
VOLONTÉ DE RÉUSSIR



BUTS PERSONNELS

Les buts sont des rêves mis sur papier! Voici une corrélation intéressante : 3 % de la population consigne ses buts par écrit et 3 % de la population réussit à réellement prendre une retraite. La retraite veut dire se rendre au travail parce qu'on le veut, et non par obligation.

Ce module vous fournira une approche unique afin de vous permettre de définir vos rêves et les mettre par écrit. Définir vos buts vous offre une **DESTINATION!** En complétant ce cours, vous augmenterez votre efficacité en améliorant votre désir et engagement personnel.

CONTENU

01 INTRODUCTION

02 NOTRE PEUR LA PLUS PROFONDE

03 LES BUTS EN GÉNÉRAL

04 LA MÉDIOCRITÉ

05 LA PERFORMANCE DÉBUTE PAR LA CONCENTRATION

06 S.M.A.R.T.

07 AUTO-SABOTAGE

08 ÉLÉMENTS DU SUCCÈS

09 LA RÉCOMPENSE

10 CONCLUSION

APPLICATION 1

APPLICATION 2

RÉSULTAT



01. INTRODUCTION

Les gens évitent souvent de se fixer des buts, étant donné la vitesse à laquelle la vie change. Il y a de nombreux mythes à propos des buts et des raisons pour lesquelles ils sont nécessaires. En plus de vous informer sur les méthodes standards pour fixer et réaliser ses buts, ce cours vous offrira une démarche pour définir, établir et subdiviser vos rêves en activités quotidiennes.

De prioriser votre liste de tâches à créer votre plan décennal, vos buts sont la preuve de vos rêves. Les buts ne sont pas coulés dans le béton; ils peuvent changer à mesure que votre vie évolue... et ils devraient! L'idée est de créer un cadre de travail qui vous permettra de suivre vos progrès.

En vente, que ce soit des buts qu'on vous ait transmis ou que vous vous êtes fixés vous-même, l'important c'est d'avoir des buts. Vous apprendrez cependant que vos buts personnels sont plus importants que ceux fixés par l'entreprise, car vos buts personnels représentent davantage pour vous. Utiliser l'entreprise comme véhicule pour atteindre vos objectifs personnels. C'est gagnant - gagnant.

Considérer le facteur clé suivant : vos buts doivent être en harmonie les uns par rapport aux autres. Si l'un de vos buts est de devenir le meilleur « producteur » de votre entreprise et qu'un autre de vos objectifs est d'être un parent dévoué, vous vivrez probablement des conflits. Disons, par exemple, que pour devenir le meilleur des meilleurs dans votre industrie vous devez travailler tardivement au bureau et voyager fréquemment à l'extérieur de la ville, pour des périodes de temps prolongées. Si c'est le cas, il sera difficile de réaliser votre second but qui consiste à passer de nombreux moments de qualité avec votre famille. Vos buts doivent être cohérents.

Ce cours vous fournira une approche unique pour définir vos rêves, les mettre sur papier (ils ne seront pas coulés dans le béton), ET VOUS DONNER UNE MISSION! En complétant ce cours, vous augmenterez votre efficacité en vente en améliorant votre désir et votre engagement.

« Tout ce qu'un homme peut concevoir et croire, il peut le réaliser » - Napoleon Hill, Réfléchissez et devenez riche (Think And Grow Rich).



02. NOTRE PEUR LA PLUS PROFONDE



Notre peur la plus profonde n'est pas notre incapacité;

Notre peur la plus profonde est notre potentiel illimité.

Ce qui nous effraie le plus n'est pas notre côté obscur, mais notre côté éclairé.

Nous nous demandons : « Qui suis-je pour être brillant, superbe, talentueux et fabuleux? »

La question est plutôt : « Qui suis-je pour ne pas l'être? »

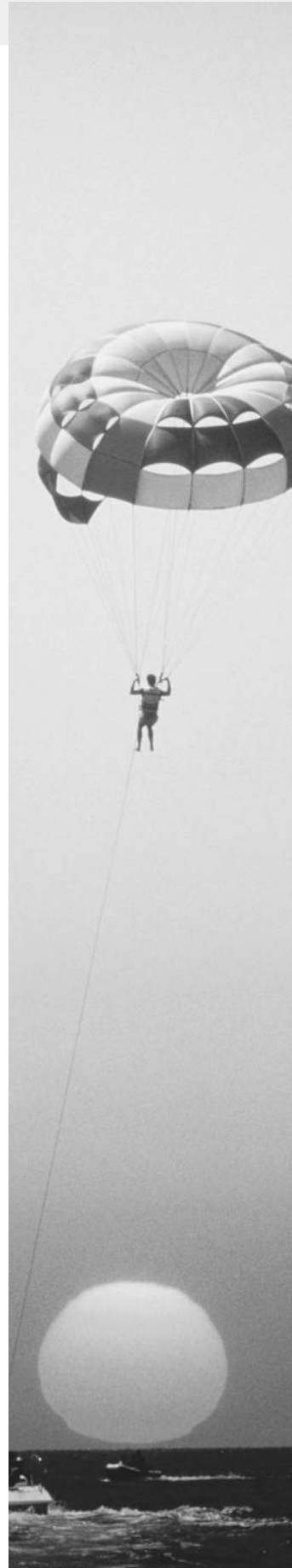
Il n'y a rien d'avisé à se diminuer pour que les autres ne se sentent pas en insécurité autour de vous.

Et à mesure que nous rayonnons,

Nous offrons inconsciemment aux autres la permission de faire de même.

À mesure que nous sommes libérés de nos peurs, notre présence libère automatiquement les autres.

- Marianne Williamson



03. LES BUTS EN GÉNÉRAL

Les buts écrits sont la preuve de l'existence de vos rêves. Analysons quelques statistiques. Quand je travaillais dans l'industrie de l'assurance, je vendais de l'assurance-vie, des rentes et des programmes de retraite, j'ai appris que seulement 3 % des gens pouvaient véritablement prendre leur retraite. Quand j'ai débuté dans la formation et le développement, j'ai appris que 3 % de la population possédaient des buts. Est-ce une corrélation intéressante?

Au cours de ce programme, je vous présenterai le contenu traditionnel lié aux buts, tel que la formule « SMART ». Nous tenterons toutefois d'approcher ce sujet d'un angle différent. Lorsque vous complétez l'un des cahiers de travail à la fin de ce cours, nous vous demanderons de vous transposer 10 ans dans le futur et de visualiser ce à quoi votre vie pourrait ressembler à ce moment. Souvenez-vous qu'il s'agit de votre vie, alors vous pouvez la créer tel que vous l'aspirez. Nous vous demanderons ensuite de faire un retour en arrière sur ces 10 dernières années et vous aurez à répondre à des questions qui vous donneront une idée plus claire de ce que vous devez faire pour vivre la vie de vos rêves.

Je vous rappelle que les buts ne sont pas coulés dans le béton. Beaucoup de gens s'arrêtent lorsque vient le temps d'écrire leurs buts, car ils ignorent ce que la vie leur réserve. Woody Allen a déjà dit : « Si vous voulez faire rire Dieu, dites-lui vos plans ! ».

Il ne fait aucun doute que la vie nous envoie des balles rapides. Il est sage d'avoir un plan B. Vous devez comprendre que les buts changent à mesure que notre vie évolue. Vos rêves peuvent changer. Les buts sont simplement des marqueurs qui nous permettent de suivre notre progression vers notre destination.

Pensez à ce qui suit : la plupart des gens investissent davantage d'énergie à planifier leurs vacances annuelles qu'ils ne le font pour planifier leur vie. Il est essentiel, en particulier pour les vendeurs, d'avoir des buts. Dans un monde où la négativité retient 70 % de notre temps, il est important pour nous de rester centré sur les éléments positifs et les rêves que nous tentons de réaliser. Les buts nous aident aussi à augmenter et renforcer notre engagement. Et comme vous le savez, un engagement fort est nécessaire pour réussir en vente.

Au milieu du 19^e siècle, il y avait un gentleman connu sous le nom de Blondin qui reçut beaucoup d'attention en tant qu'acrobate sur la corde raide. Blondin arriva un jour à Niagara Falls avec la ferme intention de marcher sur une corde raide, des États-Unis jusqu'au Canada. Comme vous pouvez l'imaginer, il a attiré une grande foule. À cette époque, il y eut à peine quelques feuillets pour publiciser l'intention de Blondin. Il rassembla une foule d'environ 30 000 spectateurs des deux côtés de la chute. Blondin était du genre vedette.





Alors qu'il se préparait devant la foule, il a tenté son public, « Pensez-vous que je suis capable de le faire? »

La foule hurla : « Oui, oui, oui! »

« Êtes-vous certain? » pour attiser la foule davantage

« Oui, oui, oui »

Blondin monta sur le câble, se prépara mentalement et posa un pied après l'autre. En relativement peu de temps, il s'est rendu de l'autre côté et la foule était exaltée. Blondin se sentit particulièrement brave ce jour-là.

Il captiva la foule encore un peu plus en voyant un tonneau tout près, et s'exclama : « Pensez-vous que suis capable de traverser avec ceci? »

« Oui, oui, oui! »

« Êtes-vous certain? »

La foule cria encore une fois « Oui, oui, oui »

Il y avait un jeune homme particulièrement enthousiaste à l'avant de la foule, Blondin lui demanda : « Penses-tu vraiment que je peux me rendre de l'autre côté avec le tonneau? »

Le jeune homme répliqua en s'écriant « Oui, oui, oui! » Alors Blondin agrippa le tonneau et commença à marcher sur la corde raide.

Il se tourna et demanda au jeune homme encore « Es-tu certain? »

Le jeune homme rétorqua : « Oui, je sais que tu peux le faire »

Blondin lui répond : « Alors viens, et traverse avec moi. »

Le succès en vente dépend de l'engagement du vendeur.

Des buts motivants et entraînants nous donnent une raison d'être plus fort et un engagement plus élevé.



04. LA MÉDIOCRITÉ

Vous n'êtes dans le domaine de la vente pour être médiocre! La médiocrité est entretenue par au moins 4 éléments :

- Les compromis
- Le manque de vision
- Les pensées antérieures
- L'indécision

LES COMPROMIS

Lorsque nous faisons des compromis, nous nous contentons de moins que ce dont nous devrions. Nous ne parlons pas ici de compromis dans nos relations ou lorsque nous négocions. Nous nous référons plutôt aux moments durant lesquels nous acceptons moins de nous-mêmes. Cette situation se produit lorsque nous ne donnons pas notre meilleur! Notre petite voix intérieure nous dit : « Je me débrouille correctement! Tout va être correct. Je le ferai plus tard. Au moins, j'en ai fait une partie. J'aurais dû... j'aurais up... » En d'autres mots, nous nous trouvons des excuses pour ne pas performer. Quand on se donne des excuses, on se donne une porte de sortie.

Essayez ceci :

Placez un stylo près de vous et au compte de trois, essayez de le soulever. Un, deux, trois...go !

L'avez-vous soulevé? Les instructions ne nous demandaient pas de le soulever. Elles demandaient, « Essayez de le soulever ».

Reprenons l'exercice :

Un, deux, trois, go! Maintenant, je devine que vous êtes assis avec votre main qui est au-dessus de votre stylo.

Maintenant, essayez ceci :

Au compte de trois, vous devez soulever le stylo. Un, deux, trois, go. OK, vous avez soulevé le stylo.

Ce petit exercice insignifiant démontre le besoin de demander et d'exécuter une action. « Je vais essayer », vous vous donnez une porte de sortie, parce qu'essayer ne commande pas les résultats. ARRÊTEZ d'essayer et commencez à FAIRE.



LES PENSÉES ANTÉRIEURES

Nous sommes aujourd'hui même le produit de nos expériences et de nos pensées antérieures. Vous avez probablement déjà entendu la définition de la folie : « Continuer à refaire la même chose, en espérant des résultats différents ». Il y a une théorie fort intéressante à propos de notre cerveau qui stipule que toutes nos pensées créent un sillon à même notre matière grise. Chaque pensée répétée approfondit ce sillon. Ce sillon devient si profond qu'il se transforme en ornière. Cette ornière vient diminuer le fossé entre le stimulus et la réponse appelé : CHOIX.

Continuer à réfléchir de la même manière et avoir les mêmes pensées limite votre habileté à atteindre le prochain niveau de succès. Le succès est défini par vous et personne d'autre. Il vous appartient, définissez-le comme vous le voulez. L'existence de ces sillons est aussi démontrée par la manière dont les puces sont entraînées. Vous avez peut-être déjà entendu parler d'entresorts au cirque durant lesquels des puces sont exhibées, mais ne sautent jamais suffisamment haut pour sortir du bocal.

Les puces sont capturées (comment, je ne le sais pas!), placées dans un bocal et le couvercle est refermé. Évidemment, il y a des trous sur le couvercle pour laisser l'air passer. Les puces sont gardées dans le bocal pour une période de temps. Lorsqu'elle commence à sauter, elles se frappent la tête sur le couvercle. Rapidement, elles apprennent à sauter juste assez haut pour ne pas se frapper au couvercle. Les puces qui sont entraînées de cette manière ne sauteront jamais assez haut pour se frapper la tête, même lorsqu'elles sont retirées du bocal. Elles sauteront pour toujours à la hauteur à laquelle se trouvait le couvercle.

Prenez un moment et demandez-vous si vous croyez toutes les personnes qui vous ont déjà dit que vous « ne pouvez pas » faire quelque chose. Ce qui est curieux à propos de notre mémoire c'est que nous nous rappelons plus aisément des éléments négatifs que des éléments positifs. Changez votre façon de réfléchir et cessez de penser à ce que vous ne pouvez pas faire, et commencez à penser ce que vous pouvez faire! C'est un changement important pour atteindre de nouveaux sommets.



LE MANQUE DE VISION

Lorsque j'étais enfant, je me souviens que je m'étendais dans le gazon et je regardais les gros nuages passer pendant des heures. J'étais allongé et je rêvais de ce que je voulais être quand je serais grand. L'imagination et l'habileté à rêver sont importantes pour votre futur. Dans son livre « Réfléchissez et devenez riche », Napoleon Hill dédit un chapitre entier à l'autosuggestion, qui est un processus pour prendre le contrôle de ce que notre voix intérieure nous dit. Cette petite voix qui nous guide peut-être programmée pour amener des manifestations positives. Pour nous fixer des buts, il faut d'abord nous donner la permission de recommencer à rêver.

Si j'avais reçu un dollar à chaque fois où j'ai été interpellé par les enseignants parce que je regardais par la fenêtre... en rêvant. Les professeurs m'avaient donné un surnom, « Le Rêveur ». Les rêves sont extrêmement importants pour fixer et réaliser ses buts. Ce thème commun se retrouve tout au long du livre de Napoleon Hill : Ce à quoi vous pensez le plus se manifestera dans la réalité. C'est une affirmation puissante. La question est : À quoi pensez-vous le plus, à votre succès ou aux barrières limitant votre succès?

Une expérience menée à l'université de Chicago a démontré la puissance de la visualisation. Suite à un test de capacité, trois groupes de joueurs de basketball ont reçu différents guides d'instructions pour une période de 30 jours. Le groupe A reçu la consigne de ne pas s'entraîner ou même de ne pas penser au basketball. Le groupe B fut instruit de se rendre au gymnase tous les jours et d'effectuer des lancers au panier pendant une heure. Le groupe C devait également se rendre au gymnase. Toutefois, on leur demanda de se visualiser lancer au panier durant les 60 minutes de pratique quotidienne. Après 30 jours, les groupes ont été testés à nouveau. Comparativement à leur performance originale, les résultats ont été les suivants

Groupe A	Aucune amélioration, tel qu'on pouvait l'anticiper. Plusieurs individus ont même démontré une performance légèrement inférieure.
Groupe B	Amélioration de 24%, ce qui est satisfaisant considérant qu'ils ont pratiqué avec le ballon pendant une heure quotidiennement depuis un mois
Groupe C	Amélioration de 23%, ce qui est incroyable considérant qu'ils n'ont pas touché au ballon depuis 30 jours!

Groupe A	Aucune amélioration, tel qu'on pouvait l'anticiper. Plusieurs individus ont même démontré une performance légèrement inférieure.
Groupe B	Amélioration de 24%, ce qui est satisfaisant considérant qu'ils ont pratiqué avec le ballon pendant une heure quotidiennement depuis un mois
Groupe C	Amélioration de 23%, ce qui est incroyable considérant qu'ils n'ont pas touché au ballon depuis 30 jours!

Ces résultats démontrent bien le pouvoir de la visualisation. Imaginez quels seraient les résultats pour un groupe qui combinerait le conditionnement physique avec les exercices de visualisation! La visualisation est cruciale dans l'atteinte du succès.

À mesure que vous complétez le cahier de travail pour ce cours, je vous lance le défi de penser différemment. Rendez-vous dans un endroit complètement différent pour compléter le cahier. Changez d'environnement et changez la façon dont vous pensez habituellement. Votre vision n'est peut-être pas aussi claire aujourd'hui qu'elle ne le sera une fois que vous aurez complété le cahier de travail et même à ce moment, elle ne sera probablement pas claire comme de l'eau de roche. Toutefois, osez-vous imaginer et rêver... après tout, la seule chose qui peut vous arrêter, c'est le couvercle sur le bocal!



L'ACTIVATEUR RÉTICULAIRE

Qu'est-ce qu'un activateur réticulaire?

L'activateur réticulaire est la partie de votre cerveau qui anime votre esprit lorsqu'il est conscient. En d'autres mots, il s'agit du mécanisme de concentration de votre subconscient pour le côté conscient de votre esprit. Bon, je devine bien que vous êtes un peu confus.

Question : Avez-vous déjà acheté une voiture et dans les jours qui suivent, vous voyez 20 voitures identiques à la vôtre? Pourquoi n'avez-vous pas remarqué le grand nombre de véhicules comme le vôtre avant d'avoir quitté le concessionnaire?

Réponse : Vous n'avez pas remarqué toutes ces voitures, car votre subconscient n'était pas concentré sur cet élément.

Exemple différent : Probablement que vous ou quelqu'un proche de vous a déjà eu une grossesse. Le cas échéant, vous vous souvenez probablement que partout où vous alliez vous pouviez voir quantité de poussettes, femmes enceintes, enseignes de « bébé à bord », biberons et magasins de vêtements pour enfant. Si vous n'avez jamais eu cette expérience, je dois sembler parler une autre langue.

L'activateur réticulaire dirige votre attention à partir de l'information qui lui est fournie. Si vous dirigez votre attention sur quelque chose avec suffisamment de concentration, d'énergie, d'enthousiasme, de temps et de foi, votre activateur réticulaire attire les ressources dont vous avez besoin pour transformer vos pensées en réalité! Vous n'avez pas besoin de me croire sur parole, complétez simplement les exercices à la fin de ce cours et prouvez-moi le contraire.

STIMULER L'ACTIVATEUR RÉTICULAIRE

Un ami me racontait qu'en revenant du travail un jour, il monta à l'étage pour se changer et entra dans la salle de bain pour tomber face à une photo grandeur nature d'une poupée de collection collée au miroir. Ces poupées font 2 pieds en hauteur et coûtent environ 250 \$. Ces poupées sont assez populaires chez les filles âgées de 6 à 10 ans. Ayant deux filles, il était convaincu que l'une d'elles avait affiché cette photo. Il n'était pas certain s'il s'agissait d'une blague, alors il décida d'attendre jusqu'à ce que l'une d'elles en parle.

Environ 2 semaines plus tard, au moment du souper, l'aînée (qui avait 9 ans à l'époque) dit « Est-ce que tu l'as vu? L'as-tu vu? » Il lui répondit avec de l'incompréhension dans son regard. Elle ajouta « La poupée, tu sais, celle que j'ai affichée dans ton miroir. »

Il lui répondit « Je ne veux pas vraiment d'une poupée. »

Elle répondit promptement, « Non papa. C'est pour moi. »

Il lui demanda : « Pourquoi l'as-tu affichée sur mon miroir? »

Elle répliqua : « Papa, tout ce que tu mets sur ton miroir, tu l'obtiens! »





Il lui expliqua alors pourquoi il découpait et affichait des photos de ce qu'il voulait, et que si elle désirait cette poupée, elle devait plutôt afficher la photo sur son miroir. La photo fût fixée à l'endroit approprié et son père élaborait avec elle un plan afin qu'elle puisse gagner la moitié de l'argent nécessaire pour se payer son but. Elle harcela ensuite le voisinage et les amis de la famille pendant deux semaines pour effectuer toutes sortes de tâches. Il fut impossible de voir des feuilles sur les terrains du voisinage, et ce, jusqu'à ce qu'elle ait eu assez d'argent pour s'offrir sa poupée. Aujourd'hui, chaque fois que son père entre dans sa chambre, il n'y a pas un espace sur son miroir qui n'est pas couvert. Elle fixe tout ce qu'elle veut, bien en vue.

En vous rappelant visuellement vos buts et rêves, vous stimulez votre activateur réticulaire.

L'INDÉCISION

Notre tâche ultime en vente est d'amener les gens à prendre des décisions. Oui ou non. Une réponse ou l'autre est acceptable. Si vous ne pouvez pas prendre de décisions, comment pouvez-vous être capable d'amener les autres à le faire.

La plupart des gens qui tardent à prendre une décision éprouvent de la difficulté, car ils ne sont pas certains de ce qui se produira après coup. Peur, regret, incertitude et changement jouent souvent un rôle. En réalité, la seule chose qui peut confirmer qu'on a pris la bonne décision, sont les décisions prises après coup.

Une vieille fable me vient à l'esprit. Avez-vous déjà entendu parler de l'âne qui est mort de faim debout entre deux bottes de foin?

La paralysie par l'analyse est une maladie répandue au sein des vendeurs. À un certain point, vous devez prendre une décision. Même s'il s'agit de la mauvaise, faites-le. Si l'incapacité de décider vous barre le chemin, pratiquer la prise de décision dans un environnement à faible risque.

Les restaurants sont des endroits où j'aime pratiquer la prise de décision. J'attends que le serveur me demande ma commande pour prendre le menu et faire un choix. Je vis ensuite avec mon choix et j'apprends de celui-ci. Essayez, c'est plutôt amusant. Prenez des décisions et vous serez sur la voie pour faire passer votre vie en vitesse supérieure.



05. LA PERFORMANCE DÉBUTE PAR LA CONCENTRATION

Les recherches nous révèlent que la performance débute en portant son attention sur 4 principes en particulier :

1. Les buts difficiles mènent à une performance supérieure. L'engagement envers des buts difficiles ou éprouvants mène à un plus grand effort et une meilleure persistance que l'engagement envers des buts faciles. Toutefois, les buts qui sont perçus comme impossibles auront pour résultat une faible performance.
2. Des buts difficiles, mais clairement définis mènent à une plus haute performance qu'une absence d'objectif ou des objectifs qui requièrent « votre meilleur effort ». Plus de 500 études indiquent que fixer des buts qui sont à la fois précis et difficiles mènera à une augmentation de la performance variant entre 10 et 21 %, comparativement à des buts qui ne sont pas clairs ou peu exigeants.
3. La concentration sur un élément en particulier résulte en une précision dans la régulation de la performance. Sans concentration, les résultats désirés sont difficiles, sinon impossibles à atteindre.
4. Nous devons mettre en place des pièges qui nous rappellent notre but et créent une pression positive afin que nous obtenions des résultats.

CONCENTRATION

Quelle est la magie de la concentration? La concentration est l'objet ou la cible des actions d'un individu. Au travail, la concentration est liée à ce que tente d'accomplir un employé. Ci-dessous, vous trouverez une liste de concepts étroitement liés à la concentration :

Tâche : une portion de travail qui doit être accomplie.

Standard de performance : un indicateur afin d'évaluer une performance qui est habituellement spécifiée par une quantité minimale de qualité acceptable.

Quota : une quantité déterminée de travail ou de production assignée.

Norme de travail : un standard de conduite acceptable tel que défini par un groupe de travail.

Objectif : la cible ultime d'une action.

Date d'échéance : une limite de temps pour réaliser une tâche.

Budget : une limite de dépenses pour un individu, un projet, un département ou une organisation.

Résolution de problème : la résolution des problèmes existants et la réalisation d'objectifs d'entretien.

Piège : mécanisme qui nous force à atteindre nos buts.



06. S.M.A.R.T.

Regardez dans une boule de cristal. Voulez-vous prédire le futur?

Comment évaluez-vous vos buts pour garantir qu'ils soient atteints?

Faites glisser votre curseur sur chacun des éléments ci-dessous afin d'obtenir plus d'informations sur chacun des éléments SMART.

Specific = Spécifique : indique précisément ce qui doit être accompli

Measurable = Mesurable : rochers et indicateurs quantifiables

Attainable = Atteignable : «Est-ce faisable? »

Relevant = Réaliste : le but peut se réaliser malgré les diverses contraintes possibles

Timetable = Temporel : le temps alloué est fixé et raisonnable

SPÉCIFIQUE

Les buts ont besoin d'être spécifiques. Ceci s'applique aussi bien aux buts personnels que professionnels. Une attention spécifique crée une pression positive et il n'y a pas de mystères quant aux attentes. Si vous travaillez avec des buts trop larges, vous vous surprendrez à dire «Je fais tout ce que je peux. »

Est-ce votre cas?



MESURABLE ET OBLIGATOIRE

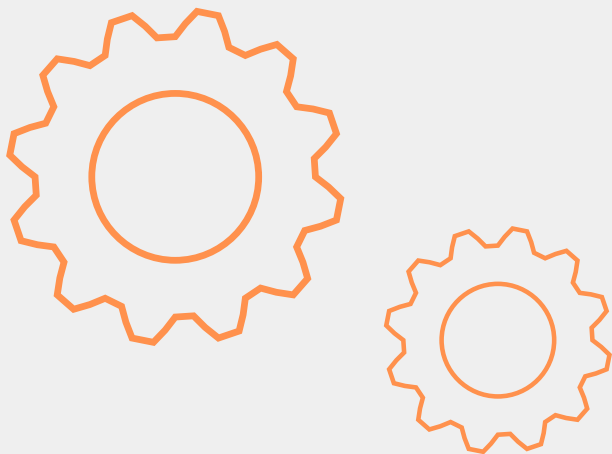
Vos buts doivent être mesurables. Ils doivent être quantifiables afin que vous puissiez mesurer vos progrès. Une manière de mesurer votre progrès consiste à écrire vos buts, ce qui aide à les clarifier pour tous. Cette façon de faire vous gardera sur la bonne voie et sera une preuve tangible d'engagement. Vos buts doivent être sous vos yeux. Ils doivent être revus, ajustés et suivis. « Si vous ne pouvez pas le mesurer, alors vous ne pouvez le gérer et certainement pas vous motiver. »

Vos buts doivent être obligatoires! Pensez-y ainsi. Si quelqu'un que vous aimez profondément était menacé de mort, et que sa vie dépendait de l'atteinte de votre but, vous feriez tout ce qui est nécessaire, PEU IMPORTE QUOI, pour y arriver. Aucune excuse, vous le feriez! L'obligation qui favorise vos actions à entreprendre tout ce qu'il faut pour définir votre engagement. Si vous n'êtes pas engagé, comment pouvez-vous espérer que vos clients potentiels le soient!

ATTEIGNABLE

Vos buts doivent être atteignables. Est-ce que le but est réalisable tout en étant motivant? Nous devons développer des buts qui nous impliquent émotionnellement et qui provoquent un enthousiasme suffisamment grand pour nous amener à dépasser notre performance habituelle. Nous développerons ainsi un historique selon lequel nous atteignons plus fréquemment nos objectifs que nous les manquons, même si ceux-ci sont ambitieux.

Dès que nous sommes constants dans l'atteinte de nos buts, nous pouvons élever la barre et nous rendre au niveau supérieur.



RÉALISTE

Les buts doivent être réalistes. Ils doivent donner un sens à votre vie pour vous permettre de vouloir les atteindre, sinon, ils ne se trouveront jamais en haut de votre liste de priorités. Par exemple, vous pouvez dire : « Je veux perdre 5 livres en 5 semaines ». Si vous n'avez pas de raison incontournable comme un problème de santé (ou des vacances à la plage), il est fort probable que vous n'ajustiez pas votre comportement et vos choix de vie et que vous n'atteigniez jamais votre but. Par contre, si votre médecin vous dit que vous avez une pression artérielle élevée et que si vous ne perdez pas 20 livres, vous devrez commencer à prendre un traitement quotidien, il est fort probable que vous ferez les changements nécessaires pour perdre du poids.

Un but réaliste répond « oui » aux questions suivantes :

- Est-ce que ça en vaut la peine?
- Est-ce que ça correspond à mes autres efforts/besoins?
- Est-ce que c'est le bon moment?
- Est-ce que je suis la bonne personne?
- Assurez-vous que vos buts aient une signification dans votre vie qui va au-delà de l'instant présent, sinon, ils seront rapidement relégués au niveau d'idée passagère.

TEMPOREL

Vos buts doivent comporter avoir une date limite. Fixer un délai précis dans le temps prévient la procrastination et aide à fixer son attention sur le but en question. Vous devez tracer une ligne dans le sable. Forcez-vous à maintenir votre échéancier et observez comment vous réussissez à accomplir ce que vous vous étiez fixé : cela sera bien plus que vous ne le pensiez possible!

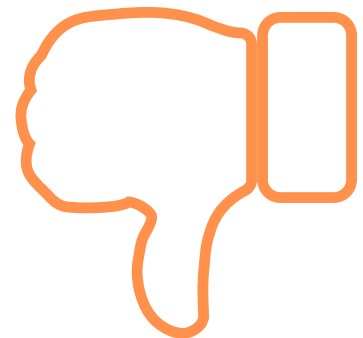


07. AUTO-SABOTAGE

Quels obstacles vous retiennent? Nous savons que nous devrions avoir une vision et transformer cette vision en une cible spécifique et en des objectifs, mais souvent nous sabotons nos propres efforts. J'ai constaté que les gens ont davantage peur du succès que de l'échec. Est-ce que cette situation vous semble familière?

- Peur de l'échec
- Peur du ridicule
- Renforcement négatif
- Manque d'engagement
- Se dire « Peut-être que si » ou « Si j'avais su »
- Abandonne tout simplement
- Médiocrité
- Essayé auparavant et ça n'a pas fonctionné
- Système de croyances limitatives
- Perte de la foi
- Fournir tout juste l'effort nécessaire
- « J'aurais dû »
- « Au moins »
- Pression des pairs

Si l'un des éléments ci-dessus vous semble familier, c'est correct et normal. Nous sommes tous humains et nous avons tous le désir inné de vouloir faire mieux. La différence entre la médiocrité et la surperformance est dans l'action et dans l'exécution.



08. ÉLÉMENTS DU SUCCÈS

LA FOI

La foi est un élixir éternel qui permet de tout accomplir. Je ne parle pas ici de foi en Dieu, mais plutôt de la croyance que ce que vous visez est valable et aidera les autres d'abord. La foi est semblable à marcher sans voir où l'on pose les pieds le long d'un parcours peu connu. La foi est le test ultime de la volonté. La foi est récompensée par l'abondance! La foi est développée par la visualisation.

LA SAGESSE

La sagesse est souvent confondue avec le fait d'avoir des buts atteignables. Vos buts ont besoin d'être atteignables, mais ils doivent aussi représenter une croissance.

Florence Chadwick : Garder vos buts en vue

Déjà, la première femme à avoir traversé à la nage le canal Anglais dans les deux directions, Florence Chadwick s'était fixée comme objectif de devenir la première femme à nager de l'île de Catalina à la côte de la Floride lors d'une traversée de 42 kilomètres. Quand elle entra dans l'eau froide le 4 juillet 1952, le brouillard était si épais qu'elle voyait difficilement les bateaux de soutien qui l'entourait afin d'éloigner les requins. Malgré les températures glaciales, elle continua - heure après heure - alors que des millions de téléspectateurs la regardait.

À partir de l'un des bateaux, sa mère et son entraîneur lui ont offert de l'encouragement. Ils la pressaient de se dépêcher, lui assurant que la côte n'était plus tellement loin. Mais, tout ce que Florence pouvait voir était le brouillard. Après presque 16 heures dans l'eau, Florence décida d'abandonner. Son corps était épuisé et son but était loin d'être en vue.

Plus tard, elle apprit qu'elle avait demandé d'être retirée de l'eau à moins d'un demi-kilomètre de son but. Dans une entrevue quelques heures plus tard, elle se plaignit «Écoutez, je ne me trouve pas d'excuses, mais si j'avais pu voir la côte, j'aurais peut-être réussi.» Ce n'était pas la fatigue ou même l'eau glacée qui la découragea. C'était le brouillard, l'incapacité de voir son but.

Deux mois plus tard, Chadwick essaya de nouveau. Cette fois, malgré le même brouillard épais, elle nagea la traversée complète avec sa foi intacte. Elle savait que derrière ce mur de brouillard, il y avait la côte et c'est ce qui fit toute la différence. Elle garda son objectif clairement en tête et devint la première femme à traverser à la nage le canal de Catalina (et à battre le record des hommes de deux heures).

Demandez-vous si vous abandonnez trop tôt ou si vous êtes sage. Vous êtes la seule personne qui peut répondre à cette question.

LA PERSÉVANCE

La persévérance paie au moment d'atteindre des résultats.

Un sondage auprès de millionnaires qui ont bâti eux-mêmes leur fortune révèle que :

- L'âge moyen d'un millionnaire qui a bâti sa fortune est de 57 ans.
- 30 % d'entre eux ont déjà fait au moins une fois faillite.
- Une moyenne de 6 entreprises est nécessaire pour trouver la formule gagnante.

Que pouvez-vous apprendre de ces faits?

L'EXIGENCE

Tout ce qui mérite du travail, mérite un effort supplémentaire. Ce but exige-t-il que vous travailliez plus fort, fassiez des sacrifices, manquiez de sommeil, ressentiez des papillons dans l'estomac ou viviez un stress inhabituel?

À partir de l'âge de 7 ans, j'ai réalisé que mon grand-père n'avait pas la moitié de son pouce. Je lui ai donc demandé ce qui s'était passé.

Il me répond : « Nous allions chaque année en voyage dans le sud des États-Unis. Un jour, moi et mon frère attrapions des tortues dans la baie d'un marais. Nous attrapions ces tortues et les vendions au marché pour 10 cents la livre. Ces maudits animaux pesaient 200 livres. La manière de les attraper est de marcher dans le marais pieds nus afin de bien sentir le fonds. Les tortues s'enterrent juste sous la surface de boue, excepté leur tête. Les arrêtes rigides sur leur dos pointent dans la direction contraire de leur tête. C'est une information utile avant de se pencher pour les attraper. Alors, j'en avais trouvé toute une, j'ai plongé pour la prendre, pour m'apercevoir assez rapidement qu'elle avait changé de position. »

Curieux, je lui demande si la tortue coupa son pouce en le mordant.

Il me répond : « Non, elles ne mordent pas aussi fort au début. Elles ne font que resserrer la mâchoire et plus tu tentes de retirer ton doigt, plus la pression appliquée est forte, mais ce n'est pas tout le monde qui est capable de supporter ce type de pression. »

Votre but est-il suffisamment exigeant?

Pouvez-vous supporter la pression?

LE MÉRITE

Est-ce que ce but vaut le temps, l'effort et l'argent que je m'appête à investir? Est-ce que ce but est hautement désirable et motivant? La motivation est un problème d'ordre personnel.

Certains ont besoin d'une récompense beaucoup plus grande pour qu'un effort soit mérité.



09. LA RÉCOMPENSE

Rien ne vaut vraiment la peine, s'il n'a été réalisé avec un effort, une croissance et une récompense considérable. Je travaillais pour une entreprise qui achetait des malles dispendieuses qu'elle remettait comme récompense à ceux qui atteignaient leurs objectifs. Après quelques discussions en privé avec l'équipe, nous avons découvert que des journées de congés « gratuites » ou rémunérées étaient plus motivantes. Les voyages, les prix, la reconnaissance et la concurrence sont souvent utilisés par les entreprises comme récompenses, mais sans avoir consulté les individus qui peuvent bénéficier de celles-ci.

Fixez-vous des buts, pas des quotas. Les objectifs ou quotas fixés par l'entreprise sont loin d'être aussi motivant que les buts fixés par l'individu. Les buts qui sont fixés personnellement grandiront pour devenir encore plus enrichissants.

Fixez-vous vos propres récompenses pour l'atteinte de vos buts. Si votre but est de faire 25 appels par jour et que vous atteignez cet objectif, offrez-vous une récompense. La récompense devrait être proportionnelle au but. Les récompenses n'exigent pas toujours de déboursier de l'argent. À mesure que vous complétez les exercices de ce cours, pensez aux récompenses que vous pouvez instaurer.

Les récompenses peuvent être aussi simples qu'un dîner à votre restaurant préféré ou aussi importantes que le voyage d'une vie. Les récompenses nous permettent de poursuivre jusqu'à la ligne d'arrivée. Récompensez-vous pour les activités de base!



10. CONCLUSION

Les buts que vous fixez proviendront de nombreuses sources : famille, profession, santé, finances, spiritualité et qualité de vie. Les personnes équilibrées mènent une vie équilibrée.

Aussitôt que vous commencez à vous fixer des buts, réfléchissez sur le sens du poème sur la vie.

Poème sur la vie:



J'ai négocié la vie pour un sou,
Et la vie ne paya pas un sou de plus,
Toutefois, j'ai supplié en soirée
Quand j'ai compté ma maigre provision.
La vie est un juste employeur,
Il vous donne ce que vous demandez,
Mais une fois que vous avez fixé le salaire,
Pourquoi, vous devez endurer la tâche.
J'ai négocié la vie pour un sou,
Seulement pour apprendre avec consternation,
Que tout salaire que j'aurais demandé à la vie,
La vie me l'aurait payé volontiers.



- Jessie B. Rittenhouse

EXERCICES

Consultez l'onglet "ressources additionnelles" pour compléter les exercices.

Ces exercices vous permettent de connaître vos objectifs.

Chaque exercice devraient vous prendre entre 15 et 30 minutes à compléter.

Attention : si vous interrompez les exercices, vous devrez le recommencer lors de votre prochaine tentative.