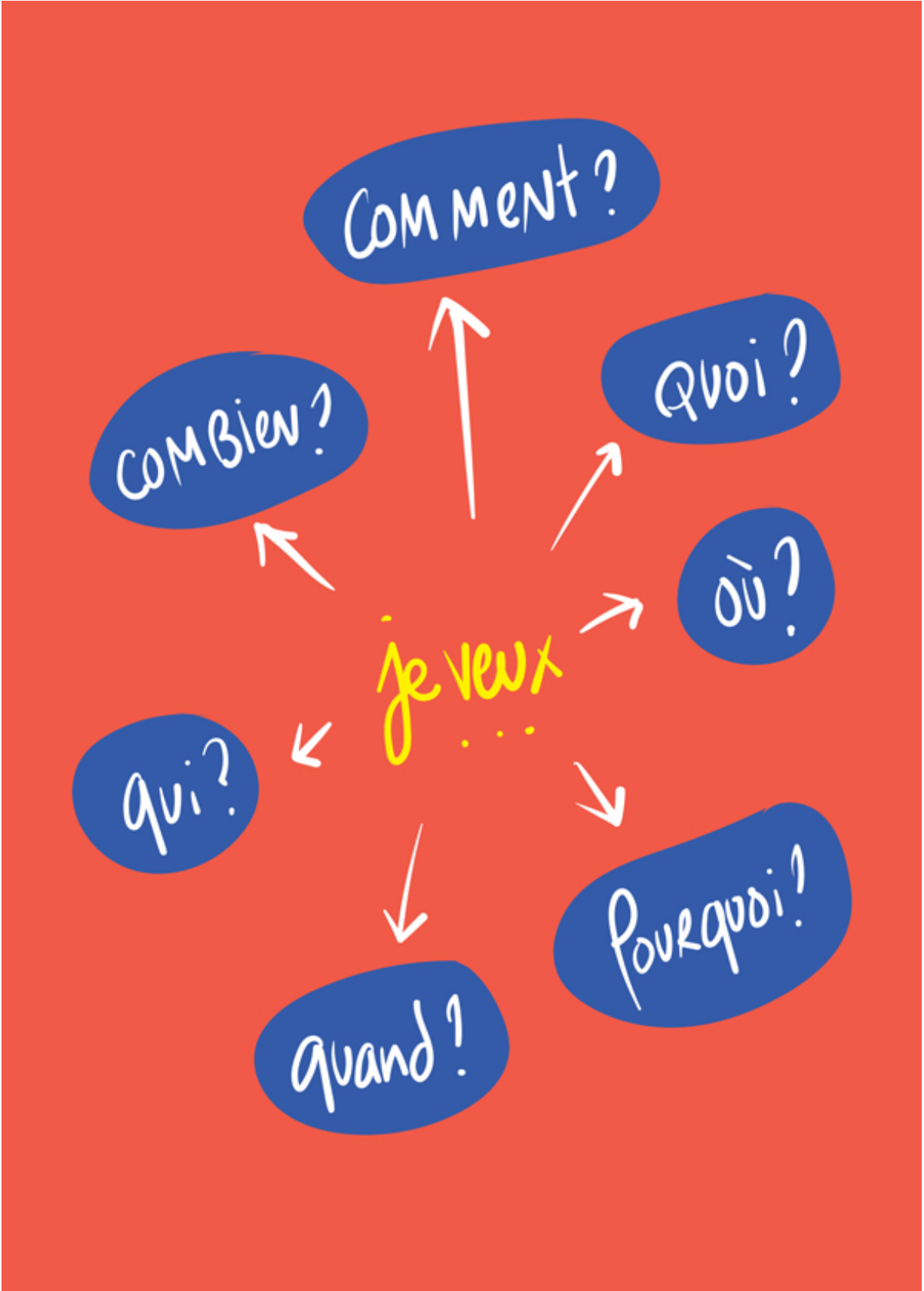
Pour baliser votre « plongée » dans le Net, il existe un moyen créatif d'une simplicité extrême : le *mind map*. C'est un peu comme l'organigramme d'une société qui permet de structurer l'organisation d'une entreprise, avec les départements, les responsables, les managers et les employeurs.

Le but est d'apprendre à poser sur une feuille ce qui flotte dans son esprit, et à mettre son objectif au centre de sa pensée : « Je veux trouver un job idéal » pour Lina, « Je veux trouver un logement » pour Lucas et, pour Pauline, « Je veux développer mon activité ».

Pour approfondir le sujet, je vous invite à lire *Procrastination, 15 minutes magiques pour enfin avancer !* de Swana Leitner (Mango, 2019).

Exercice : reprenons le plan du « qui ? quoi ? où ? comment ? pourquoi ? quand ? combien ? »

Dans le « Comment ? », décomposez les étapes nécessaires pour progresser. Puis, au fil des rencontres physiques et des recherches en ligne, complétez le *mind map*. Le « Quoi ? » va sûrement s'affiner, en fonction des besoins de votre cible dans le cas d'une recherche de clients par exemple.



Comment?

Combien?

Qui?

Quand?

Pourquoi?

Où?

Quoi?

je veux...

Notez les mots-clés lors de vos découvertes, ce seront autant d'idées pour améliorer votre pitch, votre contenu et définir votre stratégie (le « Comment ? »). Les connexions ainsi créées entre les mots-clés seront comme un filet pour savoir où remonter quand vous êtes en profondeur. Ce filet alimentera votre maîtrise du sujet.

Cela vous permettra de vous différencier de vos concurrents. Plutôt qu'un contact vous cible, c'est vous qui orienterez vos recherches, reprenez le pouvoir ! Ne soyez plus un poisson – avec le sentiment de ne pas savoir pourquoi vous êtes dans la mer – mais un explorateur en mission – ne venez plus sur un site par hasard !

Concrètement, sur Internet :

- Visitez les cinq premiers résultats du moteur de recherche pour comprendre la tendance.
- Prenez les sites un par un et étudiez plus précisément la thématique qui vous intéresse.
- Listez les différents mots-clés des sites sur les arborescences (comme les branches des arbres).

Vous découvrirez dans les fiches pratiques ([voir ici](#)) des exemples pour chaque question. Je vous invite à trouver par vous-même les questions autour du combien.

L'IMPORTANCE DES FORMULAIRES DE PRISE DE CONTACT

Que l'on soit du côté des personnes qui remplissent le formulaire, comme Lina pour sa recherche d'emploi et Lucas pour sa recherche de logement, ou du côté de ceux qui proposent leurs services comme Pauline pour son service de naturopathe, le formulaire en ligne (ou la *newsletter*) est le point de rencontre des deux parties.

Avez-vous conscience que les recruteurs, tout comme les vendeurs d'appartements, ou les nombreux contacts que vous côtoyez dans la vie consultent votre profil en ligne ?

Apprenez à mettre à jour votre CV précisément, tout en contrôlant ce qui y est écrit. Lina cherche un job dans le tourisme, il faut impérativement qu'elle indique des mots-clés du secteur ou de la zone géographique où elle souhaiterait travailler. Une bonne description de ce que vous recherchez évitera les pertes de temps en échanges inutiles avec vos interlocuteurs.

Formez-vous si besoin (il existe des certifications sur LinkedIn pour apprendre à renseigner son profil). Souvenez-vous que sur Internet vous n'êtes pas seul : il y a plus malin, rapide, exigeant que vous-même... Ne dormez pas sur vos lauriers ! Restez en veille, il y a forcément une personne qui a partagé de l'information ou exploré la thématique que vous avez recherchée au travers d'un ouvrage non médiatisé, d'une vidéo, d'un podcast, d'une émission.

À RETENIR

Il vaut mieux éviter de rester vague dans votre description ou de demander de l'aide à votre entourage. Ce dernier se base en effet sur des méthodes qui ne sont sûrement pas ou plus adaptées ; les programmes de marketing des écoles de commerce eux-mêmes sont souvent dépassés par la technologie !

DOMPTER LE MONDE RÉEL

Lors d'une recherche structurante, après avoir rempli votre formulaire et avoir été contacté, vous devez vous déplacer physiquement (à la banque pour un prêt, au lieu de rendez-vous pour un investissement, dans les locaux d'une entreprise pour un entretien...). Autres exemples de rencontres dans « le monde réel » : visites d'appartements, séminaires payants de formations, entretiens d'embauches, rendez-vous commerciaux, etc.

Lucas, après avoir navigué sur quelques sites et laissé son dossier bancaire chez un courtier, est contacté par un agent. Celui-ci lui demande de venir poursuivre le processus pour sa demande de prêts à la banque.

Deux *scenarii* apparaissent souvent : soit vous êtes expert et vous vendez votre profil, votre dossier bancaire ou votre service pour convaincre votre interlocuteur ; soit vous n'êtes pas expert et dans ce cas vous collectez des informations afin de mettre en avant votre savoir-faire et votre expérience terrain.

Un expert privilégiera la création d'un événement. Prenez le Californien Tony Robbins, un coach très connu dans la sphère du développement personnel. Il remplit à lui seul un stade et il décide du lieu et de la date de cet événement. Les participants, eux, collectent des informations en l'écoutant.

Pauline cherche de nouveaux clients lors de ses rencontres physiques sociales



Pauline doit, au fil de ses rencontres, écouter et comprendre les besoins de ses contacts. Ainsi, elle va pouvoir améliorer le contenu de ses messages sur les réseaux sociaux et son offre. Au fur et à mesure de ses nouvelles rencontres, Pauline identifiera de plus en plus les profils de ses clients, vendra davantage et augmentera son prix de vente.

MAÎTRISER LE TEMPS ET SES OBJECTIFS

- Si vous utilisez le chronomètre sur Internet pour rester concentré, lors de vos rencontres physiques, prenez l'habitude de **demander de combien de temps vous disposez pour cet entretien**. Si on vous donne 1 heure, construisez un plan de réponse de 45 minutes. Respecter le temps permet d'augmenter considérablement votre valeur. Un candidat qui maîtrise le temps sort du lot parce qu'il sait ce qu'il veut, ne fait pas perdre de temps à son recruteur et se montre donc professionnel.

- **Fixez un Objectif au début de l'entretien, un Plan et un Accord** – ce que l'on appelle dans le jargon commercial l'OPA. Cela montrera votre organisation. Lorsque Pauline est avec un client potentiel pour proposer son service de naturopathe, il est important qu'elle explique l'objectif de la rencontre. Ainsi, le client ne sera pas surpris ou pris de court lorsque Pauline lui présentera ses prix à la prochaine rencontre. Il faut qu'elle multiplie les rencontres pour vendre sa prestation. Il est aussi possible de structurer ses objectifs *via* la méthode SMART (spécifique, mesurable, atteignable, réaliste, temporel). Par exemple, si Lina recherche un CDI, elle doit prendre conscience qu'elle va pouvoir candidater jusqu'à trente entreprises par mois, avoir dix entretiens téléphoniques, cinq rendez-vous physiques et deux propositions au final. De même pour la recherche d'un bien de Lucas, qui devra étudier vingt annonces, passer quinze appels, réaliser sept visites et ne faire qu'une offre d'achat...

- Lors de la rencontre dans la « vraie » vie : il est important de **poser des questions plutôt que de répondre aux demandes** (voir aussi « Soyons plus vigilant grâce à l'écoute active »). Si vous êtes expert sur votre sujet, soyez précis et directif. Votre interlocuteur appréciera d'être accompagné dans votre démarche. Si vous n'êtes pas expert, il est très simple d'avoir le maximum d'informations avec un minimum de questions :

- Utilisez « **Qui, Quoi, Où, Comment, Pourquoi, Quand, Combien ?** » ([voir ici](#)) et notez les réponses du contact.

- **Répertoriez les réponses dans un tableau** que vous améliorerez au fil de vos rencontres ([voir ici](#)).

Ne soyez pas intimidé par la démarche de questionnement et n'ayez pas peur des réponses. Questionner n'est pas une perte de temps.



S'ARMER CONTRE LA COMPÉTITION

Puisque la population grandit, que l'accès à l'information est universel et gratuit, les recherches sont plus complexes ! Nous sommes en compétition quand nous cherchons un job, un logement, un partenaire, un client, etc. Les informations transformées en connaissances puis expériences enrichissantes vous donneront un coup d'avance sur les autres !

Pour une offre d'emploi ou une demande de logements, 250 profils peuvent rapidement être enregistrés par nos contacts. Lina, lorsqu'elle postule à une offre d'emploi en ligne, ne se rend pas compte qu'elle est en compétition avec plus de 30 CV...

Les taux d'échecs issus de vos entretiens ou rendez-vous seront souvent supérieurs à vos réussites, c'est normal. Gardez le cap et votre confiance.



Pour gérer les émotions liées à l'échec, je vous conseille la roue du professeur et psychologue américain Robert Plutchik (1927-2006), qui permet d'identifier son émotion et de la gérer au mieux.

Avant et après un entretien, une visite qui s'est mal passée, vous pouvez utiliser la roue pour préciser votre état et mieux comprendre vos réactions. Grâce à elle, vous ne verrez plus l'échec tout en blanc ou noir ! Vous découvrirez que vous pouvez avoir des ennuis à un moment précis, en isolant l'émotion qui vous entrave et ainsi mieux la vivre.

Plutôt de dire de votre journée qu'elle était « bonne » ou « mauvaise », vous penserez plutôt : « Ma journée était parfaite jusqu'à ce moment précis, et cet élément précis, que je vais traiter car il me contrarie. »



LA ROUE DES ÉMOTIONS

CONSEIL

Comme dans tous les projets personnels, vous évoluerez seul dans vos démarches. Vos proches ne pourront pas s'empêcher de projeter leurs peurs sur votre parcours mais cela ne doit en rien vous empêcher d'avancer ! C'est en leur expliquant précisément votre projet et votre vision que vous pourrez les rassurer.

LA PROACTIVITÉ, UN GAGE DE SÉRIEUX ET D'ORGANISATION

Dans vos recherches, soyez toujours en mesure de garder une longueur d'avance sur votre contact. Quand vous remplissez un formulaire, soyez le plus précis possible. Utilisez les phrases ci-dessous pour formuler vos demandes. Remerciez toujours votre interlocuteur. Les étapes ci-dessous sont des trames, elles devront évoluer au fil de vos interactions. Je vous invite à devenir « efficace » pour trouver le chemin qui vous rapprochera de votre objectif. La manière dont vous trouverez la solution rapide pour avoir les meilleurs résultats sera votre valeur ajoutée dans n'importe quel projet ! Si cela ne fonctionne pas comme vous le souhaitez, essayez tout de même d'aller au bout de votre démarche car cette expérience restera formatrice et vous y gagnerez par la suite en savoir-faire.

- **Finissez toujours vos e-mails par un appel à l'action** (appelé en anglais *Call to action*, CTA).
 - Par exemple : « Auriez-vous des disponibilités mardi à 18 h 30 ou jeudi à 13 h pour une visioconférence de 30 minutes ? »
 - Avec qui préféreriez-vous travailler : celui **qui sait ce qu'il recherche, le formule correctement, a préparé son dossier, fait des relances, est précis et organisé...** ou celui qui fait exactement l'inverse ? Des personnalités qui ont réussi telles que Steve Jobs, Barack Obama ou l'entrepreneur Elon Musk sont motrices et proactives dans leurs actions. Elles ravalent régulièrement leur égo et leurs émotions passagères pour se concentrer sur leur objectif. Ces leaders intègrent la possibilité d'échec dans leurs démarches et peuvent ainsi braver les difficultés.
 - **Planifiez des relances dans votre calendrier toutes les semaines** (ou tous les deux jours, surtout dans l'immobilier). Ne soyez pas timide, les contacts sont souvent occupés et leur attention est aussi très sollicitée.

- **Soyez empathique, montrez-vous à l'écoute.** Soyez le plus précis possible dans vos échanges, utilisez les anecdotes ou détails apportés par votre contact pour créer un lien et vous différencier des autres concurrents.
- Comme Pauline dans sa prospection commerciale, vous pourrez utiliser des outils de « séquençage d'e-mails » comme Datananas pour automatiser l'envoi des messages en fonction de la typologie des potentiels clients. En marketing, **il faut compter au minimum huit points de contact** (appelés *touch points*) **pour commencer à susciter l'intérêt** de votre prospect (appel téléphonique, e-mail 1, message vocal, connexion sur LinkedIn, e-mail 2, inmail LinkedIn, partage de contenu supplémentaire dans un e-mail 3, texto). Ainsi, Pauline doit persister lorsqu'elle prospecte sa cible !

Étape Le formulaire sur Internet.

Madame, Monsieur,

Je cherche actuellement ... [Qui, Quoi, Où, Comment, Pourquoi, Quand, Combien ?].

Votre [job, bien ou intitulé du poste] semble y correspondre.

Je vous propose que l'on se rencontre.

Voici mes disponibilités pour un appel :..., ...ou ...

Cordialement,

Votre prénom et vos coordonnées.

Étape Après le rendez-vous physique (texto, e-mail).

Madame, Monsieur,

(J'espère que vous allez bien).

Je vous remercie pour le temps accordé. J'ai bien compris que... [Qui, Quoi, Où, Comment, Pourquoi, Quand, Combien ?].

Voici quelques questions complémentaires [si besoin]:

1)

2)

3)

4)

Voici mes disponibilités pour la prochaine étape : ..., ...ou ...

Excellente journée,

Cordialement,

Votre prénom et vos coordonnées.

[Si un fait marquant s'est produit lors de votre rencontre, vous pouvez tenter de le rappeler, cela augmentera considérablement le sentiment de proximité, voire de complicité avec votre interlocuteur.]

Étape 3 Votre présélection de contacts.

Madame, Monsieur,

Je vous remercie pour le temps accordé. J'ai bien compris que ... [Qui, Quoi, Où, Comment, Pourquoi, Quand, Combien ?].

Je vous propose mon offre : ...

Voici mes disponibilités pour la prochaine étape : ..., ... OU ...

Cordialement,

Votre prénom et vos coordonnées.

Étape **4** Relance.

Madame, Monsieur,

J'espère que vous allez bien.

*Je souhaite m'assurer que vous avez bien reçu **mon e-mail, call, texto ou inmail** [sur LinkedIn]*

Je reste intéressé par votre ...et voici pourquoi ...

Dans l'attente de votre retour, je reste disponible ..., ...ou ...

Cordialement,

Votre prénom et vos coordonnées.



L'ITÉRATION, LA MEILLEURE FAÇON D'ÊTRE SUR LA BONNE VOIE

Sur ce schéma, la partie « vous » correspond à votre conditionnement et les éléments du bas correspondant au « monde » vous permettent d'aller rechercher efficacement vos besoins en utilisant Internet et vos rencontres physiques.

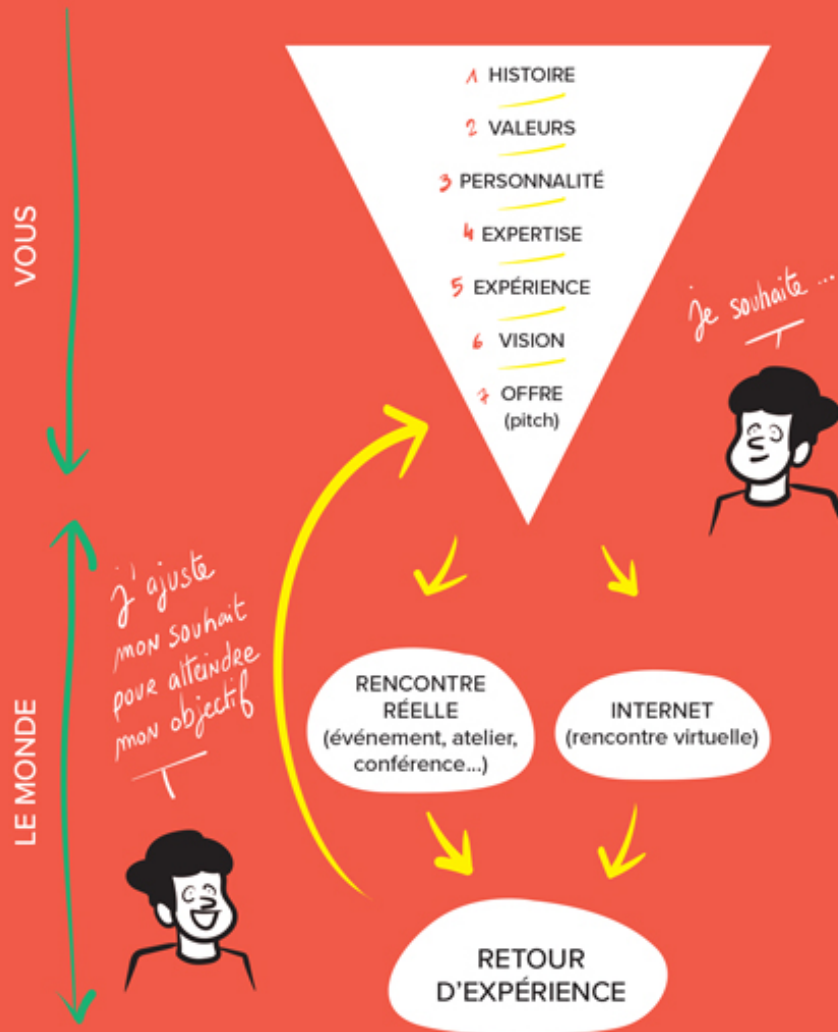
Plus vous itérez, plus vous répétez les étapes, et plus vous atteindrez votre objectif.

Plus vous passerez d'entretiens, réaliserez des visites ou ferez de rendez-vous clients, et plus vous serez en mesure de perfectionner votre proposition ou votre offre.

**“LE SUCCÈS EST FAIT
DE 99 % D'ÉCHECS.”**

*Soichiro Honda, ingénieur japonais,
fondateur de la Honda Motor Company.*

Schéma de l'amélioration continue



Plus votre offre est claire, plus il est facile de rechercher sur Internet et de communiquer avec des interlocuteurs lors de rencontres. Au fur et à mesure que vous écoutez et collectez des informations, vos contacts seront de plus en plus qualifiés. Vous améliorez votre *storytelling* (la manière de présenter votre parcours comme un court récit), votre crédibilité (en raison de vos nombreuses expériences) et serez en mesure d'atteindre vos objectifs.

VOTRE DISCOURS (LE PITCH, PREMIER MESSAGE AVEC LE CONTACT)

Peu importe le type de recherches structurantes que vous effectuez, aidez votre interlocuteur à se souvenir des éléments principaux vous concernant. Maîtrisez votre discours en le construisant chronologiquement (pour mieux le retenir) avec des phrases courtes et des mots-clés.

- *Ce que j'ai fait* : ...
- *Ce que je fais* : ...
- *Ce que je vais faire* : ...
- *Ce que je recherche* : ...
- *Ce que je peux apporter* : ...

Exemple de pitch professionnel :

- **Ce que j'ai fait**. *J'ai travaillé dans le conseil en informatique puis j'ai développé l'activité d'entreprises innovantes.*
- **Ce que je fais**. *Je vends une solution innovante qui répond à des enjeux de recrutement et de fidélisation.*
- **Ce que je vais faire**. *Je veux aider les individus à vivre dans un monde digital en pleine mutation en développant leurs compétences.*
- **Ce que je recherche**. *Je recherche des individus qui ont besoin d'être accompagnés dans des étapes importantes de leur vie.*
- **Ce que je peux apporter**. *Je souhaite les aider à s'organiser et les inspirer.*

MATÉRIALISER SES RECHERCHES AVEC DES TABLEAUX DE SUIVI

Lors de vos échanges, le « Qui, Quoi, Où, Comment, Pourquoi, Quand, Combien ? » ([voir ici](#)) vous guidera dans vos recherches. Le jeu de questionnement avec votre interlocuteur vous donnera un indicateur de l'état du marché et donc de vos marges de négociation. Plus le marché est tendu et plus vos marges seront faibles. Il vous faudra redoubler d'écoute, d'analyse et de réactivité pour réussir.

Par exemple, il est plus simple pour des professions en pénurie (telles que développeurs informatiques, ou *data scientists*) de négocier un bon salaire, contrairement aux professions du tourisme que recherche Lina - tout comme le marché de l'investissement immobilier qui intéresse Lucas, très tendu dans Paris et proche banlieue, ou encore le secteur d'activité de Pauline, où la concurrence est rude.

POUR RECHERCHER UN JOB

Remplissez le tableau ci-après avant d'entamer vos recherches puis refaites le travail pour chaque poste auquel vous postulez, avant les entretiens. Pensez toujours que votre job est une étape de vie dans un plan de vie qui prend forme.

Plus vous passerez d'entretiens, et plus vous affinerez votre besoin. Vous observerez aussi les techniques utilisées par vos contacts pour capter votre attention. Le « *culture fit* », c'est-à-dire le lien entre votre personnalité et la culture d'entreprise (la synergie) se fait dans les deux sens ! Si votre besoin n'est pas calibré au début, commencez par des entreprises qui ne figurent pas dans vos premiers choix. L'objectif pour vous est de gagner en confiance. Comme dans le sport, on commence par une course de 10 km avant d'attaquer un marathon !

Cela vous permettra de négocier efficacement (éventuellement avec votre employeur actuel, en lui faisant prendre conscience de votre valeur).

Avant vos entretiens, formulez votre demande en cinq lignes :

- 1 Je suis responsable de ...,
- 2 J'étais dans le secteur de ... et m'occupais de ...,
- 3 Je souhaite développer de nouvelles compétences dans ...,
- 4 J'ai acquis de sérieuses expériences en ...,
- 5 Je pourrai apporter ...

« Choisis un travail que tu aimes, et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie. »

CONFUCIUS.

Si Lina ne trouve pas son job, pourquoi ne pas l'inventer et en créer un business ? C'est ce qu'a décidé de faire Vincent Avanzi en se créant son poste de Chief Poetic Officer. Vincent est ainsi devenu un poète des temps modernes pour entreprises et

particuliers. Il décrit son parcours d'une manière singulière dans son livre *Trouver son point G-énial*, paru aux Éditions Marabout.

<p>QUI ? L'ENTREPRISE</p>	<p>Quels sont sa notoriété, son secteur, sa vision, ses dirigeants, sa mission, ses valeurs, ses équipes, votre manager, ses collègues, les avis laissés sur Internet ?</p>	<p>Note sur 5 </p>
<p>QUOI ? LE POSTE</p>	<p>Est-ce que le poste répond à votre vision à court, moyen et long termes ? Pourquoi ? Est-ce que vous répondez à tous les points de la fiche de poste ? Est-ce qu'il y a des zones d'incertitude ? Quel est le salaire associé ? Quels sont les avantages ?</p>	<p>Note sur 5 </p>
<p>OÙ ? LA LOCALISATION</p>	<p>Avez-vous évalué le temps de trajet ? Aimez-vous le cadre de travail ? Acceptez-vous le temps de transport ?</p>	<p>Note sur 5 </p>
<p>COMMENT ? LA MISSION</p>	<p>Comment ce poste va-t-il vous aider à monter en compétences et à satisfaire vos ambitions ? Comment pensez-vous remplir la mission à moyen terme ? Quelles sont les premières actions que vous mettez en place ?</p>	<p>Note sur 5 </p>
<p>POURQUOI ? LE CULTURE FIT (LA SYNERGIE)</p>	<p>Pourquoi devez-vous étudier ce poste ? Pourquoi pensez-vous être capable de remplir la mission ? Pourquoi ce poste va-t-il vous aider par la suite ?</p>	<p>Note sur 5 </p>

<p>QUAND ? LE TIMING</p>	<p>Quand allez-vous pouvoir démarrer ? Combien de temps allez-vous consacrer à la recherche ? À quel moment sont prévues les prochaines étapes ? Quelles sont-elles ?</p>	<p>Note sur 5</p> <p>.....</p>
<p>COMPROMIS PENSÉE VERSUS RÉALITÉ</p>	<p>Êtes-vous prêt à « sacrifier » votre vie pour votre job, pour gagner plus, et d'avoir plus de responsabilités (ou l'inverse) ?</p>	<p>Compromis non négociables : pourquoi ? Avez-vous des <i>a priori</i> sur le poste, l'entreprise ou vous-même ?</p>
<p>CONTACT LE RH, MANAGER OU OPÉRATIONNEL</p>	<p>Quels sont les arguments du contact pour vous attirer dans son entreprise ? Quelles sont ses interrogations ? Pourquoi le poste est-il ouvert ? Pourquoi le poste n'est-il pas encore pourvu ? Comment faisiez-vous avant, sans ce poste ? Quels sont les éléments qui pourraient compromettre l'entretien ? Qu'est-ce qui plaît dans votre profil ?</p>	<p>Utilisez les réponses pour alimenter votre CV, votre manière de vous présenter, vos compétences. Quelles sont les compétences qu'il vous manque selon vous ? Comment pouvez-vous automatiser votre recherche ?</p>

POUR RECHERCHER UN BIEN IMMOBILIER

Avant de vous lancer, je vous recommande de chercher sur Internet quelques cours de « gestion des finances personnelles ». À quoi sert d'avoir 10 % de rentabilité si vous ne savez pas gérer vos dépenses ? Votre horizon d'investissement est-il risqué, et à quel terme ? Que pourrait vous cacher votre interlocuteur ?

Pour la recherche d'un logement, soyez irréprochable et précis dans vos e-mails, textos, appels, votre dossier doit être complet, soyez « propre ». Les propriétaires n'ont que l'embarras du choix ! Souvent pressés, ils n'hésitent pas à se baser sur leur première impression pour faire leur présélection.

Formulez votre demande en cinq lignes :

- 1 Je suis un investisseur,
- 2 Idéalement, je cherche des petites surfaces de ... m²,
- 3 Qui peuvent se louer ... euros,
- 4 Le studio peut être loué ou non, cela n'est pas important pour moi.
- 5 Les charges devront être de ... euros maximum.

BON À SAVOIR

Pour la gestion de vos biens, il existe des outils pour automatiser le cycle de la recherche de locataires (de la publication de l'annonce sur Internet à l'édition des quittances), le service en ligne Rentila par exemple, est ergonomique et gratuit au départ. Faites-vous accompagner d'un comptable, ComptaCom dispose d'un service 100 % en ligne très professionnel.



QUI ? L'OPÉRATEUR (AGENT IMMOBILIER, GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE, PROMOTEUR OU PARTICULIER)	L'agent qui opère la transaction, sa vision de l'investissement, sa mission, ses valeurs, son portefeuille de biens, les avis laissés sur Internet (s'il y en a).	Note sur 5
QUOI ? LE BIEN	L'opération répond-elle à votre besoin à court, moyen et long termes ? Répond-il en tout point à l'annonce ? Est-ce qu'il y a des zones d'incertitude ? Lesquelles ? Quel est le coût d'acquisition ? Quelles sont les dépenses cachées ?	Note sur 5
OÙ ? LA LOCALISATION	Avez-vous identifié l'accessibilité du bien ? Le temps de marche jusqu'à la gare pourrait-il être acceptable pour vos futurs locataires ? Y a-t-il des commerces de proximité et des commodités ?	Note sur 5
COMMENT ? LES ÉTAPES	Comment cette acquisition va-t-elle vous aider à atteindre vos objectifs ? Comment allez-vous gérer l'opération d'achat ? Comment allez-vous la gérer à moyen terme ? Quelles sont les premières actions que vous allez mettre en place après l'acquisition ?	Note sur 5

POURQUOI ? L'OBJECTIF REMPII PAR L'OPÉRATION	Pourquoi cette acquisition va-t-elle vous aider par la suite ? Pourquoi êtes-vous capable de faire ce type d'opération ?	Note sur 5
QUAND ? LES ÉTAPES DE L'OPÉRATION	Quand allez-vous pouvoir acheter ? Combien de temps prendra la recherche ? Quand sont les prochaines étapes ?	Note sur 5
COMPROMIS PENSÉE VERSUS RÉALITÉ	Quels sont les éléments que vous êtes prêt à « sacrifier » ? Pourquoi ?	Compromis non négociables : pourquoi ? Avez-vous des <i>a priori</i> sur l'opérateur, le bien ou vous-même ?
INTERLOCUTEUR L'AGENT IMMOBILIER, PROMOTEUR OU GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE	Quels sont les arguments du contact ? Quelles sont ses interrogations sur votre dossier financier ? Pourquoi le bien est-il en vente ? Qu'est-ce qui pourrait la compromettre ? Pourquoi le bien n'est-il pas encore vendu ? Quels types d'investisseurs pourrait-il intéresser ? Qu'est-ce que le contact apprécie dans votre dossier ?	Comment pouvez-vous améliorer votre contenu ou votre expertise ? Quelles sont les compétences qu'il vous manque selon vous ? Comment pouvez-vous automatiser votre recherche ?

POUR RECHERCHER DES CLIENTS

Équipez-vous d'un gestionnaire de relation clients, tels que Salesforce Lightning®, Teamleader® ou Pipedrive® (tarifs variables). Ces outils, appelés CRM (*Customer Relationship Management*), sont conçus pour vous aider à conserver au même endroit votre carnet d'adresses, vos notes... Vous pourrez ainsi suivre et analyser les informations de vos contacts pour développer votre activité. Par exemple, quand vous rencontrerez un contact, vous pourrez :

- Insérer ses coordonnées dans le logiciel.
- Indiquer si c'est un prospect (client potentiel), un partenaire ou une ressource.
- Créer des « opportunités », c'est-à-dire leur transmettre des informations ou des miniprojets pour vous assurer du suivi de votre relation et, le cas échéant, de la vente de votre service ou produit.

Même si les demandes vous parviendront *via* votre site web, ne négligez pas la prospection. La recherche de clients reste une démarche active !

Formulez votre demande en cinq lignes :

- 1 Je propose un service de ...,
- 2 Qui permet à ... de résoudre des défis de ...,
- 3 J'utilise la méthodologie ...
- 4 Vous trouverez le témoignage de ...
- 5 Seriez-vous disponible jeudi matin à 11 heures ou vendredi à 15 heures ?

**“LA VENTE COMMENCE
QUAND LE CLIENT
DIT NON.”**

Jean Saint-Mleux.

QUI ? VOTRE CIBLE	<p>Ce contact est-il le client type qui achètera votre solution, vos produits ou vos services ? Avec une note de 1 à 5 (5 étant pour le plus probable). Quels sont ses besoins, problèmes, missions, valeurs, habitudes, doutes et sa vision... ?</p>	<p>Note sur 5</p>
QUOI ? VOTRE SOLUTION	<p>Est-ce que votre solution répond en tous points à des problématiques spécifiques importantes pour votre interlocuteur ? Quel revenu pouvez-vous en attendre ? Quel est le coût associé ?</p>	<p>Note sur 5</p>
OÙ ? OÙ SE TROUVE VOTRE CIBLE ?	<p>Sur les réseaux sociaux professionnels ? (Filtrez les intitulés de postes.) Sur les réseaux sociaux de la vie personnelle ? (Ciblez les centres d'intérêts.)</p>	<p>Note sur 5</p>
COMMENT ? VOTRE ORGANISATION COMMERCIALE	<p>Comment allez-vous répondre aux besoins ? Combien de temps sera nécessaire ? Quel type de formule commerciale choisirez-vous ? Quelles seront les modalités de paiement ? Comment suivrez-vous vos clients après la vente ?</p>	<p>Note sur 5</p>
POURQUOI ? POURQUOI UTILISER VOS SERVICES ?	<p>Qu'est-ce qui vous différencie des autres solutions sur le marché ? Pourquoi ce client va-t-il vous aider par la suite ?</p>	<p>Note sur 5</p>

<p>QUAND ? À PARTIR DE QUELLE ÉTAPE VOTRE PROSPECT DOIT-IL ACHETER ?</p>	<p>Quand allez-vous pouvoir accompagner votre potentiel client dans l'acte d'achat ? Quelles sont les prochaines étapes que vous allez mettre en place pour trouver ce client ? Quel est la durée d'un cycle de vente ?</p>	<p>Note sur 5 </p>
<p>COMPROMIS PENSÉE VERSUS RÉALITÉ</p>	<p>Quels sont les éléments que vous êtes prêt à « sacrifier » ? Pourquoi ?</p>	<p>Compromis non négociables : pourquoi ? Avez-vous des <i>a priori</i> sur le prospect ou vos capacités ?</p>
<p>INTERLOCUTEUR</p>	<p>Quelles sont ses problématiques ? Quelle est la relation (<i>l'intuitu</i>) que vous avez créée avec votre potentiel client ? Quelles sont les objections du contact ? Pourquoi est-il intéressé ? Pourquoi n'a-t-il pas encore acheté ? Quelles sont ses interrogations sur votre profil ? Qu'aime-t-il dans votre solution ? Quel est son budget ?</p>	<p>Comment pouvez-vous améliorer votre contenu ou votre expertise ? Quelles sont les compétences qu'il vous manque selon vous ? Comment pouvez-vous automatiser votre recherche ?</p>

UN TABLEAU DE SUIVI DE RECHERCHES

Après avoir formulé et réitéré vos souhaits, suivez l'évolution de vos projets !

ENTREPRISE, CONTACT OU PROSPECT	Entreprise A	Contact A	Prospect A
SCORE	4	3	2
PROBABILITÉ	65 %	70 %	30 %
PROCHAINE ÉTAPE	Rendez- vous avec le responsable	Acceptation de l'offre	Audit des besoins
ENVOI D'UN E-MAIL RÉCAPITULATIF après le dernier échange	Oui	Oui	Oui
DERNIÈRES RELANCES	Dates	Dates	Dates
RÉSULTAT (positif ou négatif) de la rencontre, prochaine étape, remarques ou réflexions			

“QUAND ON NE SAIT
PAS OÙ L’ON VA, TOUS
LES CHEMINS MÈNENT
NULLE PART.”

Henry Kissinger.

CHANGER SON APPROCHE DE PENSÉE

Dans le chapitre précédent, nous avons pu comprendre comment passer à l'action en interagissant avec le monde extérieur. À présent, intéressons-nous à l'état d'esprit nécessaire pour libérer nos pensées et réussir plus efficacement à obtenir ce que nous souhaitons !



LA LOI D'ATTRACTION

The Secret de Rhonda Byrne (éd. Un monde différent, 2008) est un *best-seller* dans la sphère des livres de développement personnel. Son ouvrage rappelle que les pensées sont comme des aimants. Elles sont magnétiques et obéissent à une loi appelée **la loi d'attraction**. Pour avoir ce que l'on souhaite, il faut l'imaginer fortement dans ses pensées et le demander. Puis « l'univers » vous le donnera si vous êtes dans un état de gratitude positive, c'est-à-dire d'acceptation de ce que vous avez déjà et de visualisation de ce que vous souhaitez. Si nous provoquons ce que nous imaginons, alors libérons aussi nos pensées de notre conditionnement !



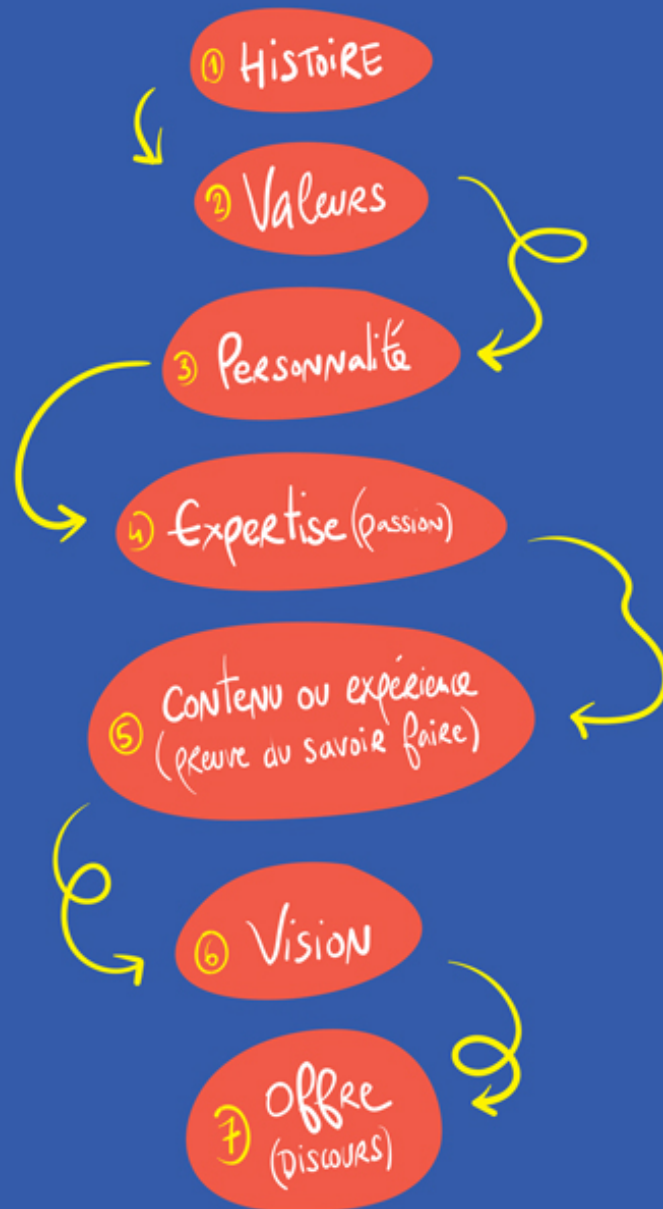
Et vous ?

- Qu'est-ce que vous souhaitez avoir dans votre vie ?
- Comment cela pourrait-il se matérialiser pour vous ?
- Que feriez-vous après l'avoir obtenu ?
- Quel sentiment cela vous procurerait ?

“CE À QUOI VOUS
PENSEZ MAINTENANT
FAÇONNERA VOTRE VIE
FUTURE. VOUS CRÉEZ
VOTRE VIE **AVEC**
VOS PENSÉES.”

*Rhonda Byrne, The Secret,
éd. Un monde différent, 2008.*

Avant de rentrer dans la jungle
de la vie, faites UN point sur VOUS!



Tel un poisson dans son aquarium qui n' imagine pas que la mer existe, quand nous sommes conditionnés, nous percevons le quotidien de manière restreinte. Pour y remédier, il suffit d'observer notre environnement, de regarder nos mouvements dans l'eau, de nous apercevoir des ondes produites sur les parois du bocal. Cela demande une énergie mentale importante, qui n'est pas simple à acquérir.

Prenons conscience de notre fonctionnement, de nos habitudes, de leurs effets. Soyons à l'écoute de notre environnement pour formuler nos souhaits. Cherchons constamment à apprendre et faisons appel à notre intuition non tangible (notre sixième sens).



TEL UN POISSON DANS SON AQUARIUM,
QUAND NOUS SOMMES CONDITIONNÉS, NOUS
N'IMAGINONS PAS QUE LA MER EXISTE.

ACCEPTER SON HISTOIRE

Pour pouvoir se lancer dans une recherche structurante, il faut travailler sa confiance en soi. Pour cela, acceptons notre histoire pour nous ouvrir à l'exploration du monde, acceptons notre passé en cultivant la gratitude envers ce que l'on possède déjà (la bonne santé, notre héritage, un toit, de l'amour, etc.). L'objectif est de nous donner de l'énergie pour aller de l'avant car il en faudra beaucoup pour explorer la jungle de notre quotidien ! Acceptons nos choix, nos plus belles erreurs, nos lacunes, nos talents, nos parcours, notre beauté, notre situation financière, dès maintenant !

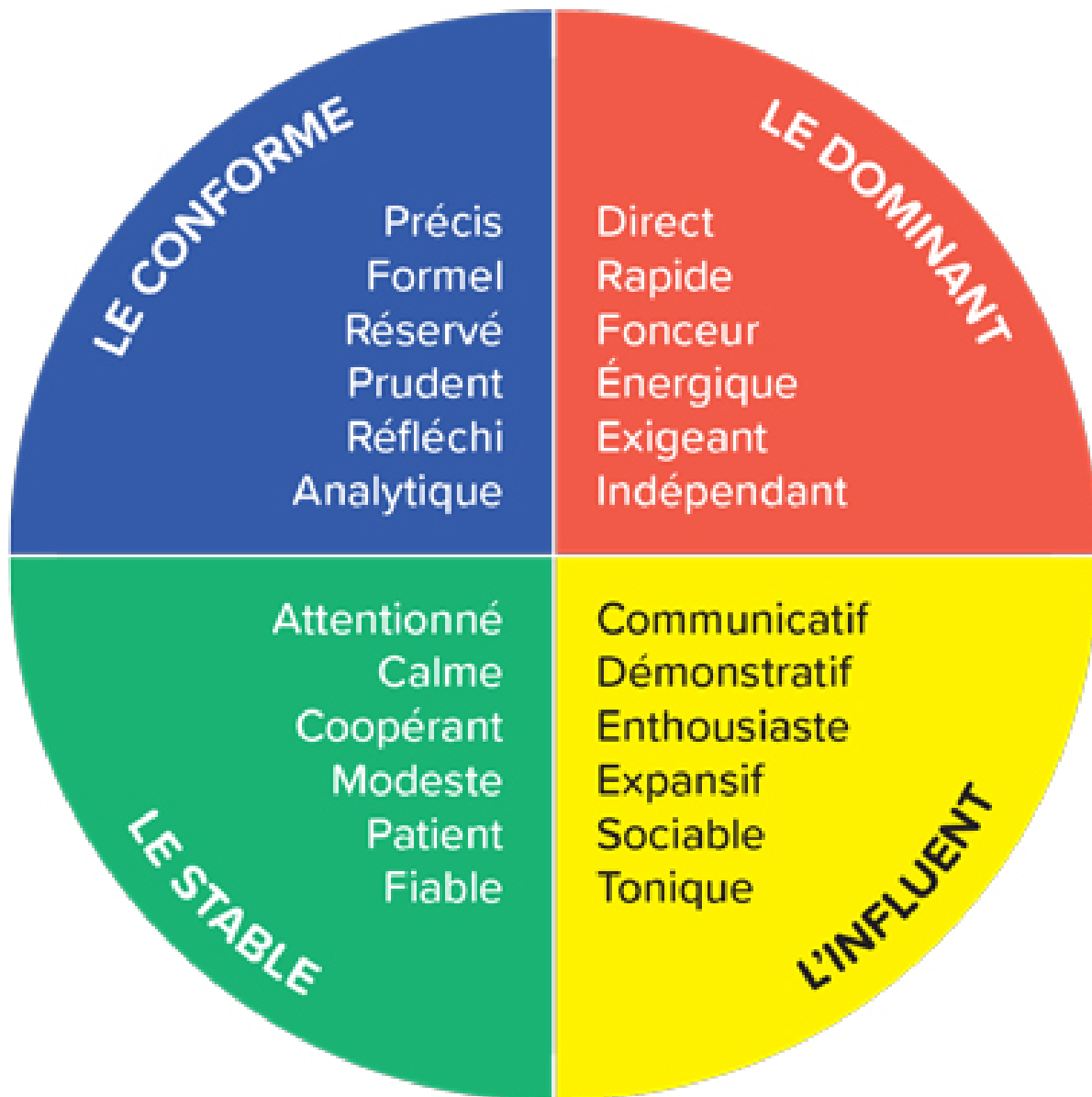
La confiance en soi est un formidable moyen de progresser. Ainsi, je vous invite à identifier ce qui vous apporte de la confiance. Est-ce les messages d'amour de vos parents ? Est-ce la collection de vos trophées sportifs à la maison ? Est-ce les bonnes notes ? Ou le nombre d'abonnés dans vos réseaux sociaux ? Ou les félicitations de vos collègues ?

“LA VALEUR
D’UN ACCOMPLISSEMENT
RÉSIDE DAVANTAGE
DANS LA QUÊTE QUE
DANS LE RÉSULTAT.”

Albert Einstein.

Embrassons donc totalement nos imperfections en les identifiant dans la vie courante. Regardons-nous devant le miroir et acceptons notre unicité. Acceptons que les individus n'ont pas tous les mêmes réflexes, la même éducation. Prenons l'habitude d'identifier rapidement les codes sociaux pour communiquer notre histoire plus facilement (*voir la méthode du DISC ci-après*).
Concentrons-nous sur notre être. Soyons ouvert à l'apprentissage de la vie, et le chemin que nous allons parcourir en sera d'autant plus gratifiant.

COMPRENDRE SON FONCTIONNEMENT AVEC DES TESTS DE PERSONNALITÉ



L'outil d'évaluation personnel du DISC (*Dominant, Influent, Conformiste et Stable*) – mis au point par le Dr Marston, psychologue, en 1928 – est utilisé dans le monde professionnel pour améliorer la communication et la productivité. Le DISC permet de comprendre

certaines traits de caractère et moyens de communiquer par leur biais. C'est comme un jeu ! Lisez sur Internet l'ensemble des résultats des personnalités pour savoir les décrypter.



AU JAPON, L'IKIGAI EST UN CONCEPT
DU XIV^E SIÈCLE POUR ÉVOQUER "LA RAISON POUR
LAQUELLE NOUS NOUS LEVONS CHAQUE MATIN".
ET VOUS, QUELLE EST LA VÔTRE ?

Notez la façon qu'a une personne ou un groupe à s'exprimer, à se tenir (droit, avachi...), son jargon, ses tenues vestimentaires (négligées, créatives...), ses codes sociaux...

En Chine où j'ai travaillé, par exemple, il est très important de conserver les cartes de visite à vue d'œil lors d'un rendez-vous d'affaires. En revanche, en France, nous avons tendance à ranger la carte dans nos poches... Comprendre les individus permet de se faufiler dans des communautés et d'en découvrir le fonctionnement.

Ayez conscience de votre image et de ce qu'il est possible d'améliorer pour atteindre vos objectifs. Votre corps est le véhicule de votre âme, prenez-en soin ! De nos jours, sans *personal branding* (vendre son image, son apparence), il est compliqué d'avancer et de se démarquer...

Enfin, dans un monde « d'infobésité », aidez votre interlocuteur à comprendre qui vous êtes, ce que vous faites, pourquoi vous le faites, etc. en travaillant votre discours ([voir ici](#)).

SANS CONTENU, VOUS ÊTES À NU

Développez un (ou plusieurs) domaine(s) de compétence qui vous passionne(nt) et qui peu(ven)t se matérialiser par un diplôme. Que cela soit un BEP pâtisserie ou un Bac + 5, un diplôme permet de légitimer votre connaissance d'un sujet. Si vous n'avez pas de diplôme, vendez vos expériences du terrain.

Profitez des dispositifs comme du CPF (Compte professionnel de formation) pour vous former ou simplement d'Internet ([voir ici](#)).

Puis partagez votre savoir, vos découvertes sur les réseaux professionnels. Le contenu est la matière intellectuelle qui permettra de justifier votre expertise. Pauline devrait par exemple créer et diffuser le contenu de son activité de naturopathe sur son site ou plateforme e-commerce, puis sur son blog et sur des réseaux YouTube, Facebook ou Instagram. Peu de personnes iront chercher son nom sur Internet, en revanche, beaucoup de curieux taperont : « Est-ce que les huiles essentielles sont réellement bonnes pour la peau ? » et découvriront son activité.

Lina, quant à elle, pourrait écrire quelques articles liés au tourisme sur LinkedIn ou dans un blog pour montrer ses capacités à communiquer et à diffuser de l'information. Elle attirerait ainsi les yeux des recruteurs. Lina et Pauline doivent comprendre que pour « recevoir, il faut donner en premier lieu ».

IMPORTANT

Prenez l'habitude de donner des retours professionnels pour en recevoir par la suite et bâtir votre confiance auprès de nouveaux interlocuteurs. Ces recommandations données fréquemment dans la sphère professionnelle font partie de ce qu'on appelle « la culture du feedback ». Elles sont utilisées par les managers pour mieux communiquer et surtout réinsuffler de la confiance à leurs collaborateurs.

VOTRE OFFRE, C'EST VOUS !

Le *leadership* et le charisme figurent parmi les *soft skills*, si prisées aujourd'hui.

- **Le charisme** se trouve à la croisée des chemins de nombreuses compétences : il demande à la fois d'être un bon communicant, d'avoir de la répartie, d'être conscient de son attitude, d'être présent, d'avoir de la bienveillance, de maîtriser sa prise de parole.

- **Le leadership**, c'est inspirer les autres en montrant l'exemple et en restant humble. Il implique de prendre des actions et des risques, d'avoir des résultats, d'inspirer les autres, de se renouveler. C'est la combinaison d'expériences de vie.

Lisez des livres sur la psychologie, la philosophie et les neurosciences, tout ce qui peut vous enrichir d'un point de vue personnel. Apprenez à noter les idées intéressantes pour vous aider à les mettre ensuite en application. Je vous invite comme moi à faire un *mind map* de votre apprentissage.



LE CONTENU EST LA MATIÈRE INTELLECTUELLE
QUI PERMET DE JUSTIFIER VOTRE EXPERTISE.
SANS CONTENU, VOUS ÊTES À NU !

AVOIR TOUJOURS SA PERSPECTIVE ET SES VALEURS EN TÊTE

*« Le pessimiste se plaint du vent,
l'optimiste espère qu'il va changer,
le réaliste ajuste ses voiles. »*

WILLIAM ARTHUR WARD, ÉCRIVAIN AMÉRICAIN.

Comme un bateau tenant le cap, suivez votre étoile en étant réaliste pour atteindre vos rêves. Que souhaitez-vous faire dans 10, 5, 4 et 3 ans ? Avoir une perspective permet d'imaginer un rétroplanning.

- Les **mantras matinaux** sont des phrases courtes que vous répétez pour vous motiver : « je réussis ce que j'entreprends », « je suis en bonne santé », etc. Ils peuvent vous aider à garder en tête votre objectif.
- Vous pouvez aussi créer un **tableau de visualisation** pour illustrer les buts que vous souhaitez atteindre. Il vous permettra de vous nourrir d'optimisme car ressasser des événements du passé ne permet pas d'avancer. Il est important de reprendre confiance en soi et de faire le ménage dans votre esprit pour aller vers l'autre.
- **Les valeurs vous permettent de vous accrocher à des principes de vie forts** et essentiels au quotidien ou dans la difficulté. Dans le monde VUCA, ce qui motive un individu n'est plus nécessairement le salaire ou les perspectives d'évolution – un nouvel arrivé dans l'entreprise gagne souvent plus qu'une personne qui évolue. Les valeurs deviennent de plus en plus importantes. Pour ma part, j'ai appris à cultiver l'exigence, le partage, l'empathie, l'écoute, l'aide et la remise en question.

Et vous ?

- Où en êtes-vous dans vos projets ?
- Arrivez-vous à vous projeter dans le temps ?
- Qu'est-ce que cela vous apporte ?
- Quelles sont vos valeurs ?

Daniel Todd Gilbert, psychologue de Harvard, a étudié le rapport de cause à effet entre avoir des projets et le bonheur (voir son livre *Et si le bonheur vous tombait dessus*). Il en a déduit que plus on a de projets, plus on est heureux ! Quoi de plus logique ? Se projeter, c'est croire en l'avenir.

Ne pas connaître son futur n'est pas une raison pour ne pas s'y préparer. Alors, ne dites plus « Demain, je... » mais « Aujourd'hui, je... », et encore plus « Je change » !

CONCLUSION

Qu'on le veuille ou non, nous sommes tous conditionnés. Dans notre monde complexe, il existe un nombre incalculable de chemins pour atteindre des objectifs de vie et satisfaire des besoins structurants comme la recherche d'un travail, d'un logement ou de clients pour une entreprise.

Nos pensées sont constamment chargées d'émotions et peuvent nous amener à prendre tel ou tel chemin. Les médias, Internet, les réseaux sociaux et notre environnement social captivent notre attention et ont un fort impact sur la perception que nous avons du monde.

Avoir une vision de ce que vous souhaitez dans la vie facilitera la mise en place d'actions et de projets à entreprendre. Une prise de conscience de votre fonctionnement vous permettra d'avoir une meilleure gestion de vos émotions lorsque vous rencontrerez des obstacles.

Œuvrez en pleine conscience, adoptez une écoute active, soyez ouvert à l'apprentissage et restez concentré sur vos objectifs. Si vous n'en avez pas, vous remplirez ceux des personnes qui en ont...

Lors de la mise en place d'actions, décomposez les étapes de vos recherches. Vous constaterez que de nombreux facteurs se répètent. Soyez confiant et optimiste en acceptant à chaque fois vos « erreurs » de parcours. Trouvez le juste milieu entre l'intensité de vos recherches et la sérénité de votre esprit.

Le monde de demain est celui que vous aurez imaginé dans vos pensées. Qui sait, le chemin de votre bonheur est juste en face de vous mais êtes-vous en mesure de le voir ?

*« Puis-je avoir la sérénité d'accepter
les choses que je ne peux changer, le courage
de changer les choses qui peuvent l'être
et la sagesse d'en connaître la différence. »*

MARC AURÈLE,
EMPEREUR ROMAIN ET STOICIEN.



“JE RÉUSSIS CE QUE J’ENTREPRENDS.”
“JE SUIS EN BONNE SANTÉ.”

DES IDÉES DE LECTURE

Altrad Mohed, *Badawi*, Actes Sud, 2002.

Aurèle Marc, *Pensée pour moi-même*, « Poche », Flammarion, 1999.

Bourdieu Pierre et Passeron Jean-Claude, *Les Héritiers, les étudiants et la culture*, Ellipses, 2009.

Dumas Thibaud, *Mémoire et concentration au top !*, Mango, 2019.

Kiyosaki T. Robert, *Père riche, père pauvre*, 1997.

Leigh Andrew, *Les secrets du charisme*, Larousse, 2018.

Roland Olivier, *Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études*, Alisio, 2016.

Yaïch Stéphane et Neuville Cécile, *Pro en gestion du stress*, Vuibert, 2019.

Observatoire des inégalités : <https://www.inegalites.fr/>

Continuez l'aventure sur www.romaincoique.com

Thibaud Dumas est docteur en neurosciences cognitives. Après avoir conduit sa thèse à l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière à l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière (Paris), il a cofondé une entreprise dans le domaine des neurotechnologies et est maintenant en charge de la recherche chez Into the Tribe. Il est l'auteur des guides visuels sur *Cerveau, un incroyable atout !*, *Mémoire et concentration, au top !*, et *Détox digitale, décrochez de vos écrans !* aux éditions Mango.

Holly Niemela, 30 ans d'expérience professionnelle, est une experte en bien-être. Enseignante certifiée du programme « Connectez-vous à vous-même : le chemin inattendu vers le succès et le bonheur au travail » de Google, elle a été nommée par la revue Challenges comme l'une des « 500 Chances for France » pour apporter la méditation en entreprise.

Stéphane Yaïch est chasseur de stress, sophrologue, coach et formateur en « bien vivre » au travail. Il est co-auteur de *Pro en*

gestion du stress aux éditions Vuibert.

L'AUTEUR

Romain Coique est un entrepreneur et investisseur dans le secteur de la technologie et du développement personnel. Il a étudié en Norvège, travaillé en Chine, puis dans le conseil informatique et pour le compte d'entreprises américaines et françaises. Ce passionné de business et d'entreprenariat est diplômé d'un master en management stratégique international à Nanterre. Romain est aussi blogueur (il tient un blog intitulé « Jungle toi »), coach en développement personnel, investisseur immobilier et conférencier. Romain, incarnation du *self made-man*, a mis en place une méthodologie de pensée systémique et itérative qu'il partage *via* des formations pour aider des particuliers et des porteurs de projet à atteindre plus efficacement leurs objectifs de vie.

Approfondissez le sujet et découvrez des témoignages et les dernières actualités sur www.romaincoique.com.

L'ILLUSTRATRICE

Gwendoline Blossé est illustratrice et facilitatrice graphique. Artiste au potentiel graphique détonnant, elle dessine le monde qui nous entoure d'un œil insolite. Ses dessins aux couleurs explosives et vitaminées et son trait à la fois franc et baroque mettent en relief le propos du livre avec humour et efficacité.

REMERCIEMENTS

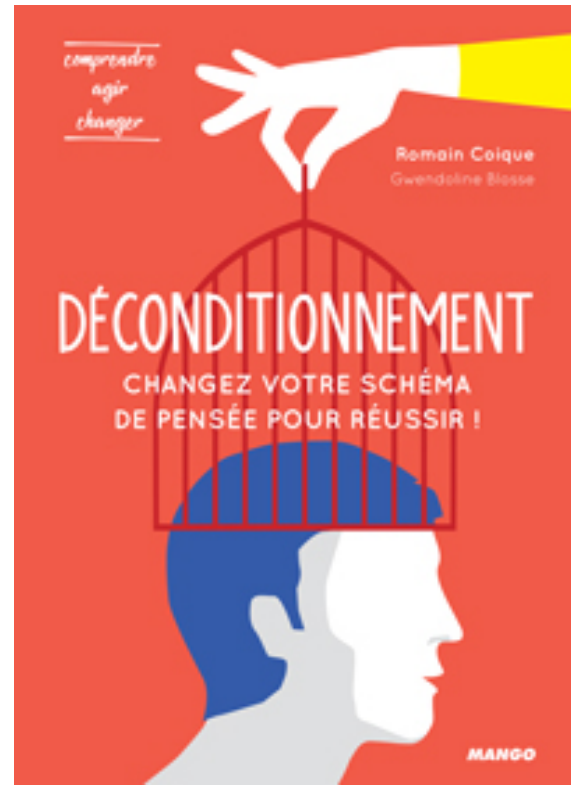
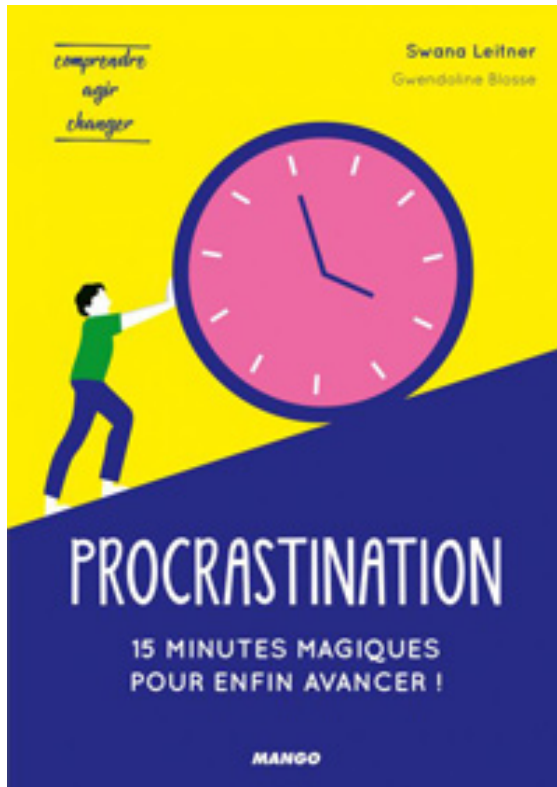
Je tenais à avoir une pensée pour ma mère Dominique et à remercier Esther, Prisca et David, mes sœurs et mon frère, qui sont pour moi une source de motivation. Je dédie également ce guide à ma communauté qui me suit depuis le début, mes amis proches, à Dany et à Éric qui se reconnaîtront, et aux experts qui sont intervenus. Je tenais à remercier toutes les personnes que j'ai pu rencontrer dans cette aventure, en France comme à l'autre bout de la Chine. Je remercie les lecteurs qui ont permis de vous offrir cette lecture agréable.

Je te remercie d'avoir osé découvrir ce livre au titre surprenant et d'avoir pris le temps de le lire. J'espère qu'il t'aidera dans tes projets.

Une petite voix m'a dit d'écrire pour motiver et inspirer celles et ceux qui veulent changer le cours de leur vie et celle de leur entourage. Je n'ai aucun doute quant au succès des recherches de Pauline, Lucas, Lina et du tien car l'itération est la meilleure façon de progresser. Pour ma part, un nouveau chemin se dessine... À la différence d'il y a quelque temps où je marchais seul, ce chemin se dessine avec toi désormais. Contemplons la nature ensemble et questionnons le monde pour mieux le comprendre et nous comprendre, et pour passer à l'action.

DANS LA MÊME COLLECTION





www.mangoeditions.com

MANGO

PAGE DE COPYRIGHT

Auteur : Romain Coique

Illustrations : Gwendoline Blossé

Direction : Guillaume Pô

Direction éditoriale : Tatiana Delesalle

Édition : Iris Dion

Direction artistique : Sylvaine Beck

ISBN : 9782317023149

ISBN numérique : 9782317025013

© Mango, Paris, 2020

Dépôt légal : mars 2020

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
strictement réservés pour tous pays.

MANGO

www.mangoeditions.com