

Le Mindset des entrepreneurs

Edition Championnat du monde de Mind Mapping 2022

Un ouvrage collectif coordonné par Jérôme Hoarau

Pour APAC-Association.com

Avec :

Virginie COTEL

Sophie FEHRINGER

Morgane FEVRIER

Morgane HORNSPERGER

Ling-en HSIA

Fabrice KOUTCHO

Camille LARROZE-CHICOT

Frédérique MONTRESOR

Leslie PASSERINO

Rebecca SFEDJ

David VALLS Y MACHINANT

Johann YANG-TING

TABLE DES MATIERES

Qu'est ce que le Mindset ?	3
Créer son entreprise ok, rester entrepreneur.e c'est mieux !	7
Comment se motiver pour réaliser une tâche administrative ?	11
Gagner en efficacité et productivité grâce à la méthode O.U.I™	13
Vous êtes le héros de votre propre aventure entrepreneuriale	19
Organiser une « Réunion dans ma tête »	22
Vendre efficacement avec un sourire enthousiasmant	25
Stratégie multi comptes pour gérer efficacement et sereinement ses finances pros ou perso	29
Le mastermind : le pouvoir de l'intelligence collective	32
Amusez-vous à développer l'art d'apprendre !	37
Quand être intentionnel conduit au succès	40
Comment attirer ton client idéal sans forcer	43
5 principes pour vivre épanoui(e) au travail et dans la vie	46
Trouver sa place et sa voie quand on est touche à tout	51

Qu'est ce que le Mindset ?

Par Jérôme HOARAU

"Nous aimons penser que nos champions et nos idoles sont des super-héros qui sont nés différents de nous. Nous n'aimons pas penser que ce sont des personnes relativement ordinaires qui se sont rendues extraordinaires. "

- Carol Dweck

Mindset vs. Etat d'esprit

Plutôt que de parler d'état d'esprit en français, je préfère l'appellation anglophone « mindset ». Pourquoi ?

L'état d'esprit véhicule pour moi l'idée d'un « état », et donc figé ou statique. Comme l'eau à l'état liquide ou solide par exemple. Pour moi l'état d'esprit est un « statut » de notre esprit qui dépend de conditions, comme l'état de l'eau qui dépend de la température.

Par exemple, je suis dans un état d'esprit positif, sûrement parce que je vis des événements positifs.

Mais comment faire si je vis des événements négatifs ? Avec la notion d'état qui est statique, j'aurai du mal à le modifier...

C'est dans ce cadre que je préfère le terme de « mindset » qui se décompose en deux mots :

- Mind : qui veut dire « esprit »
- Set : qui veut dire « réglage »

Donc pour moi, le « mindset » est comment nous réglons notre esprit. C'est donc un choix plus qu'un résultat découlant de conditions.

J'aime pour cela illustrer mon propos par l'image d'un DJ qui règle sur sa table de mixage les paramètres pour créer des effets sonores. Pour moi le mindset est cette capacité à faire ce réglage dans notre tête pour avoir le meilleur effet possible sur soi et la situation concernée.

C'est pour cette raison que j'ai volontairement choisi le terme mindset pour le titre de cet ouvrage.

Quels sont les différents types de mindsets ?

De nombreux psychologues ont pu étudier la notion de mindset, et donc plusieurs courants de pensées et de visions différentes de ce sujet.

Pour ma part, j'aime l'idée de partir sur deux types de mindset proposés par Carol Dweck avec :

- Le fixed mindset
- Le growth mindset

Le fixed mindset

Le fixed mindset est un mindset figé : c'est-à-dire qui part du principe qu'une personne ne change pas et qu'elle restera ce qu'elle est à l'instant T.

Le problème de ce mindset, est qu'il coupe toutes perspectives d'évolution, de changement et donc d'opportunités d'apprentissage.

Il va générer des phrases que l'on se dit à soi-même telles que « je suis comme ça et c'est tout », ou « je ne changerai jamais », ou encore « cela n'est pas pour moi ». Or, en se répétant ces phrases à soi-même, on ancre une croyance que tout est gravé dans le marbre, et que le champ des possibles est figé... Ce que je trouve particulièrement triste comme manière de voir la vie, pas vous ?

C'est pour cette raison que le growth mindset apporte une dimension plus dynamique et agréable par rapport à la manière dont on vit sa vie.

Le growth mindset

C'est le mindset de progression, d'évolution. Il part du principe que chaque personne peut devenir ce qu'elle le souhaite à partir du moment qu'elle adopte les bonnes stratégies et les bonnes habitudes.

C'est ancré dans cet état d'esprit que j'apporte notamment la notion de « soft skills », les compétences comportementales non techniques que tous les humains peuvent développer. Plutôt que de parler de « talents » ou de traits de personnalités, qui entre plutôt dans le spectre du fixed mindset selon moi, je préfère opter pour une vision dynamique et évolutive de l'être humain.

Le growth mindset génère des phrases totalement différentes du fixed mindset avec notamment : des phrases du type :

- « Je ne sais pas encore le faire, mais je vais apprendre »
- « Je n'ai pas réussi sur ce coup-là, mais je réessaierai »
- « C'est difficile pour l'instant mais je progresse »

Comme vous pouvez le voir, ces phrases sont bien plus agréables et motivantes que celles du fixed mindset.

Cet ouvrage est ancré dans cette vision de l'humain évolutif, adaptable et changeant, comme nous le montre le concept du growth mindset !

A propos de Jérôme HOARAU

Jérôme Hoarau est auteur, conférencier et coach international.

Il intervient en entreprise à travers des conférences et des ateliers sur les compétences du futur et l'avenir du travail.

Co-auteur des ouvrages « Les gentils aussi méritent de réussir » (Alisio, 2021) et de « Soft Skills » (Dunod, 2018), il a obtenu le titre de champion du monde de Mind Mapping en 2018..



Créer son entreprise ok, rester entrepreneur.e c'est mieux !

Par Virginie COTEL

Suivre sa joie pour durer

A mes yeux, être entrepreneur c'est un état d'esprit. En d'autres termes, il n'y pas de ligne d'arrivée ! C'est un chemin à parcourir pour créer les conditions et l'état d'esprit le plus propice pour entreprendre. Comprendre cela peut tout changer dans votre façon d'aborder votre travail au jour le jour.

Comprendre le changement de paradigme

Quand j'ai démarré, comprendre le changement de paradigme entre salarié et entrepreneur est ce qui m'a le plus aidé. Accepter l'idée d'aller au cinéma un mardi après-midi c'est prendre pleinement conscience des avantages d'être à son compte. Travailler comme un salarié alors qu'on est entrepreneur, c'est la façon la plus rapide de tout abandonner ! Pourquoi ?

Parce qu'un salarié, il bosse, le plus souvent, tous les jours de la semaine à heures fixes et on attend de lui une productivité linéaire.

Être entrepreneur, c'est faire plusieurs métiers en même temps, porter plusieurs casquettes et pour cela il faut être capable de moduler son temps entre différentes activités : administratives, ventes, marketing, production, création ...

Il est assez tentant de se dire que pour réussir il faut travailler beaucoup.

Si vous avez démarré dans l'entrepreneuriat depuis peu, peut-être êtes-vous encore sous l'impression qu'il va falloir travailler dur pour y arriver.

Vous avez peut-être des exemples en tête de gens qui ont absolument tout donné pendant de longues années pour réussir. Et les histoires que l'on peut lire sur des personnalités comme Bezos, Jobs ou Musk ne font qu'augmenter cette façon de voir l'entrepreneur : celui qui sacrifie sa vie pour le bien de son entreprise et de son succès.

Dépasser le "Si je travaille dur, je vais réussir"

Est-ce que vous aussi vous pensez que vous devez travailler dur pour réussir ? Alors vous êtes sous l'influence d'une croyance limitante ! Une pensée si puissante que si vous ne travaillez pas, vous allez culpabiliser de ne pas tout donner pour votre entreprise. Une pensée qui vous empêche de vous reposer quand c'est nécessaire. Une pensée qui vous mène tout droit au surmenage voire au burn-out.

L'avantage de croire en cette pensée "Si je travaille dur, je vais réussir", c'est qu'elle est réconfortante. On a une sensation de contrôler les choses, puisque le succès ne dépend que de notre travail !

L'inconvénient, c'est que c'est aussi un moyen efficace de s'abrutir de travail, de finir épuisé et démoralisé si cela ne donne pas les résultats attendus et finir par abandonner.

Attention, je ne dis pas qu'il ne faille pas fournir des efforts pour réussir. Je souhaite vous amener à penser votre vie d'entrepreneur avec une nuance : faire un effort plutôt que se forcer.

Et pour cela, le secret qui m'a toujours aidé à avancer dans ma vie d'entrepreneur, c'est d'apprendre à suivre ma joie dans toutes mes actions.

Suivre sa joie



La joie est une des nombreuses émotions que l'on ressent. Et comme toute émotion, celle-ci à une utilité.

Lorsqu'on ressent de la joie, cela libère de nombreuses hormones qui nous font ressentir du bien-être et qui nous désinhibent. Cette émotion nous pousse à :

- nous connecter aux autres
- tester de nouvelles aventures
- à recommencer ce qui a fonctionné
- cela nous confirme que nous sommes au bon endroit

Connaissez-vous les indicateurs que vous êtes dans un état de self leadership ? On reconnaît cet état car nous sommes alors :

- calme
- confiant
- connecté à soi et aux autres
- curieux
- courageux
- créatif

- on pense avec clarté
- nous sommes capables de compassion

Je ne sais pas vous mais, personnellement je crois que c'est exactement dans cet état que j'ai envie d'être chaque jour pour créer ma vie d'entrepreneure !

Alors, comment faire ?

Je vous propose plusieurs pistes pour trouver de la joie dans votre quotidien d'entrepreneur et trouver la bonne nuance d'efforts.

Suivre sa joie comme une boussole : s'il y a de la joie dans ce que vous faites, parfait continuez ! S'il n'y en a pas : comment pouvez-vous agir pour en mettre ? Est-ce vraiment nécessaire de faire cette tâche ?

Personnellement, écrire des posts sur les réseaux sociaux a longtemps été pour moi douloureux. Résultat, ce n'était pas très inspirant. J'ai trouvé la façon de faire pour que cela redevienne joyeux et agréable et maintenant, je le fais avec plaisir !

Déterminer comment vous avez envie de vivre votre quotidien d'entrepreneur : chaque semaine, je fais le point sur ce que j'ai ENVIE d'accomplir et j'ajuste ma semaine pour qu'elle ressemble de plus en plus à une semaine idéale. Par exemple, je ne fais plus de séances de coaching le lundi. J'aime commencer la semaine par un temps pour mon entreprise, dans le calme pour définir mon cap.

En se connaissant le mieux possible : Se connaître soi, passe par connaître ses talents. On reconnaît un talent au fait que lorsqu'on l'utilise, on gagne en énergie. Le reste, soit je ne le fais pas 😊, soit je le délègue. Je connais mes atouts, je mise dessus. Par ex, je n'aime pas contacter des inconnus c'est mon côté hypersensible/introvertie. Par contre, j'adore écrire, alors j'écris des articles de blog pour mon site internet. Et c'est en étant publié dans le huffington post que mon activité de coaching s'est pleinement lancée !

Bien s'entourer : votre environnement définit beaucoup de choses en nous. Trouver des personnes qui vous comprennent, qui partagent vos valeurs, vos ambitions, c'est vous assurer de maintenir un bon état d'esprit entreprenant.

Pour conclure

Le plus grand défi quand on est entrepreneur, c'est de le rester. Et pour cela il est nécessaire de ménager sa monture qui n'est autre que soi-même. Prendre soin de soi devrait être votre priorité pour que votre business soit aussi épanoui que vous !

A propos de Virginie COTEL

En 13 ans, j'ai connu 15 postes différents car je ne trouvais pas ma place. Un jour, j'ai découvert que j'étais atypique. Assumer cet atypisme m'a permis de créer cette place que je cherchais tant et de m'épanouir. Depuis 2018, j'ai accompagné plus de 100 atypiques à mieux se connaître pour enfin créer une vie qui a du sens et qui leur ressemble.



Comment se motiver pour réaliser une tâche administrative ?

Par Sophie FEHRINGER

Entreprendre, c'est galvanisant mais tout n'est pas rose, il faut apprendre à gérer ses émotions et ses priorités !

Pour beaucoup d'entrepreneurs dont je fais partie, traiter les tâches administratives, les obligations fiscales et sociales est rébarbatif, chronophage donc stressant ! Il faut trouver une motivation car notre cerveau est un expert pour nous détourner de ce qu'on n'aime pas faire.

En être conscient et bien se connaître permet de s'organiser pour y suppléer.

Par exemple, je bloque dans mon agenda les moments où je suis plus productive pour faire bien en dépensant un minimum d'énergie et en évitant tout ce qui peut me déconcentrer comme les notifications, SMS ou le téléphone qui appellent à la procrastination !

Voici la méthode

La déclaration de TVA est un bon exemple (pour moi) ! Alors pour en limiter la charge émotionnelle associée, j'ai mis en place une méthode de travail :

- Je programme cette tâche 7 jours avant la date d'échéance avec une alerte la veille. Ainsi, en cas d'urgence (réelle), je peux décaler au lendemain.
- Je décompose l'étape en 2 parties pour éviter d'y passer trop de temps.
- Je commence ma journée de travail par ça pour en être débarrassée et pouvoir me consacrer à des sujets plus agréables sans entendre ce petit diable dans ma tête me rappeler inexorablement qu'il va falloir s'y coller !

Les premiers mois, je passais beaucoup de temps sur cette tâche avec erreurs et irritations à la clé ! Mais depuis que j'ai instauré cette routine et consigné soigneusement mes erreurs, je boucle ma déclaration sereinement (ou presque).

Et quelle satisfaction voire fierté lorsque c'est fini !

Mais tout travail (surtout lorsqu'il est pénible) mérite salaire ! Notre cerveau qui a dépensé beaucoup d'énergie, réclame sa récompense, c'est le moment de s'octroyer une pause ou de passer sur un sujet plus motivant !

Pour ma part, j'aime démarrer ma journée par une séance de Yoga ponctuée de respirations profondes qui éveillent mon corps et mon esprit en douceur.

J'enchaîne sur 15 minutes de méditation pour canaliser cette bonne énergie et démarrer ma journée avec un état d'esprit positif !

Lorsque je me suis lancée dans l'entrepreneuriat, j'ai vite réalisé que pour être performante, surmonter mes doutes, mes craintes, les inévitables difficultés, mon cerveau devait être entraîné comme un sportif que rien ne peut détourner de son objectif...la victoire !

Pour conclure

Rien n'est insurmontable, il faut bien comprendre ses angoisses, connaître ses forces et ses limites, se faire confiance et ne pas reporter à plus tard les sujets que l'on n'aime pas !

Et surtout, ne pas hésiter à demander conseil lorsqu'on n'est pas à l'aise sur un sujet, car il y a toujours quelqu'un prêt à vous tendre la main...pour vous apporter son aide !

A propos de Sophie FEHRINGER

Sophie Fehringer, passionnée par le sport et la nature, a toujours rêvé de créer son entreprise. Après plus de 20 ans d'expérience professionnelle, Sophie ose se lancer en créant linkNsport, plateforme pour acheter et vendre du matériel de sport 100% d'occasion. Convaincue qu'on peut ralentir voire inverser notre impact sur le réchauffement climatique notamment en limitant le gaspillage encore trop manifeste !

<https://fr.linkedin.com/in/sophiefehringer>



Gagner en efficacité et productivité grâce à la méthode O.U.I™

Par Morgane FEVRIER

En tant qu'entrepreneur, nous nous battons contre nous même, nos croyances limitantes et nos états d'âmes pour être dans l'action et faire les bons choix.

Nous avons mille choses à gérer, mille casquettes à tenir, et nous avons seulement 24h, comme tout le monde.

Le temps est une ressource rare qui ne peut être augmentée, c'est l'une des ressources les plus importantes de votre vie.

Il faut la chouchouter. Il faut l'appivoiser. Il faut se l'approprier.

La clé est donc de gagner en efficacité, en productivité et également d'augmenter la valeur du temps que l'on passe sur les sujets, les actions, les tâches quotidiennes.

Notre énergie et notre résilience ne sont pas inépuisables.

On peut très vite se sentir débordé.e, épuisé.e, ou encore procrastiner face à la montagne de tâches qui nous attend chaque jour.

Alors comment faire pour s'en sortir ?

Il existe différentes méthodologies pour la gestion du temps et l'organisation, celle dont je vais vous parler est la méthode O.U.I™, je l'ai créée en 2016 et elle a déjà fait ses preuves auprès de plusieurs milliers d'entrepreneurs.

Pourquoi est-elle différente et plus efficace que les autres ?

- elle prend en compte le mindset de l'entrepreneur
- elle prend en compte les croyances et les résistances que l'on peut avoir spécialement lorsque l'on est son propre patron
- elle prend en compte le cycle et le rythme de votre cerveau
- elle prend en compte le fait que nous sommes tous des êtres uniques
- elle est simple à comprendre et facile à mettre en place

Etape 1 pour démarrer : lister tout dans un tableau

Vous allez lister l'intégralité des tâches ou actions que vous devez accomplir.

Je vous conseille d'utiliser un tableau excel parce que l'on va utiliser des colonnes pour établir des notations lignes par lignes, vous pouvez également prendre une feuille de papier si vous êtes plus à l'aise.

A noter : vous pouvez utiliser cette liste complète pour les aspects professionnels et personnels, dans ce cas-là, je vous conseille deux choses : commencer d'abord par le professionnel et ajouter des couleurs (une pour le pro et l'autre pour le perso) pour que ce soit plus simple.

Vous allez devoir réfléchir à ce qui est Obligatoire, Urgent et Important pour votre entreprise.

Que signifie "Obligatoire" ?

C'est une tâche, une action qui est une obligation légale ou contractuelle qui ne peut pas ne pas être effectuée sinon vous mettez en danger votre entreprise et vous pouvez vous confronter à de gros problèmes avec la justice. Exemple : payer vos cotisations sociales

Que signifie "Urgent" ?

C'est une tâche, une action qui doit être traitée rapidement, dans les meilleurs délais. Lorsque vous serez bien organisé.e, alors les seules urgences que vous aurez à traiter seront des imprévus. Exemple : votre site internet est en panne

Que signifie "Important" ?

C'est une tâche, une action qui vous permet d'arriver à un objectif, un résultat qui compte énormément pour votre entreprise.

Exemple : une campagne publicitaire à lancer

A savoir qu'une même tâche ou action peut tout à fait être à plusieurs endroits en même temps et c'est justement avec ces indicateurs que l'on va construire votre liste sous forme de tableau.

Voici les colonnes que vous allez construire :

Colonne N°1 : la liste complète des actions, tâches, choses à faire qui vous vient à l'esprit

Colonne N°2 : répondre 1 si cette action est Obligatoire ou 0 si elle n'est pas obligatoire

Colonne N°3 : répondre 1 si cette action est Urgente ou 0 si elle n'est pas urgente

Colonne N°4 : répondre 1 si cette action est Importante ou 0 si elle n'est pas importante

Colonne N°5 : faire le total des colonnes 2, 3 et 4 et écrire le chiffre

Colonne N°6 : répondre par OUI ou par NON à la question de récurrence (exemple : les mails)

Colonne N°7 : lister les actions à l'intérieur de ce sujet si besoin

Exemple pour d'une liste de tâche (à redéfinir en fonction de la vôtre) :

- prendre des rendez-vous avec des prospects
- envoyer un courrier administratif
- payer un fournisseur ou un partenaire
- poster sur les réseaux sociaux
- recruter une nouvelle personne

Tâche/action	Obligatoire	Urgent	Important	Total	Récurrent	Détails
prendre des rendez-vous avec des prospects	0	1	1	2	Oui	contacter les prospects qui sont sur mon CRM pour les relancer sur mon nouveau produit
envoyer un courrier administratif	1	1	1	3	Non	je dois envoyer le formulaire trimestriel de TVA
payer un fournisseur ou un partenaire	1	1	1	3	Non	Enregistrement du RIB, virement, envoi du mail de confirmation
poster sur les réseaux sociaux	0	0	1	1	Oui	Préparer les posts pour les 15 prochains jours : idée + création + programmation
recruter une nouvelle personne	0	0	1	1	Non	définition de la fiche de poste, publication de l'annonce, tri, entretiens

Etape 2 pour utiliser votre liste classée : ordre de préférence et philosophie

Vous allez classer maintenant vos tâches en fonction du score obtenu dans la colonne "total", le plus gros score doit être tout en haut de votre liste.

Vous allez donc avoir tout en haut les choses à faire avec un score de 3, puis 2, puis 1 et peut-être même 0. Si jamais vous avez des lignes avec un score de 0, je vous conseille de les supprimer tout simplement.

Exemple de la liste classée avec les éléments précédents :

- envoyer un courrier administratif

- payer un fournisseur ou un partenaire
- prendre des rendez-vous avec des prospects
- poster sur les réseaux sociaux
- recruter une nouvelle personne

Selon la taille de votre liste, vous pouvez vous demander dès maintenant ce qui peut être délégué.

Vous pouvez ajouter une nouvelle colonne "à déléguer" (N°8) et inscrire : oui, non

On y reviendra à la fin du processus.

Cette liste favorise le fait de faire les bons choix et de prendre les bonnes décisions pour votre entreprise parce que vous vous posez les bonnes questions.

Etape 3 pour mettre en place : intégration de vos tâches dans votre agenda

Vous allez maintenant placer vos tâches en suivant la liste classée dans votre agenda directement.

Évidemment vous n'allez pas placer l'intégralité des actions sur une même journée.

Vous allez découper.

Vous allez faire ces actions lorsque vous commencerez votre journée, si possible le matin..

Vous allez donc les placer 3 par 3, c'est à dire 3 par jour dans votre agenda pour cette semaine à partir de demain matin.

Pour cela appliquer ces trois principes fondamentaux :

- La production et les tâches compliquées sont faites le matin.
- Prenez en compte les différentes étapes si les actions avaient besoin d'être découpées en donner le numéro de l'étape où vous en êtes.
- Prenez en compte les tâches récurrentes à ajouter à votre planning.

Exemple pour vos trois prochains jours :

- LUNDI : envoyer un courrier administratif
- LUNDI : payer un fournisseur ou un partenaire
- LUNDI : prendre des rendez-vous avec des prospects
- MARDI : poster sur les réseaux sociaux (étape 1)
- MARDI : recruter une nouvelle personne (étape 1)

- MARDI : : prendre des rendez-vous avec des prospects
- MERCREDI : poster sur les réseaux sociaux (étape 2)
- MERCREDI : recruter une nouvelle personne (étape 2)
- MERCREDI : prendre des rendez-vous avec des prospects

Les trois tâches par jour doivent être effectuées le matin (avaler le crapaud : faire ce qui ne vous plait pas rapidement pour avoir l'esprit libre le reste de la journée) et vous devez laisser votre après-midi quasi vide afin de gérer les urgences, du temps pour vous (prendre un créneau de rdv pour ça).

Finalisation après avoir mis en place les 3 étapes : pour pérenniser avec le processus continu

Vous allez avoir plusieurs leviers pour augmenter votre productivité :

- augmenter le nombre de tâche fait par jour (maximum 7)
- toutes les nouvelles entrent directement dans votre agenda
- il n'y a plus de to do list
- les urgences sont traitées parce que vous avez du temps
- votre planning quotidien est plein à 60%-70% max
- vous avez du temps pour vous
- vous avez du temps pour exercer votre créativité
- vous allez réfléchir à la délégation et à la mise en place de processus pour déléguer
- pas besoin d'avoir un planning rempli à 110% pour être efficace, au contraire.

Finalisation après avoir mis en place :

Vous n'aurez à faire qu'une seule fois l'étape 1 avec une liste complète de tout ce qui est à faire puisque le processus permet ensuite de ne plus avoir à vous préoccuper d'une liste énorme de ce type. Dorénavant, vous ajoutez les tâches soit dans votre agenda soit dans un outil (voir délégation juste après).

L'idée de faire un planning à la semaine dans votre agenda uniquement avec des points Obligatoires, Urgents et Importants.

La délégation l'esprit tranquille :

Vous aurez plus de temps pour commencer une étape cruciale : la délégation des tâches.

Cette délégation des tâches ne peut être faite sans avoir une liste précise de ce que vous avez à accomplir (ce que maintenant vous possédez) ainsi que du temps pour créer des processus qui permettent de les effectuer (ce que vous avez aussi).

Utilisez des logiciels comme trello, notion ou encore slack pour gérer les actions et tâches de votre équipe (et les vôtres) sereinement.

Cette méthodologie est transposable également sur les projets personnels, vous pouvez utiliser les deux matrices en même temps dans votre agenda. Je vous conseille de garder un agenda pro et un agenda perso que vous pouvez afficher à votre guise soit en même temps soit séparément.

Pour conclure :

La méthode O.U.I™ est un processus d'organisation et priorisation des tâches de votre journée d'entrepreneur pour ne plus jamais être débordé : - 3 tâches minimum à faire par jour qui sont obligatoires, urgentes, importantes - travailler le matin : avaler le crapaud - prendre de bonnes décisions - prendre du temps pour soi à mettre dans le planning - déléguer dès que c'est possible.

A propos de Morgane FEVRIER

Entrepreneure depuis 2012, coach, conférencière et business mentor, passionnée par l'humain et la technologie, sa mission est d'accompagner les entrepreneurs à améliorer leur potentiel et réussir à vivre correctement de leurs activités en utilisant les neurosciences et le digital. Elle est également auteure du livre « Entreprendre au Féminin » et créatrice d'événements.

<https://www.morganefevrier.com/>



Vous êtes le héros de votre propre aventure entrepreneuriale

Par Jérôme HOARAU

« Tu peux tout accomplir dans la vie si tu as le courage de rêver, l'intelligence d'en faire un projet réaliste et la volonté de voir ce projet mené à bien. »

- Sydney A.Friedman

L'entrepreneuriat, c'est une histoire. L'histoire de votre rêve qui devient de plus en plus concret pour se transformer en projet... et finalement devenir votre entreprise. Ce projet, c'est le vôtre. Vous êtes la personne centrale de cette histoire en tant que créateur. Mais savez-vous réellement qui vous êtes ? Vous pouvez faire de beaux pitches et discours commerciaux sur votre entreprise, mais, savez-vous le faire sur vous en tant que personne ? Comme le dit le dicton :

« Connais-toi toi-même ». Il est tant de définir le personnage principal de votre aventure entrepreneuriale !

NB : Un créateur d'entreprise n'est pas forcément un entrepreneur. Un créateur d'entreprise est une personne qui comme le nom l'indique, crée une entreprise. Mais est-ce que cette personne cultive les caractéristiques d'un entrepreneur, à savoir l'esprit d'entreprendre reposant sur les 4 piliers suivants :

- Vision,
- Motivation,
- Résilience,
- Connexion ?

Pas forcément.

Et vis-versa, une personne n'ayant pas créé d'entreprise peut-elle être entreprenante (et donc entrepreneur) ? Oui !

Il est important selon moi de bien distinguer les deux facettes créateur (et gestionnaire) d'entreprise et entrepreneur. La première facette repose sur un métier lié à un statut social, alors que la deuxième facette repose sur un état d'esprit et une philosophie de vie.

Pour aller plus loin : les 4 piliers de l'esprit d'entreprendre

Dans mon livre *Le Réflexe Soft Skills* (Dunod, 2014), je détaille ce qu'est l'esprit d'entreprendre et comment le cultiver au quotidien. Voici les 4 piliers incontournables de cet état d'esprit vous permettant de rester entreprenant en toute circonstance :

Le pilier Vision : la base de l'entrepreneuriat

C'est le pilier qui permet de se fixer un objectif clair et de guider ses choix et ses actions vers cet objectif. Cette vision permet aussi d'être créatif et de trouver de nouvelles manières de faire pour innover. La vision de l'entrepreneur repose en partie sur son intuition et sur son intention.

Ce pilier vision est un véritable muscle qui peut s'entraîner et se développer. Pensez à ces entrepreneurs visionnaires qui exerçaient leur esprit pour justement réussir à visualiser au-delà de ce qui était visible sur leur marché. Vos clients peuvent savoir ce dont ils ont envie, mais n'ont pas forcément conscience de leur véritable besoin. C'est à l'entrepreneur d'être assez visionnaire pour bien comprendre le besoin de son client (d'après Claude Ananou, l'entrepreneur est un spécialiste du besoin).

« Si j'écoutais ce que mon marchait me disait, je n'aurais pas inventé la voiture mais des chevaux qui courent plus vite » – Henry Ford

Le pilier Motivation : l'essence même de l'action

Vous l'avez sûrement remarqué, mais les entrepreneurs sont généralement des personnes très motivées. Même si elles font face à de grands problèmes ou défis, elles ont toujours l'enthousiasme et l'énergie nécessaires pour avancer. C'est cette motivation qui leur permet d'agir.

La motivation est un véritable carburant de l'action : en comprenant le sens de ce que l'on fait et l'intérêt de l'objectif à atteindre, même si la tâche est pénible on va la réaliser. A contrario, lorsque l'on n'est pas motivé, il devient alors bien plus difficile d'agir.

L'entrepreneur étant une personne d'actions, il doit à tout prix entretenir sa motivation. La bonne nouvelle c'est que cette motivation est également une soft skill, un muscle qui s'entraîne à travers des réflexes et des exercices.

Le pilier Résilience : continuer d'avancer malgré les difficultés

Vous êtes entrepreneur ? Je suis sûr que vous passez plus de temps à gérer des imprévus et des problèmes qu'à créer des business plans

! D'où l'importance de travailler sa résilience : sa capacité à « encaisser » un problème et de rebondir. Un entrepreneur sait s'adapter et c'est ce qui fait sa force.

Là encore, tout comme la vision et la motivation, la résilience est une soft skill qui se développe avec de la volonté et du temps.

Le pilier Connexion : savoir s'entourer pour mieux avancer

Je suis convaincu que co-créer (faire des synergies) est beaucoup plus puissant que créer seul.

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin » - proverbe africain.

Un des réflexes des entrepreneurs est de toujours voir quelles connexions il peut créer, soit pour son projet, soit pour aider les autres. Un entrepreneur est un connecteur, il met les gens en relation ce qui aura un impact positif sur lui et sur son entreprise.

A travers sa capacité à communiquer, sa pensée systémique et son empathie, il arrivera à créer des synergies. Ce pilier est également une compétence qui se développe et qui est indispensable pour les entrepreneurs.

Pour conclure

Vous avez toutes les ressources en vous pour entreprendre vos projets et vos rêves. Pensez à les utiliser et à libérer la meilleure version de vous-même !

A propos de Jérôme HOARAU

Jérôme Hoarau est auteur, conférencier et coach international.

Il intervient en entreprise à travers des conférences et des ateliers sur les compétences du futur et l'avenir du travail.

Co-auteur des ouvrages « Les gentils aussi méritent de réussir » (Alisio, 2021) et de « Soft Skills » (Dunod, 2018), il a obtenu le titre de champion du monde de Mind Mapping en 2018..



Organiser une « Réunion dans ma tête »

Par Morgane HORNSPERGER

L'objet de l'exercice de « la réunion dans ma tête » est de poser sur le papier son projet, et d'inviter des mentors autour de celui-ci.

J'ai lu le livre « réfléchissez et devenez riche » de Napoléon Hill qui pratique un exercice d'introspection ou il invite des mentors autour d'un nouveau projet. Mon esprit créatif a immédiatement vu là-dessus une réalisation graphique qui suit un processus que je vous propose de découvrir.

L'idée est de se questionner sur qui pourrait apporter un éclairage différent sur notre objectif.

Et si vous aviez le point de vue de Charlie Chaplin ou de Yoda sur votre idée ?

Quels conseils pourrait-il vous donner ?

Cette expérience va vous mettre dans un état d'esprit orienté solution.

L'exercice se déroule en trois temps :

Il faut d'abord définir le sujet de votre réunion. Vous ne pouvez pas imaginer inviter Thomas Pesquet ou Malala à une réunion mal préparée. Quel est le projet précis autour duquel vous souhaitez travailler aujourd'hui ?

Ensuite je vous invite à réaliser une mindmap des quatre à six personnes que vous souhaitez inviter dans votre tête. Il est important de noter pourquoi (la raison), pour quoi (dans quel but) c'est cette personne, et pas une autre, que vous souhaitez inviter.

Enfin la partie graphique. Il va falloir choisir le lieu de votre réunion, se sera votre arrière-plan (une salle de réunion, une bibliothèque, une forêt, une plage...).

Quel est le lieu qui résonne le plus avec votre projet ?

Vous allez maintenant aller sur internet chercher les photographies de vos invités.

Et après, en numérique, ou avec vos ciseaux vous allez coller vos invités autour de votre projet.

À la fin de ce collage je vous invite à prendre du recul sur votre réalisation, et à noter les informations que vos invités auront à vous dire.

Cette production va vous servir d'ancrage visuel, pour mener à bien votre projet.

Je vous présente ici la réunion dans ma tête, que j'ai réalisée, lorsque je me préparais au championnat du monde de lecture rapide et de mindmapping, en 2021.



J'ai convié dans la forêt de Brocéliande six invités. Frida Kalho, pour qu'elle m'inspire la créativité et l'audace. Yoda, pour qu'il m'apporte le calme et la force du Jedi. Hermione Granger, pour le respect des règles et du travail bien fait. Tony Buzan, bien sûr, pour qu'il me guide dans ce championnat. Jérôme Hoarau, pour les soft skills, que cette aventure va m'apporter. Et au centre, vous vous demandez peut-être qui est ce bébé. Il s'agit de moi, la petite morgane d'un an, celle qui apprend à marcher, qui va tomber et se relever, qui va apprendre en faisant.

J'ai installé cette réalisation face à mon bureau, et elle y est encore aujourd'hui pour m'inspirer pendant les différentes épreuves, pour me donner confiance également. J'en tire des enseignements qui me servent au quotidien.

Pour conclure :

Je vous invite à tester « la réunion dans ma tête », et à rêver d'avoir près de vous des personnes inspirantes, réelles ou fictives, qui seront vos mentors pour atteindre vos objectifs. Cet exercice va mettre votre état d'esprit en mode brainstorming, pour générer des solutions inattendues, une perspective nouvelle sur votre projet, et générer des résultats novateurs.

A propos de Morgane FEVRIER

Je m'appelle Morgane Hornsperger, slasheuse créative. Je suis facilitatrice graphique et créative, coach en soft skills également. J'ai créé en 2020 <https://morganefacilitation.fr/> qui a pour objectif de faciliter graphiquement, mais aussi de faciliter les apprentissages, et d'apporter à mes clients une meilleure fluidité dans leur projet.

J'aime proposer des exercices aux groupes que j'accompagne, pour les amener à s'interroger et à faire sortir leur part de créativité.

Mon objet totem est la fusée qui guide mes clients vers leurs objectifs, grâce à l'accompagnement visuel que je propose.



Vendre efficacement avec un sourire enthousiasmant

Par Ling-en HSIA

La Méthode qui nous a permis de générer 500 000€ de vente en 3 ans (alors que je n'aimais pas la vente).

Pendant 8 années, je ne générerais pas plus de 3000€/mois de chiffres d'affaire, et je finissais donc mes fins de mois en empruntant de l'argent à un ami. Si seulement 3 années plus tard, nous faisons maintenant des mois entre 10 000€ et 50 000€, ce n'est pas (seulement) parce que j'ai appris des nouvelles techniques de vente. C'est surtout parce que j'ai fait la paix avec l'argent et que j'envisage le mécanisme de vente uniquement comme un moyen de servir mon client. Et comme j'ai appris une nouvelle méthode de vente et que j'ai maintenant le bon mindset, tout est devenu plus fluide.

Voici les "3 secrets" qui m'ont permis d'atteindre de tels résultats.

J'ai fait la paix avec l'argent

Voici les croyances limitantes que j'avais auparavant concernant l'argent :

- "Gagner plus d'argent n'est pas utile"
- "L'argent et la réussite rendent mauvais"
- "Je suis né dans un milieu populaire, l'abondance ce n'est pas pour moi"

Tu m'étonnes que je n'arrivais pas à développer mon business puisque je voyais l'argent comme étant quelque chose de mauvais !

Et c'est en faisant de belles rencontres avec des entrepreneurs millionnaires que mon point de vue à commencer à changer. "Ah mais on peut être riche et quelqu'un de bien en fait !"

Et c'est à ce moment-là que j'ai commencé à m'entourer de personnes inspirantes et à incarner la fameuse citation de Jim Rohn "Nous sommes la moyenne des 5 personnes avec qui on passe le plus de temps".

J'ai participé à des conférences, à des groupes Mastermind, je me suis fait coaché...

Et puisque le fait d'attirer de l'argent n'était plus un problème (au contraire !), consciemment et inconsciemment, j'ai commencé à mettre mon focus sur l'aspect commercial de mon entreprise.



Vendre, c'est servir

Si, et seulement si, notre bien ou service apporte de la valeur dans ce monde, ne serait-ce pas notre objectif d'en vendre un maximum à des clients qui ressentent le besoin auquel nous répondons ?

Si j'étais un peu provocateur, je dirais même que c'est moralement mal de ne pas vendre à celui qui a ce besoin.

- Est-ce que le chirurgien est gêné de toucher son salaire quand il sauve des vies en opérant ses patients ?
- Est-ce que le boulanger culpabilise de vendre son pain chaque matin ?

Alors pourquoi ne nous sentons pas à l'aise de vendre ?

Peut-être, est-ce parce que notre produit n'est pas suffisamment bon ? Ou que nous manquons de confiance en nous ?

Aujourd'hui, je vois la vente comme un service que je rends à mes prospects.

Je l'aide à prendre une décision qui non seulement va potentiellement changer le cours de sa vie, mais aussi celui de son entourage.

Et dans mon cas (je vends de la formation et du coaching), je célèbre les ventes comme étant le début d'une aventure professionnelle et humaine incroyable pour mes clients... et pour moi.

Qui n'aime pas démarrer une belle "amitié professionnelle" avec des clients sympathiques et inspirants... et être payé pour cela ?

Oui, la vente peut être fun et oui, nous pouvons vivre de notre passion !

La méthode de vente la plus simple au monde

Es-tu déjà passé devant une pizzeria et qu'un serveur te propose de goûter un échantillon ? Si tu aimes, tu rentres. Sinon, tu continues ton chemin.

C'est vraiment aussi simple que ça... Au lieu de te transformer en commercial et de travailler ton pitch de vente, propose simplement un échantillon de ce que tu fais.

"Les actes parlent plus forts que les mots".

Alors oui c'est chronophage.

Effectivement, la majorité des gens vont prendre l'échantillon et "profiter de ta gentillesse".

En quoi est-ce un problème ?

Moi je suis content quand quelqu'un prend un échantillon et que je ne revois jamais. (Et tu sais quoi... cette même personne qui a pris ton échantillon et qui n'achète pas, plus souvent que tu ne le penses va revenir un autre jour.)

Pourquoi cela ne me frustre pas ?

Parce que ce prospect va passer un moment sympa et utile, et que j'aurais contribué à ce qu'il fasse un pas de plus vers ses objectifs.

Aujourd'hui, je suis heureux d'avoir créé une entreprise qui aide non seulement mes clients, mais aussi ma communauté.

Je ne veux pas juste changer la vie de mes clients, mais aussi celle de mes prospects. Et si tu me permets, et c'est un mot que j'évite habituellement d'utiliser, c'est ce mindset qui va te rendre "super sexy" et augmenter tes ventes.

A propos de Ling-en HSIA

Ling-en est coach, auteur et fondateur de la société Coachs en Mission. Il met son expertise en marketing et en vente au service des coachs qui veulent changer le monde. Avec son équipe, il a conçu "Le Guide du Système Ascension" destiné aux coachs/formateurs qui veulent vivre pleinement de leur passion : <http://www.ling-en.fr/sa-jh>



Stratégie multi comptes pour gérer efficacement et sereinement ses finances pros ou perso

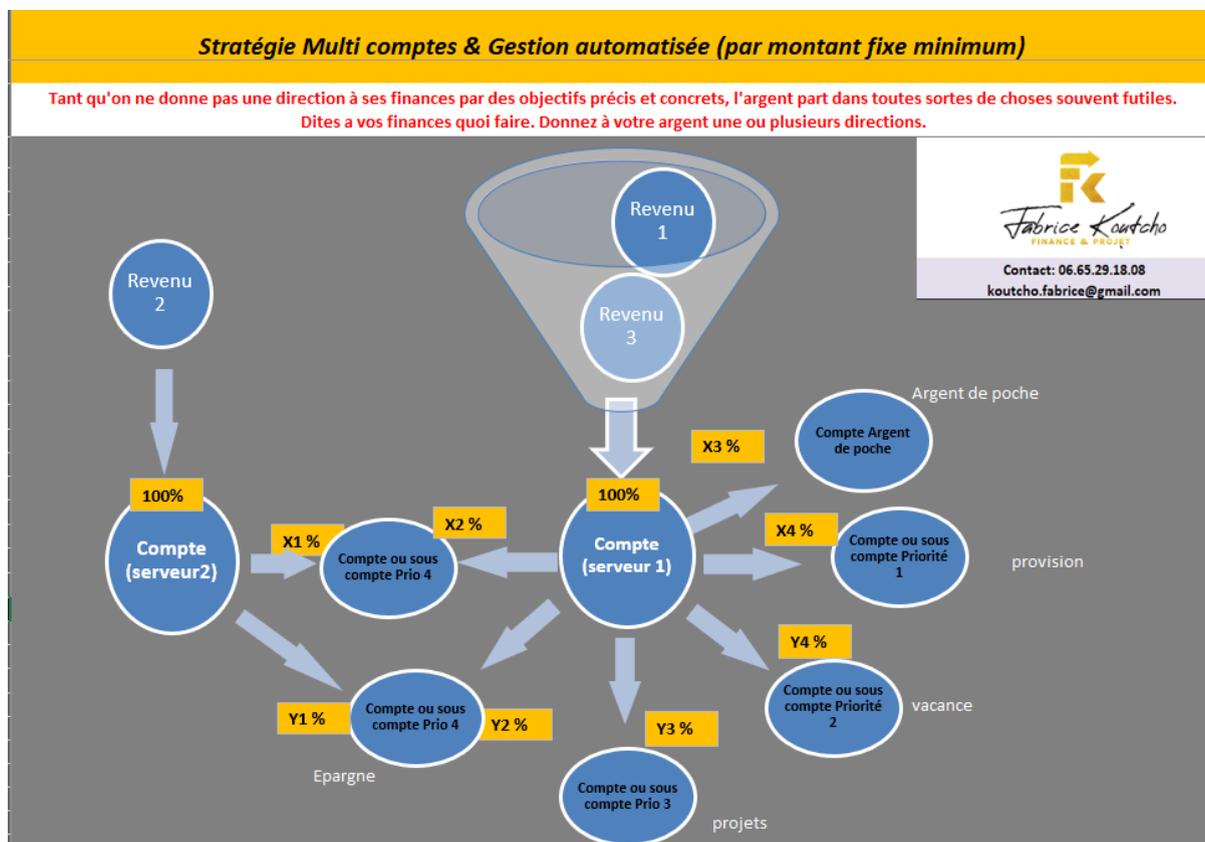
Par Fabrice KOUTCHO

Quand on a du mal à être discipliné avec son argent et qu'on ne sait pas toujours où il va.

Il y a quelques années, j'étais un piètre gestionnaire, je n'avais aucune notion de gestion financière et cela m'a coûté extrêmement cher. Conséquence, je me suis embourbé dans une grosse dette qui bloquait tous mes projets alors que je venais d'avoir 30 ans et que j'avais envie de réaliser plein de choses.

C'est ainsi qu'en me battant féroce pour me sortir de ce mauvais pas et en me formant ici et là sur comment bien **gérer mes finances**, j'ai découvert la **stratégie multi comptes** qui m'a permis de **reprendre le contrôle sur mes finances**, et de **définir avec précision** (en accord avec mes objectifs), là où **je voulais que chaque sou que je gagnais** (à la sueur de mon front) aille.

Si j'ai donc un seul conseil à te donner, ce serait : **N'attends pas (la fin du mois) pour te demander : Mais où va mon argent ? Prends les devants (dès le début du mois) et dis-lui où il doit aller de façon précise.** Car, rappelle-toi : **tes finances sont à ton service pour t'aider à bâtir ta vie et celle de tes proches. Ce n'est pas toi qui es au service de ton argent.**



Comment appliquer cette stratégie de façon concrète ?

En fonction de là où tu vis, cela peut se traduire différemment. Dans les pays où l'accès aux comptes bancaires n'est pas simple, **on peut remplacer les comptes par des enveloppes et s'appliquer une rigueur ferme dès le début de chaque mois pour répartir son argent dans chaque type d'enveloppe.**

En Occident et dans les pays où l'accès aux banques est démocratisé, notamment avec les banques en ligne, nous pouvons très facilement ouvrir **plusieurs comptes bancaires.**

Ainsi pour appliquer la stratégie multi comptes il te faudra suivre les étapes ci-dessous :

Définir 1 ou plusieurs **serveurs** financier (le ou les comptes où ton salaire ou tes revenus te sont versés chaque mois)

Créer plusieurs comptes ou sous comptes **clients** qui seront alimentés à partir de ces serveurs.

Définir des clés de répartition sur chaque serveur qui s'appliqueront au **début de chaque mois** afin que des montants soient **prélevés automatiquement** de tes serveurs vers tes comptes clients.

Avoir **un compte porte-monnaie** qui va gérer toutes tes dépenses courantes **hors charges et prélèvements récurrents.**

Détenir une carte bancaire UNIQUEMENT pour le compte porte-monnaie afin d'éviter d'être tenté d'utiliser de l'argent sur les autres comptes.

Il est donc à noter qu'avec la stratégie multi comptes, **chaque compte** ou **sous compte client** (Livret d'épargne, etc..) **correspond à un objectif que tu t'es fixé.** Par exemple, un sous compte pour l'épargne vacances, un autre pour l'épargne projets de la famille, les investissements à réaliser, etc....

A **minima** il te faut donc **2 comptes + 2 sous comptes (livrets)** avec cette stratégie :

- 1 compte serveur où arrivent vos revenus et sur lequel vos charges courantes et prélèvements peuvent être prélevés (loyer, énergie, factures récurrentes, etc..)
- 1 sous compte client (qui devrait être un livret) qui va vous servir de compte pour les imprévus/urgences pour lequel vous devez définir un **montant minimum** qu'il doit renfermer (compte de crocodile)
- 1 autre sous compte client sous forme de livret également pour toutes vos épargnes (compte projet & Investissement)
- Et un 2eme compte client (**porte-monnaie**) pour vos dépenses quotidiennes (shopping, nourriture, plaisirs, loisirs, cadeaux, etc..) sur lequel vous vous reverserez un montant fixe mensuel. **Seul ce 2eme compte devra être associé à une carte bancaire.**

Pour conclure :

Ainsi avec ce type de structuration, tu auras une meilleure visibilité de tes flux financiers, un meilleur contrôle sur tes dépenses quotidiennes et une automatisation de ta gestion. Tu gagneras en temps, en simplicité, en efficacité et en sérénité afin de te libérer de l'espace mental pour être plus créatif et plus performant dans ta vie de tous les jours. Tu gagneras aussi en clarté concernant tes dépenses, car lorsque tu consulteras tes relevés, il n'y aura rien d'ambigu, tu seras en mesure de repérer des anomalies ou transactions étranges en un coup d'œil.

Cette stratégie reste valable si un jour tu deviens entrepreneur, car tu pourras te créer différents comptes afin d'anticiper tes charges fiscales, tes charges d'entreprise, ta tva, et bien piloter ta trésorerie. Elle m'a grandement simplifié la vie, et j'espère qu'elle simplifiera la tienne également. N'hésite pas à me faire un feedback ou à me contacter si besoin.

A propos de Fabrice KOUTCHO

Fabrice est un passionné de finances personnelles (et pro) depuis qu'il a réussi le challenge de sortir de +40K€ de dettes en 3 ans.

Aujourd'hui il est Dirigeant de 2 entreprises, une de Consulting en Gestion de projet Télécom et une 2eme en Coaching & Conseil en Investissement à travers laquelle il donne des conférences, des ateliers et des formations qui éveillent et transforment la vie financière des personnes qui ont fait appel à ses services. Il s'adresse aux particuliers et aux entrepreneurs ambitieux qui sont prêts et déterminés à lever les blocages financiers de leur vie. Il a 35 ans et vit en région parisienne avec son épouse Assunta.



<https://www.fabricekoutcho.com/accueil>

Le mastermind : le pouvoir de l'intelligence collective

Par Camille LARROZE-CHICOT

Tout projet est un marathon. Et le marathonien, quand il ne doit pas sauver une ville entière, peut avoir une motivation très variable. La force de travail, l'engagement, et la capacité à réaliser ont beaucoup fluctué pour moi... jusqu'au mastermind.

Il a été un des outils qui m'a le plus soutenu dans mes 6 années d'entrepreneuriat, et que je recommande à toute personne engagée dans le développement d'un projet.

Tout d'abord, qu'est-ce qu'un mastermind?

C'est une réunion entre paires se réalisant dans un cadre bien défini: Un petit groupe de gens qui partagent les mêmes valeurs et les mêmes intérêts, qui se rencontrent sur une base régulière pour s'aider à grandir sur tous les aspects de leur vie. Le partage se fait sur les objectifs, les accomplissements et les difficultés. Simple comme bonjour, efficace comme pas deux.

Comment je l'applique ?

Dans ma vie professionnelle, je réalise deux types de mastermind:

Le premier est avec un autre entrepreneur. 2x/mois pendant 1h, nous partageons sur

- Nos accomplissements et décisions des 2 semaines passées
- Nos défis pour les 2 semaines à venir
- Nos éventuelles difficultés

Le second est avec toute l'équipe des Léonards, que nous appelons le "MONTHLY COLLECTIVE". Il a deux objectifs principaux : partager nos réussites et alerter si besoin d'aide. C'est un moment privilégié pendant lequel nous célébrons le travail réalisé, les objectifs atteints, les difficultés dépassées, mais aussi, tout ce qui dans notre vie privée nous rend heureux. Si quelqu'un a besoin d'aide, il lance l'appel et nous en parlons dans un prochain meeting dédié au sujet.

Pourquoi je l'applique fidèlement depuis de nombreuses années ?

Je pratique la mastermind d'abord pour lutter contre la solitude de l'entrepreneur, que j'ai mal vécu au début de mon entrepreneuriat. Et j'en ai tiré énormément de bénéfices.

- Premièrement le mastermind me permet de voir objectivement le travail que j'accomplis et m'offrir un sentiment de satisfaction très important pour la motivation.

- Deuxièmement, le mastermind permet une entraide et une réflexion collective sur mes difficultés.
- Enfin, il me permet de mieux m'organiser !

#1: VOIR LE TRAVAIL ACCOMPLI MAINTIENT LA MOTIVATION

Le fait d'avoir ces masterminds me force à regarder le travail réalisé les dernières semaines, ce que je ne prends jamais le temps de faire... et qui est pourtant ESSENTIEL.

Revenir sur les accomplissements des 2 dernières semaines me permet d'être plus objective sur le travail que j'ai fourni, mais également de générer des émotions positives.

Car en préparant le mastermind je liste tout ce que j'ai réussi à faire ou à finir, et en découle généralement un sentiment de satisfaction et de réussite. Contrairement à quand je ne faisais pas encore de mastermind et que je vivais avec un sentiment permanent d'insatisfaction au travail, de "je n'ai pas assez travaillé", "je ne vais pas assez vite" etc.

La science de la motivation a en effet prouvé que l'un des 3 principaux piliers de la motivation est le plaisir ou la fréquence des émotions positives ressenties (se référer aux travaux de Frederick Herzberg cité dans l'article "One more time: How do you motivate employees?" de Harvard Business Review ou plus largement à ceux de Martin Seligman). Les 2 autres étant l'autonomie (ou maîtrise selon les auteurs) et le sens.

Ce sentiment d'autonomie et de maîtrise est aussi soutenu par le mastermind. De mois en mois et d'années en années, je peux voir ma progression sur différents projets, ou différentes compétences. D'abord grâce à l'auto-analyse qu'exige l'exercice du mastermind, ensuite grâce à l'entrepreneur qui souligne et célèbre avec moi certains progrès.

#2: DÉBLOQUER LES PROBLÈMES PERMET D'AVANCER SEREINEMENT

Ensuite, pour ces deux meetings, lors de la partie difficulté et défi, nous prenons le temps de nous écouter et de nous questionner.

Souvent, cela suffit à débloquer celui qui est interrogé.

Parfois, nous avons vécu et appris d'une expérience similaire ou nous avons un contact à partager. Et cela aide celui qui avait la parole à avancer plus sereinement dans son projet.

#3: PRÉSENTER SON TRAVAIL PERMET DE S'ENGAGER ET S'ORGANISER

Le fait d'avoir un document et une personne à qui nous présentons notre travail tous les 15 jours permet d'avoir un suivi efficace de nos to-do-list et objectifs. C'est un espace dans lequel on voit notre procrastination en face quand nous retrouvons des sujets sur plusieurs semaines. L'autre peut nous challenger sur la quantité de travail que nous nous assignons et nous permet de prioriser nos décisions et objectifs.



Comment organiser votre propre mastermind?

- Trouver des pairs qui vous inspirent (entre 1 et 5 personnes maximum)
- Définir une récurrence et une date fixe (tous les mercredi 11h, une semaine sur 2, pendant 1h)
- Définir le plan que vous allez suivre. Ce plan va bouger au fur et à mesure de vos échanges avec vos pairs, jusqu'à trouver celui qui vous convient le mieux. Mon exemple:
 - o Accomplissements et décisions de XX

- Perso :
 - Pro :
- o Défis à venir de XX
 - Perso :
 - Pro :
- o Difficultés de XX
 - Perso :
 - Pro :
- Apprécier votre mastermind !

Pour conclure :

Peu importe le statut (employés, freelances, entrepreneurs expérimentés, ...), le mastermind c'est la puissance de l'intelligence collective. Et une puissance facile à comprendre, facile à appliquer, dont vous auriez tort de vous priver.

"Seul on va plus vite, ensemble, on va plus loin."

A propos de Camille LARROZE-CHICOT

Je m'appelle [Camille Larroze-Chicot](#) et je suis présidente du collectif d'indépendants Les Léonards. Nous améliorons le monde du travail en créant des formations réellement "life changing". J'y oeuvre en tant que formatrice et coach en Intelligence Émotionnelle et en tant que Gardienne du souffle.



Amusez-vous à développer l'art d'apprendre !

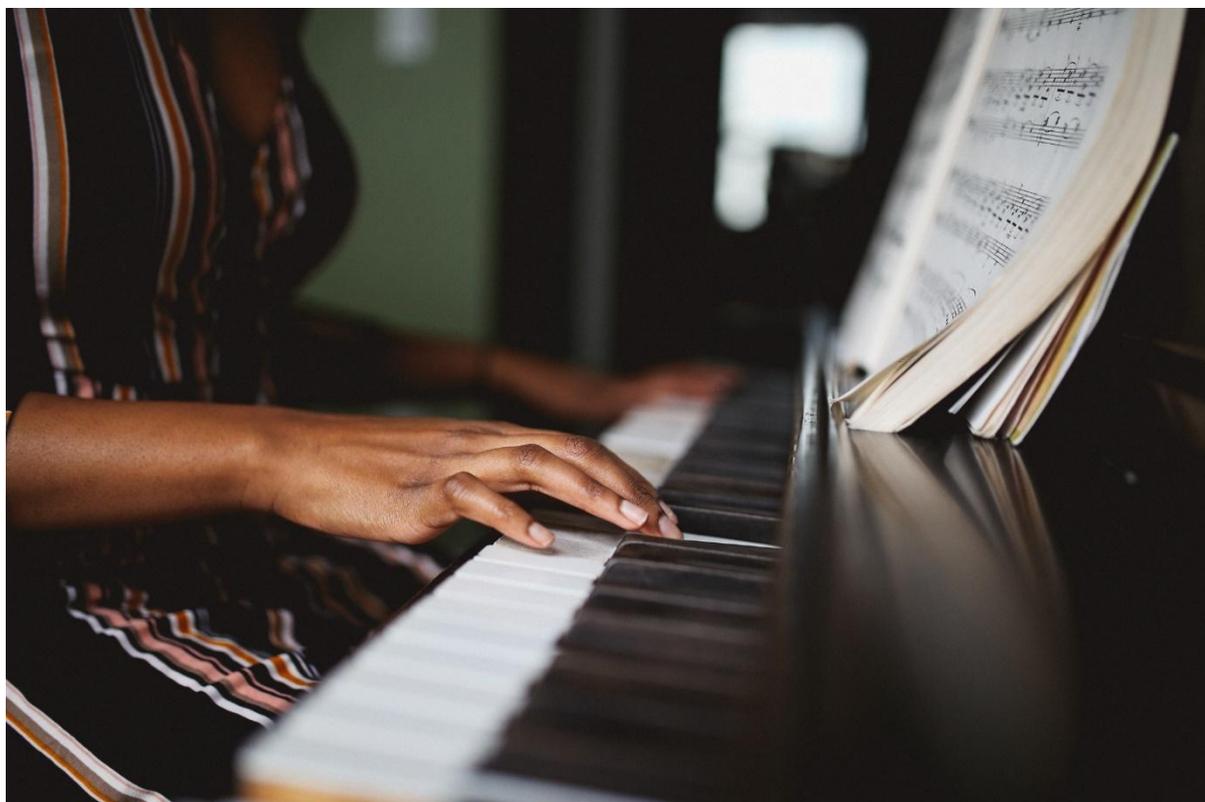
Par Frédérique MONTRESOR

Selon votre méthode d'apprentissage prenez du plaisir à acquérir de nouvelles compétences.

J'ai toujours voulu apprendre le piano. Alors comment faire pour trouver la bonne méthode qui me convienne pour étudier le matin, la journée et même tard le soir si j'en avais envie ?

L'astuce pour bien apprendre est de savoir qu'elles sont vos préférences d'apprentissage. Etes-vous visuel, auditif ou kinesthésique ? Pour ma part j'utilise le visuel pour mémoriser et j'ai trouvé une application Piano Academy qui correspondait à mes attentes. Je suis sur l'écran de ma tablette relié au piano, une partition qui s'anime au fur et à mesure que je joue. L'application écoute chaque note que je joue afin de m'indiquer mes erreurs pour m'améliorer. J'ai aussi collé sur mon piano des stickers des notes, pour les repérer dans l'espace. Aujourd'hui je m'amuse à m'exercer sur des morceaux de chansons actuelles. Étant donné que je suis capable de jouer des deux mains avec des accords simples au bout d'un an !

Dès que vous avez compris votre mode d'apprentissage vous pouvez apprendre ce que vous voulez !



Voici les étapes pour cette méthode

- Connaître son mode d'apprentissage
- Ne pas se prendre au sérieux(se), mais être passionné(e)
- Choisir un thème qui vous plait et vous enrichit
- Réserver du temps pour s'exercer régulièrement
- Se donner un objectif ex : jouer des 2 mains une chanson actuelle au piano
- S'engager à apprendre quelque chose de nouveau chaque jour
- Aimer sortir de sa zone de confort
- Et inviter l'inspiration en lisant des livres, en suivant des Tedx, des podcasts, des youtubeurs pour s'exposer à de nouvelles idées et concepts

Un exemple de mise en pratique

L'apprentissage n'est pas réservé au monde de l'éducation. En tant qu'adulte nous sommes souvent amenés à acquérir de nouvelles compétences. Rappelez-vous, par exemple, toutes les choses que vous avez dû apprendre quand vous avez emménagé(e) pour la première fois seul(e) ? Et quand vous étiez salarié(e), souvenez-vous des formations que vous avez suivies pour maîtriser un nouveau poste ou en tant qu'entrepreneur pour apprendre à utiliser le dernier logiciel pour votre société.

Les grands leaders du monde ont appris tout au long de leur vie. En développant de nouvelles compétences transversales ou techniques, elles permettent de rester à jour et d'être à l'affût des tendances et des nouvelles pratiques.

Par exemple, je voulais apprendre comment fonctionne la réalité augmentée ? Je me suis alors renseignée sur internet. J'ai suivi des cours sur Youtube. Puis je me suis exercée avec des tutos. Ces compétences je les ai ensuite partagées avec mon équipe et ces échanges ont fait émerger de nouvelles idées. Et cela m'a permis de créer ma société Bleu Reflet basée sur la réalité augmentée.

En apprenant continuellement je me sens plus compétente et j'ai l'impression de devenir une meilleure version de moi-même.

Pour conclure

L'art d'apprendre dans différents domaines et surtout au-delà de son métier offre le bénéfice de découvrir de nouveaux univers, de développer ses capacités et de garder son âme d'enfant. Alors, envie d'apprendre ?

A propos de Frédérique MONTRESOR

Je suis Frédérique Montrésor, la conceptrice et fondatrice de Bleu Reflet.

Depuis toute petite, je suis passionnée par le design et les sciences. Après des études scientifiques pour rassurer mes parents, je me suis dirigée vers les métiers du Design de communication à l'Ecole Boulle puis à l'Ensaama Olivier de Serres pour un Diplôme supérieur d'arts appliqués (DSAA)..



Il est important pour moi d'avoir une approche éthique et sociale dans mes pratiques professionnelles, de l'humilité en équipe et de valoriser chacun de mes collaborateurs.

Quand être intentionnel conduit au succès

Par Leslie PASSERINO

Un must à implanter dans le mindset entrepreneurial

Durant plusieurs années, ma vie fut empreinte du choix des autres, des aléas de la vie et de l'influence de mon environnement (qu'il soit bon ou non). J'en ai payé les conséquences, ma première entreprise n'y échappant pas. Un matin, j'ai compris que les choses devaient drastiquement changer. Certains disent que « nous sommes l'auteur de notre vie », peut-être. Mais il y a une chose dont je suis certaine, personne ne peut vivre ma vie à ma place tant que je serai dans mes chaussures.

Le fait d'être intentionnelle a changé ma vie sous tous les aspects, allant de ma vie de couple/famille en passant par mon réseau et mes finances, finissant dans mes entreprises et enracinant la profondeur de mes valeurs.



10 étapes pour être intentionnel d'une manière optimale :

1. Connaître et comprendre nos réels besoins avant d'embrasser nos désirs (c'est en complétant nos besoins que nous accédons aux désirs et non l'inverse)
2. Se concentrer sur l'essentiel et enlever tout le superflu (être adepte de l'essentialisme)
3. Choisir délibérément en ayant conscience des conséquences positives et négatives sur le court, moyen et long terme (comprendre ce que cela impliquera)
4. Apprendre à dire au bon moment : « non, merci, mais c'est très gentil d'avoir pensé à moi », « je ne suis pas la bonne personne pour répondre à votre besoin, mais je peux vous référer quelqu'un », ou encore « oui, avec plaisir, merci pour cette opportunité »
5. Savoir planifier adéquatement son agenda (incluant toutes les sphères de notre vie)
6. Accepter que la constance et la discipline soient là pour notre bien
7. Être avoir des mentors ET des partenaires de marche
8. Avoir des blocs de « Love Yourself » et « Deep Work » dans notre agenda
9. Se défaire de la peur, du rejet, du sentiment d'échec et du syndrome de l'imposteur
10. Faire le point mensuellement et ajuster nos prochaines actions

Personnellement, je prends le temps d'évaluer les choses sérieusement lors d'un bilan mensuel. Cela me permet de voir si je grandis adéquatement, stagne ou régresse, tout en comprenant pourquoi je suis dans ladite phase. Une fois que ce pourquoi est clair pour moi, je peux alors passer à travers le processus des 10 étapes mentionnées. Je vous conseille de ne rien prendre de manière personnelle, les émotions n'aident pas à grandir, l'honnêteté envers soi, oui. Cela m'a permis de comprendre une chose importante dans la vie : il n'y a pas d'échec, juste des apprentissages. Je peux donc oser aller de l'avant sans peur mais en ayant conscience de l'investissement que cela me demandera, sur tous les plans.

Pour conclure

Que vous soyez entrepreneur ou en devenir, être intentionnel n'offre que des bienfaits. Ce n'est pas une course mais processus de vie. Cela demande de la gentillesse envers soi et de l'adaptation, étape après étape. Mais cela vous assure un succès que peu de gens connaîtront : le vôtre. Je vous invite à commencer par l'étape 1 dès aujourd'hui.

A propos de Leslie PASSERINO

Leslie Passerino, coach en entrepreneuriat holistique & multipreneure au sein de quatre industries différentes, est une femme d'affaires stratégique et généreuse. Sa force est de considérer les intérêts des autres avant les siens et d'utiliser tout son savoir et son expertise pour cela.

coachinglp.com



Comment attirer ton client idéal sans forcer

Par Rebecca SFEDJ

Beaucoup de personnes qui entreprennent sont douées dans leurs activités mais ont du mal à générer des revenus suffisants pour en vivre confortablement. La preuve, 77% des micro-entreprises meurent avant 5 ans. Il est donc essentiel de savoir comment attirer plus facilement ces clients idéaux qui ne rêvent que d'une chose : investir dans ces services... et les recommander !

Pourquoi adopter l'approche du client idéal ?

Neuroscientifiquement, ton cerveau ne t'apporte pas ce que tu veux mais ce que tu lui décris avec précisions. D'où l'importance de clarifier le type de clients que tu souhaites attirer. Par ailleurs, si tu ne sais pas à qui tu t'adresses, comment tes clients peuvent-ils se reconnaître ?

Or c'est TA responsabilité de FAIRE SAVOIR ton SAVOIR FAIRE. Ce serait dommage d'attendre que les autres devinent ce que tu peux faire pour eux, tu ne trouves pas ?

En conclusion, plus ton profil de client idéal sera précis, plus tu pourras communiquer clairement et attirer les personnes avec lesquelles tu rêves de collaborer !

Comment trouver le profil de mon client idéal ?

« Ils ont échoué car ils n'avaient pas commencé par le rêve » William Shakespeare

« If you can dream it, you can do it! » Walt Disney

Tout commence par le rêve ! Car oui, tu peux choisir avec qui tu souhaites travailler. C'est d'ailleurs probablement une des motivations que tu as eue en décidant d'entreprendre.

« Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités » Oncle Ben (Spiderman)

Eh oui, la liberté de choisir avec qui tu travailles implique la responsabilité de clarifier son profil pour l'attirer grâce à une communication alignée.

Il est donc temps de te demander : « si tu pouvais choisir ton client idéal, comment serait-il ? »

Quels sont les indicateurs d'un client idéal ?

Pour t'aider à répondre à la question « si je pouvais choisir mon client idéal, comment serait-il ? », voici quelques indications.

Il est fan ce que tu proposes !

Il ne discute pas tes tarifs et tu n'as pas besoin de relancer pour qu'il paie en temps et en heure

Il est investi à fond et fait tout pour optimiser les bénéfices qu'il tire de votre collaboration

Il a de super résultats grâce à ton offre

Il est fier d'investir pour pouvoir bénéficier de tes services

Il te motive à te dépasser pour aller encore plus loin pour lui

Tu as hâte de travailler avec lui

Il est heureux de faire un témoignage pour ton site et tes réseaux sociaux et de te recommander autour de lui.

Tu peux même explorer plusieurs collaborations successives

Bref, un vrai cercle vertueux !

Contrairement au cercle vicieux où tu attires des clients moyennement motivés, qui négocient tes prix, te font douter de la valeur de ton offre, questionnent tout ce que tu proposes pour finalement obtenir des petits résultats, pas en parler autour de lui positivement et te faire perdre confiance en toi...

Est-ce qu'un client idéal est un client parfait ?

Chercher un client idéal n'est pas chercher un client parfait. C'est plutôt l'idée d'avoir un ensemble de repères clairs pour t'aider à identifier tes clients potentiels.

Ce n'est pas une checklist à compléter à 100% à chaque critère pour correspondre à ton public cible. C'est à toi de prioriser les critères importants et complémentaires pour toi.

Exemple :

- Ma cliente idéale a souvent entre 25 et 40 ans. Cela dit, je trouve que l'âge ne dit pas toujours grand chose d'une personne et peut être discriminant. Ce n'est donc pas un critère prioritaire pour moi et j'ai déjà coaché des femmes de 20 ans et d'autres de 55 ans.
- En revanche, je ne coache plus d'adolescentes. Car un autre critère est de m'adresser à des femmes qui ont déjà initié un travail de développement personnel et professionnel.
- La tranche d'âge indicative me donne donc un repère, qui est plus ou moins important par rapport à d'autres.

En définitive, plus tu es précis.e sur les personnes avec qui tu veux travailler, plus ce sera facile de les toucher dans ta communication. Plus elles se reconnaîtront dans ta communication, plus elles auront confiance que tu peux les comprendre et plus elles seront déterminées à s'engager avec toi !

Ca t'est peut-être déjà arrivé de lire un texte sur un site internet ou un réseau social et d'avoir l'impression qu'il avait été écrit spécialement pour toi ! Rappelle-toi comment tu t'es sentie à ce moment. Connectée avec son auteur.e ?

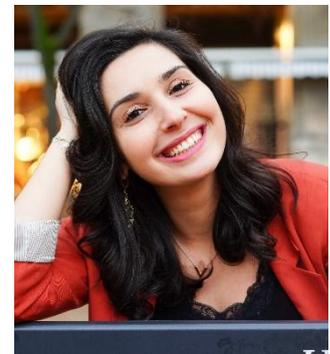
Maintenant que tu vois l'intérêt d'investir ton temps et ton énergie dans la définition de ton client idéal, il est temps de passer à l'action !

A propos de Rebecca SFEDJ

Je suis Rébecca Sfedj. J'accompagne les jeunes entrepreneuses en quête de sens, de confiance et de liberté à créer un projet pro épanouissant, utile aux autres et rémunérateur, au service de leur vie idéale !

C'est parce que je suis moi-même passée par toutes ces étapes entrepreneuriales (et les galères qui vont avec !) que j'ai pu partager mes apprentissages auprès de milliers de femmes.

<https://rebeccasfedj.com/>



5 principes pour vivre épanoui(e) au travail et dans la vie

Par David VALLS Y MACHINANT

La vie est faite de cycles et de systèmes.

Une année, 4 saisons, la terre qui tourne et qui impacte le temps qu'il fait, ce qui influence la pousse des plantes.

Le jour et la nuit qui s'allongent ou se raccourcissent au fil des mois, ce qui joue parfois sur notre moral.

Ce que je vous propose c'est de découvrir 5 principes qui forment un cycle qui se répète dans la vie de chaque individu. Vous découvrirez également un outil visuel vous permettant de repérer ce qui est positif ou négatif dans votre vie afin de pouvoir agir et changer ce qui ne vous convient pas ou plus.

Tout d'abord, laissez-moi vous présenter ces principes sous forme positive :

Principe 1 : Avoir une INTENTION claire et positive.

Lorsqu'on avance dans nos vies, il est idéal d'avoir pris le temps de clarifier ce que l'on veut ÊTRE, FAIRE et AVOIR ces 5, 10, 20 prochaines années.

En effet, imaginons qu'au fond de vous, votre Grand Objectif de Vie se trouve à droite mais que chaque jour, vous réalisiez des actions vers la gauche, il est fort probable que vous viviez une certaine frustration au moment présent ou pire, d'avoir des regrets à la fin de votre vie.

Il est donc important de "clarifier votre INTENTION" et que chacune de vos actions soient réalisées avec une "INTENTION positive".

Principe 2 : Se créer des ENVIRONNEMENTS gagnants.

Afin de pouvoir avancer dans votre vie, l'idéal est de vous créer des "ENVIRONNEMENTS gagnants".

Ils sont d'après moi au nombre de 3 :

1. Les personnes que l'on côtoie.

En effet, il y a des personnes qui souhaitent que vous grandissiez et d'autres qui sont neutres ou négatives pour votre épanouissement.

2. L'état d'esprit dans lequel vous vous trouvez.

Vous pouvez être votre meilleur ennemi ou votre pire allié (j'ai volontairement choisi cette formulation ^^). Travaillez sur vous-même et au besoin faites-vous accompagner pour adopter un état d'esprit gagnant.

3. Les lieux dans lesquels vous vous rendez.

En fonction de vos besoins du moment, soyez à l'écoute de votre corps et de vos émotions. Est-ce que l'endroit dans lequel vous vous trouvez est porteur à l'instant T ou bien est-ce que cela vous pénalise ?

Si vous avez besoin de tranquillité, allez dans un lieu tranquille et inversement en fonction de vos ressentis.

LES 3 GRANDS TYPES D'ENVIRONNEMENTS GAGNANTS



LES PERSONNES QUE
VOUS COTTOYEZ
(La main verte qui veille sur vous)

L'ÉTAT D'ESPRIT DANS LEQUEL
VOUS VOUS TROUVEZ
(L'envie de grandir chaque jour)

LES LIEUX DANS LESQUELS
VOUS VOUS RENDEZ
(Le terreau qui favorise votre réussite)

Principe 3 : Passer à l'ACTION quotidiennement.

Avoir pris le temps de clarifier votre intention ne suffit pas pour obtenir des résultats. L'idéal est évidemment de passer à l'ACTION et vous rapprocher chaque jour un peu plus de votre Grand Objectif de Vie.

Encore une fois, si ce qui est important pour vous, se situe au Nord, il est logique de prendre une boussole et de se diriger vers le nord n'est-ce pas ?

Et pourtant, nombreuses sont les personnes (moi y compris) qui se laissent attirer par le chant des sirènes et se retrouvent à des kilomètres de ce qu'ils désirent réaliser au plus profond d'eux même.

L'idéal est de démarrer votre journée en réalisant 3 tâches à haute valeur ajoutée pour vos projets. Peu importe la "grandeur de ces tâches", du moment que chaque jour vous avanciez vers ce qui compte réellement pour vous, vous atteindrez forcément votre destination !

Principe 4 : Réaliser une INTROSPECTION hebdomadaire.

Au fil des jours, nos besoins, attentes et envies évoluent et c'est tout à fait normal puisque nous sommes des êtres d'évolutions.

Il est donc important, au moins une fois par semaine, de réaliser une INTROSPECTION et de se poser les bonnes questions. Je vous en propose 3 mais la liste est évidemment non exhaustive :

1. Est-ce que je suis satisfait de ma semaine ? Si oui pourquoi, Si non, pourquoi ?
2. Qu'est-ce que j'ai apprécié cette semaine et qu'est-ce que j'aimerais revivre (comme expériences, émotions, rencontres, etc...)
3. Qu'est-ce que je n'ai pas apprécié cette semaine et qu'est-ce que j'aimerais éviter ou ne plus jamais revivre (comme expériences, émotions, rencontres, etc...)

Ces 3 questions sont puissantes car elles vous permettent de faire le bilan de la semaine et de visualiser ce que vous aimeriez garder ou éviter dans votre quotidien afin de vivre dans plus de joie, de sérénité et de liberté.

Principe 5 : Prendre ses RESPONSABILITÉS.

S'il y a bien un principe qui a changé radicalement ma vie, c'est celui-ci. En effet, à partir du moment où vous prenez vos responsabilités, vous reprenez le contrôle de votre vie.

Face à une problématique, il est généralement plus simple et moins contraignant de rejeter la faute sur les autres. Cependant, si nous ne sommes pas à 100% responsable de ce qui nous arrive, nous sommes 100% responsables de nos réactions face à ce qui nous arrive.

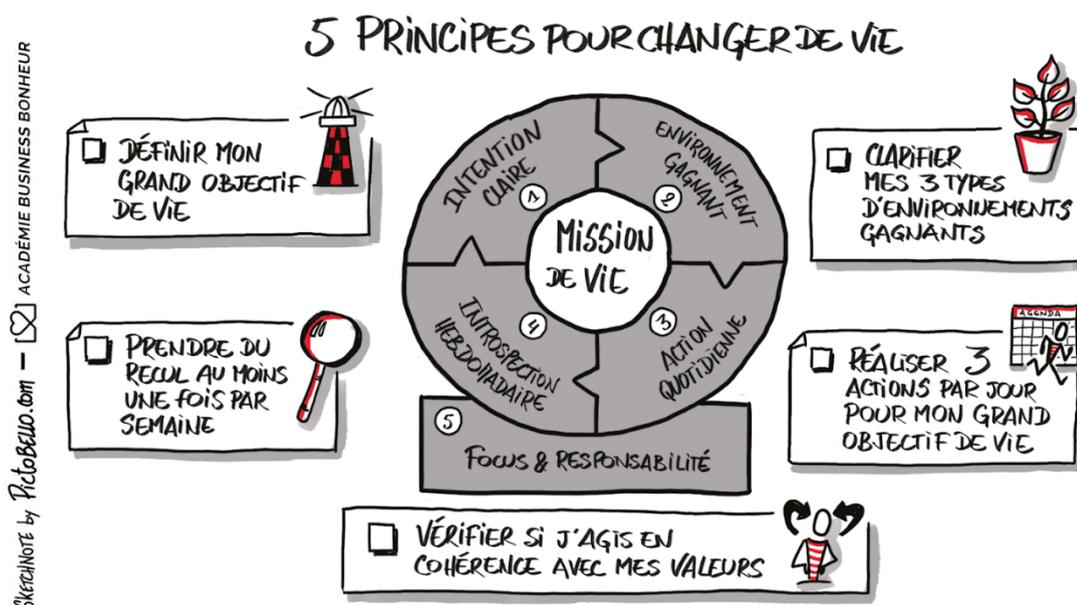
Si je reformule, face à un événement, soit j'accuse les autres, soit je prends mes responsabilités, ce qui me permet de passer à l'action.

Un outil pour débloquer sa vie

Ces 5 principes forment un cycle composé d'un principe central (prendre ses responsabilités en tout temps) et 4 principes qui se complètent :

1. J'ai clarifié ce que je veux ÊTRE, FAIRE ET AVOIR dans ma vie.
2. Je crée des environnements gagnants pour pouvoir avancer.
3. Je passe à l'action tous les jours pour me rapprocher de mon intention.
4. Je me pose les bonnes questions et fais le bilan au moins une fois par semaine.

D'ailleurs, si vous remarquez qu'un de ces 5 principes n'est pas appliqué dans votre vie, cela peut être une alarme vous permettant d'agir et d'améliorer vos résultats.



Pour terminer ce chapitre, comme promis, vous trouverez ci-dessus un outil visuel qui vous permet de mettre en perspective ces 5 principes et de réfléchir à quel endroit du cycle est ce que vous avez un blocage à l'instant T.

Et rappelez-vous que nous sommes des êtres d'évolutions, donc utilisez un maximum cet outil, imprimez-le au besoin et prenez du temps pour vous poser les bonnes questions.

Je me réjouis de vous rencontrer un jour, de vous lire dans les commentaires de ce livre et sentez-vous libre de m'ajouter sur LinkedIn pour partager un bout de chemin ensemble.

Prenez soin de vous.

A propos de David VALLS Y MACHINANT

David VALLS Y MACHINANT est entrepreneur et consultant en stratégies d'entreprise, webmarketing et mieux-être au travail. Après une perte de sens qui a failli lui faire abandonner son rêve, il a changé de cap et fondé l'Académie [BusinessBonheur.com](https://www.businessbonheur.com) pour accompagner les entrepreneurs qui veulent retrouver du sens dans leur vie et leur travail.



Trouver sa place et sa voie quand on est touché à tout

Par Johann YANG-TING

Comment prendre les meilleures décisions sans être paralysé par la charge mentale, vos doutes et vos peurs.

Et si je vous donnais une petite boussole, un outil extraordinaire, qui vous permettra de prendre les bonnes décisions afin d'être toujours à votre place, sur la bonne voie même dans les moments difficiles et d'incertitudes.

« Suis-je sur la bonne voie ? Dois-je persévérer ou changer ? »

« J'ai plein d'idées, ça part dans tous les sens, comment choisir sans regretter les autres options ? »

« Serais-je à la hauteur ? Suis-je légitime ? »

Vous vous êtes sûrement déjà posé ces questions.

Mon intention est de vous aider à prendre de meilleures décisions, déculpabiliser, progresser et en finir avec votre perfectionnisme et syndrome de l'imposteur.

Cela peut vous servir pour un changement de vie, une reconversion, le lancement d'une nouvelle entreprise, un pivot dans vos affaires... À chaque fois que vous devez prendre une décision importante.

Que faire quand la petite voix dans la tête nous pousse à :

- Retarder cette décision, qui on le sait, est bonne pour nous ?
- Procrastiner par peur de ne pas être à la hauteur ou par paralysie face à trop d'options ?
- Imaginer tous les scénarios possibles de chacune de nos décisions ?
- Faire face à des dilemmes entre notre besoin de sécurité et notre besoin de liberté ?

Depuis ma décision en 2008 de devenir entrepreneur, pendant mes études, contre l'avis favorable de tout mon entourage qui attendait de moi la voie raisonnable du salariat, j'ai enchaîné des décisions très difficiles... Comme vous, quand j'ai fait le saut vers l'inconnu sans aucune garantie de réussite, j'avais des peurs, des doutes, des questions sur si c'était la bonne décision.

Pour ne pas aider, mon profil multipotentiel, c'est-à-dire touche à tout (couteau-suisse) me pousse à m'intéresser à plein de domaines et avoir une addiction à la nouveauté, puisque je lance plein de choses puis me lasse très vite.

Plus d'une décennie après, je n'ai aucun regret. Cependant, les enjeux ne sont plus les mêmes, j'ai plus de responsabilités. En tant qu'entrepreneur, je dois prendre énormément de décisions chaque jour, dont certaines qui concernent la vie d'autres personnes : mes collaborateurs et clients.

J'ai alors créé un système pour prendre ces fameuses décisions. J'utilise ce système dans ma vie et mes affaires.

Quand il faut choisir, nous prenons souvent les mauvais indicateurs :

- La rentabilité
- Où je suis maintenant et ce que je risque de perdre vs où je veux aller (incertitude)
- Les conséquences de l'échec (pires scénarios)
- Les pour et les contre

Ces indicateurs nous focalisent sur le résultat, sont influencés par les peurs et creusent l'écart entre : où nous voulons être et où nous sommes actuellement. Nous tombons alors dans le piège du perfectionnisme et de la pression de la réussite, donc d'être à la hauteur. Le moindre échec, le moindre obstacle, devient une remise en question totale de notre projet et notre estime de nous-mêmes. Nous n'avancions pas car nous avons besoin que tout soit parfait et d'avoir toutes les réponses.

Souvent, ce raisonnement crée le pire scénario : nous restons où nous sommes, créons de la frustration, entrons en mode panique et survie et prenons les pires décisions... C'est humain, c'est normal, notre instinct de survie veut nous protéger, mais à quel prix ?

Et si nous changions d'indicateurs ? Voici ceux que j'ai créés pour moi-même. Cela commence avec un filtre, une série de questions :

- Est-ce que ça a du sens pour moi ? Quelle est mon intention profonde ?
- Est-ce que j'incarne pleinement mes valeurs et mes forces en suivant ce chemin ?
- Est-ce que ça me rend fier et me procure de la joie (même si la joie est différée, par la fierté d'avoir fait de son mieux)
- Est-ce que j'apprends et deviens meilleur ?
- Que va t-il se passer si je reste où je suis ?

Vous l'aurez compris, les indicateurs deviennent :

- Le sens donc l'intention profonde qui nous motive.
- Nos vertus : valeurs et forces.
- La joie, l'épanouissement, l'amusement et la fierté qui sont essentiels pour se sentir bien.
- L'apprentissage et la progression permettant d'atteindre notre plus haut niveau d'excellence.
- Le prix à payer de ne rien faire.



Je peux vous donner un exemple très concret :

L'année dernière, j'ai décidé de faire pivoter mon activité. Mon entreprise tournait bien depuis plusieurs années, mais je commençais à me lasser, à me mettre la pression du résultat, et j'ai surtout réalisé que l'activité que j'avais développée durant de longues années ne me correspondait plus. J'étais de moins en moins aligné avec la clientèle que j'attirais et je perdais la flamme dès qu'il fallait travailler. J'ai alors commencé à perdre en estime, en énergie et surtout l'envie !

J'ai donc pris la décision de changer mes offres, ma cible, ma structure et me réinventer. J'étais dans l'optique de totalement "reset" mon business. Forcément, ça faisait peur : Abandonner ce qui était ma source principale de revenus pour une nouveauté incertaine.

J'ai appliqué mon filtre pour être certain de prendre les bonnes décisions :

Est-ce que ça a du sens pour moi ? Quelle est mon intention profonde ?

J'avais créé mon business pour devenir libre et avoir un impact, j'avais atteint cette liberté mais j'étais arrivé à un stade où je n'étais plus vraiment libre. Tout était devenu pression et enjeux. Mon intention profonde était de retrouver cette liberté qui me permettrait de donner le meilleur de moi pour mes clients et mon audience.

Est-ce que j'incarne pleinement mes valeurs et mes forces en suivant ce chemin ?

Ma valeur de liberté n'était plus négociable. De plus, j'attirais des personnes déloyales, perdait la joie. Je n'étais plus dans ma zone de génie qui avait évolué car ce que j'aimais faire avant n'était plus ce qui m'animait. La nouvelle direction devait donc s'inscrire dans l'alignement de mes valeurs et ma zone de génie, c'est-à-dire l'exploitation et le développement quotidiens de mes forces.

Est-ce que j'apprends et deviens meilleur ?

Me réinventer, créer de nouveaux projets et une nouvelle structure était la meilleure façon d'apprendre et stimuler de nouveau ma curiosité. Je me laissais car je n'apprenais plus grande chose...

Que va t-il se passer si je reste où je suis ?

Très honnêtement, vu l'état dans lequel j'étais, je n'étais pas loin du burnout...

Vous voyez la puissance de ces questions ?

Nous passons des doutes, des peurs, des prises de tête à la clarté sur la direction à prendre !

Cet outil, vous pouvez l'utiliser dès que vous êtes face à de l'incertitude ou une décision difficile.

Ne pas prendre de décision, est une décision, et bien souvent la pire.

Pour conclure :

Au pire, rappelez-vous que peu important vos décisions, prenez-les et rendez les bonnes. Vous avez l'extraordinaire capacité à vous adapter, apprendre, évoluer et rester en mouvement. Tant que vous suivez ces indicateurs, vous serez toujours à la bonne place.

A propos de Johann YANG-TING

Ma mission est d'aider les indépendants, entrepreneurs et porteurs de projets à s'épanouir, s'accomplir et gagner en liberté en étant pleinement eux-mêmes tout en exploitant leur plein « multipotentiel » à travers un business qui les passionne et performe.

Site internet : <https://www.jyangting.com/>

