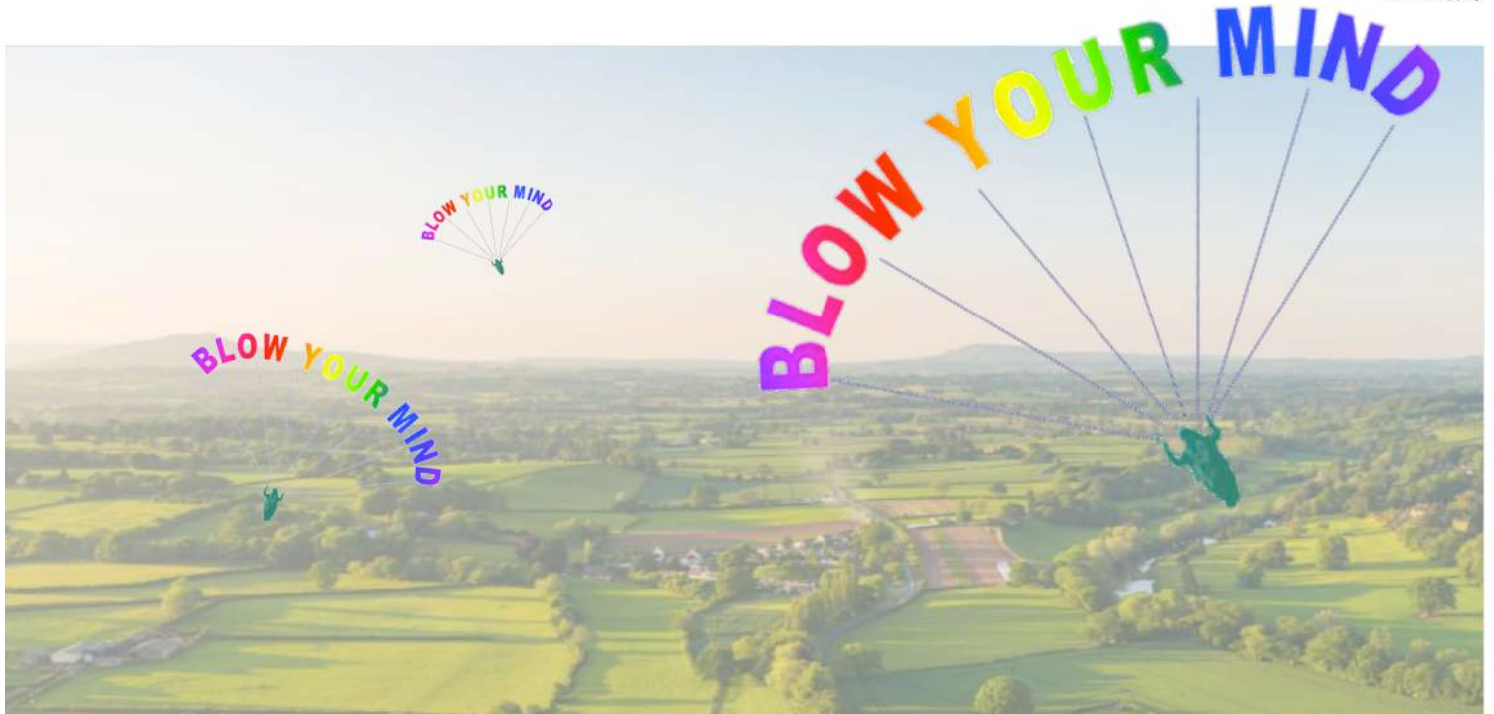


ATELIERS de CONNAISSANCE et d'ESTIME de SOI

avec François Couppey

© F.Couppey



Prenez un peu de hauteur, élargissez votre horizon et changez d'objectif

Trois étapes de la libération

*Oser demander de l'aide,
savoir ce dont je ne veux plus
et décider ce que je veux.*

Systeme sensoriel et representation de la realite

Emprisonné dans l'obscurité de la boîte crânienne, notre cerveau ne peut compter que sur cinq sens pour se représenter le monde extérieur. Et sans nous en rendre compte, chacun(e) de nous privilégie l'un ou l'autre de nos sens. Cette distinction influe sur notre représentation de la réalité, notre façon de penser et détermine certains déclencheurs de cravings.

Si vous vous autorisiez un instant à imaginer des vacances de rêve. Dans votre esprit apparaîtraient des images, des sons, des sensations, des parfums et peut-être des émotions. Ou peut-être commencerez-vous une discussion interne avec pour vous la raconter.

Lorsque nous comprenons ou que nous construisons une idée, nous le faisons selon notre propre schéma interne qui privilégie certaines stimulations sensorielles : des images, des sons, des émotions ou des ressentis. Notre mode sensoriel dominant détermine notre façon privilégiée de percevoir et de penser. Il influence aussi notre vocabulaire, notre vitesse d'élocution et même notre respiration.

Détermination du mode sensoriel dominant

Dans ces quinze situations, cochez la réponse qui vous ressemble le plus.

1 Si vous êtes en voiture à la place du passager,

- A vous vous occupez de la musique
- B vous vous détendez et peut-être vous vous endormez
- C vous essayez d'éviter de faire des commentaires sur la conduite
- D vous regardez le paysage qui défile

2 Lorsque vous prenez de l'essence à une station service,

- A ça fait du bien de prendre l'air, malgré cette odeur d'essence
- B vous pensez à la route qui vous reste
- C le bruit du dispositif automatique vous dira quand le plein sera fait
- D vous contrôlez attentivement le prix affiché sur le compteur

3 Quand vous assistez à un concert,

- A vous savez tout de suite si l'ambiance est bonne ce soir
- B vous vous félicitez d'avoir réservé votre place
- C vous observez l'agencement de la salle, les lumières, les sorties
- D vous écoutez la musique et les paroles que vous reprenez

4 En vous promenant sur une plage, vous remarquez d'abord :

- A l'odeur iodée et la sensation les embruns ou du soleil sur votre peau
- B le bruit des vagues et du vent
- C que vous avez choisi le bon moment pour vous promener
- D vous admirez la beauté du paysage.

5 Vous êtes chez des amis et leur chat vient se frotter à vos jambes,

- A en l'entendant ronronner, vous aimeriez en adopter un vous aussi
- B vous vous dites qu'il a de la chance que vous soyez ami des animaux.
- C sa fourrure est très douce et vous le caressez
- D il est si mignon que vous le prenez sur vos genoux

6 Pendant un voyage en train ou en bus,

- A vous vous plongez dans vos pensées
- B vous regardez autour de vous les autres voyageurs ou par la fenêtre
- C vous trouvez qu'il fait trop chaud ou trop froid, vous réglez l'aérateur
- D vous écoutez les conversations autour de vous

7 Des amis vous invitent à dîner, vous portez votre attention

- A à l'agencement et la décoration de leur maison
- B à la douce chaleur qui règne chez eux
- C à la musique et aux conversations
- D à l'invitation que vous allez leur rendre

8 Dans un supermarché, ce qui vous gêne, c'est :

- A le bruit fort et saturé des publicités dans les haut-parleurs
- B le manque de contact humain, aucun vendeur pour vous conseiller
- C de ne plus trouver vos produits à leur place, les rayons ont encore changé
- D de constater que les prix ont encore augmenté

9 Vous essayez un pantalon dans un magasin, vous achetez ...

- A celui qui vous va le mieux dans la glace
- B le plus confortable à porter et au toucher
- C celui dont la vendeuse vous dit qu'il a le meilleur rapport qualité prix
- D celui qui vous semble le mieux adapté à votre usage

10 Avez-vous déjà visité une église, une mosquée ou un temple ?

- A vous vous souvenez de la sonorité du lieu, de l'écho ou du silence
- B vous vous rappelez des odeurs d'encens
- C vous voyez encore les jeux d'ombre et de lumière
- D vous vous dites que ces édifices se ressemblent tous

11 Vous prenez un bain ...

- A vous rêvassez en regardant la mousse et les volutes de vapeur
- B vous goûtez un moment de silence ou écoutez de la musique
- C vous vous dites que vous devriez vous offrir ça plus souvent
- D vous appréciez surtout la chaleur de l'eau et la détente de vos muscles

12 Lorsque vous vous réveillez,

- A vous pensez à la journée qui vous attend
- B vous goûtez les derniers instants sous la couette.
- C vous entendez la sonnerie de votre réveil ou le coq du voisin
- D vous cherchez la lumière du matin à travers les volets

13 Quand il pleut l'été à la campagne,

- A vous guettez l'arc-en-ciel
- B vous écoutez tomber les gouttes
- C vous appréciez l'odeur de la terre humide
- D vous vous dites que c'est une journée de perdue

14 Si vous randonnez en montagne,

- A vous admirez le panorama tout autour de vous.
- B vous profitez du chant des oiseaux ou du silence
- C vous vous dites que c'est réellement une journée magnifique
- D vous sentez le parfum des bruyères et la brise sur votre visage

15 Vous flânez sur un marché,

- A les couleurs des échoppes sont vives, éclatantes
- B vous vous sentez bousculé et pressé par la foule des badauds
- C cela vous fait penser à d'autres marchés et vous les comparez
- D il y a beaucoup de bruit mais vous repérez le son d'un orgue de barbarie

Reportez maintenant vos réponses dans le tableau. Chaque colonne correspond à une des quinze situations. Enfin, comptez horizontalement les lettres cochées et inscrivez le total à droite du tableau. Vous saurez ainsi quel est votre sens dominant.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
A	C	D	B	A	D	C	A	C	A	B	C	B	B	D	score auditif
D	D	C	D	D	B	A	C	A	C	A	D	A	A	A	score visuel
B	A	A	A	C	C	B	B	B	B	D	B	C	D	B	score kinesthésique
C	B	B	C	B	A	D	D	D	D	C	A	D	C	C	score dialogue intérieur

Voici de courtes interprétations de vos résultats. Peut-être que vous vous reconnaitrez.

Si vous privilégiez les perceptions auditives, vous vivez dans un univers de sons, vous appréciez ceux que vous rencontrez au son de leur voix. Même si vous n'êtes pas musicien, vous appréciez la musique et il vous arrive souvent de fredonner. Vous n'êtes pas physionomiste, mais vous reconnaissez facilement les gens au son de leur voix, au téléphone en particulier. Vous aimez bavarder et vous savez écouter, c'est principalement la source de votre intuition et de votre compréhension. Vous devez cependant demeurer vigilant car votre dialogue intérieur ne demande qu'à prendre les commandes et cela peut parfois vous entraîner très loin du réel.

Si vous privilégiez les perceptions visuelles, vous avez le sens de l'observation et de l'orientation, vous êtes physionomiste. Vous avez besoin de regarder pour comprendre et retenir. Vous êtes imaginatif et créatif. Vous êtes sensible au décor qui vous entoure, ce qui peut même vous mettre mal à l'aise parfois. Vous avez tendance à vous faire une image des autres au premier coup d'œil, ce qui ne joue pas toujours en votre faveur. Vous faites attention à votre image pour vous et pour les autres. Vous devez essayer de tempérer votre rapidité de jugement au premier coup d'œil en la confrontant à votre dialogue intérieur.

Si vous privilégiez la kinesthésie, le contact, vous êtes sensible aux ambiances, vous savez être chaleureux, mettre les gens à l'aise. Vous êtes bon vivant, on vous trouve souvent sympathique car vous savez comprendre les autres d'instinct. Vous êtes plein de bon sens,

parfois même au ras des pâquerettes. Pour vous convaincre, il faut utiliser des arguments de poids, des preuves tangibles. Vous êtes fidèle en amitié, et vos sentiments sont solides et stables, mais, incapable de tricher avec eux, si vous êtes déçu, c'est souvent définitif. Vous vous bloquez facilement quand vous ressentez des impressions négatives. Quand cela arrive, il vous faut faire appel à vos perceptions visuelles et auditives afin de faire le point et d'adapter votre comportement.

Si vous privilégiez le dialogue intérieur, vous réfléchissez beaucoup et, souvent la raison l'emporte sur la passion. Souvent, vous vous dites que vous auriez dû agir autrement et vous retournez les problèmes dans votre esprit jusqu'à ce que vous trouviez une solution acceptable. Dans bien des cas, vous avez l'impression de vivre au ralenti car vos perceptions sensorielles sont immédiatement traduites en mots, c'est très utile pour commenter des situations difficiles, mais cela freine considérablement votre aptitude à ressentir des moments agréables. Pour y arriver, vous devez chercher à développer vos perceptions visuelle, auditive et kinesthésique.

— — —

Petit conte à penser

le vent et le soleil observent la terre et ses habitants. Au bout d'un moment, ils portent leur attention sur un homme.

Je parie que je peux lui ôter son manteau dit le vent et il se met à souffler. D'abord une brise légère puis rapidement un souffle plus fort et la tempête. L'atmosphère est comme déchaînée. Mais rien n'y fait. L'homme s'accroche à son manteau de plus en plus fort.

Épuisé, le vent se calme. Alors, le soleil se met à baigner le paysage d'une douce chaleur. De ses rayons, il réchauffe la peau et le cœur de l'homme. Et l'homme retire son manteau pour profiter de la lumière sur son corps.

Réaliser une chose impossible

Mettez-vous debout, les pieds écartés de la largeur des épaules, le bras droit tendu sur le côté, à l'horizontal. Puis tournez sur vous-même dans le sens des aiguilles d'une montre, sans bouger les pieds, jusqu'à votre maximum. Notez mentalement l'endroit vers lequel pointe votre main et revenez à la position de départ.

Maintenant, toujours sans bouger les pieds, visez un point au-delà de celui que vous venez d'atteindre. Puis recommencez l'exercice de rotation jusqu'à ce que votre main pointe vers ce nouveau point. Que constatez-vous ? Vous venez de dépasser ce qui était votre maximum quelques secondes plus tôt !

Or la définition du mot "maximum", c'est ce qu'on ne peut dépasser. Par ce tout petit exercice, vous venez d'envoyer un puissant message vers votre inconscient : **ce qui était pour moi impossible, je viens de le faire !** Chaque fois que vous répéterez cet exercice, vous enverrez vers votre cerveau un renforcement de votre confiance et de vos capacités.

Mécanismes de décision inconscients - Les métaprogrammes -

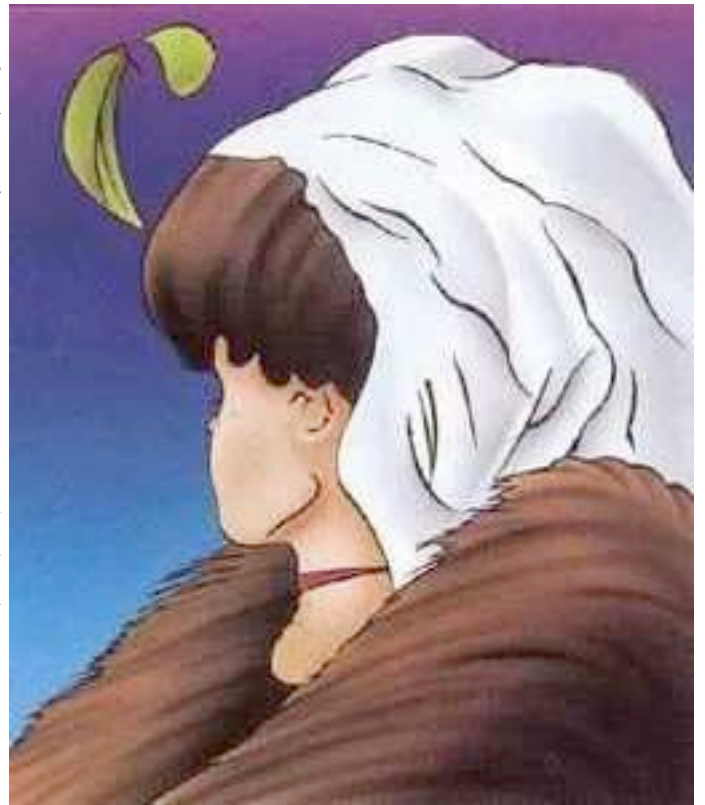
Cet atelier aborde d'autres modes d'interaction avec le réel : les métaprogrammes. Des mécanismes de décision inconscients qui concernent de nombreuses facettes de notre vie : notre façon d'apprendre, de nous motiver, de nous juger. Les métaprogrammes sont les briques mentales de nos stratégies de perception, de décision, d'action et d'inaction.

Pour ouvrir une porte, appuyer sur la pédale d'embrayage au moment de changer de vitesse, réagir à une obligation ou face à une opportunité, nous avons acquis depuis notre enfance une multitude de stratégies comportementales. La plupart sont devenues inconscientes au fur et à mesure de leur répétition. Lorsqu'elles nous sont utiles, nous parlons d'apprentissages et lorsqu'elles nous font souffrir, nous les appelons compulsions. Mais il n'y a pas de différence dans leur essence.

Révélation des métaprogrammes

1- Observez quelques instants cette image. Vous allez rapidement voir un visage, mais si vous regardez encore, vous découvrirez peut-être un autre visage, bien différent et caché dans la même image ?

2- Imaginez maintenant qu'on vous propose deux emplois, avec exactement le même salaire. Qu'est-ce qui vous ferait choisir l'un plutôt que l'autre ?



3- Avez-vous déjà arrêté de fumer, ou boire ? Qu'est-ce qui vous a décidé à le faire ?

4- Comment réagissez-vous à la phrase :

“ IL EST INTERDIT DE MANGER DES PIERRES “

5 - Regardez ces trois pièces de monnaie et écrivez les relations que vous faites entre elles.



6 - Prenez maintenant quelques instants pour écrire les réponses à cette question :
“comment savez-vous que vous avez fait un bon travail ?”

Interprétation des réponses

Approche ou évitement : la source de votre motivation

Les questions 1, 2 et 3 indiquent votre manière de vous motiver. Tous les êtres vivants ont tendance à rechercher le plaisir et à éviter la souffrance, c'est une loi universelle. Mais certains sont davantage motivés lorsque leur action leur permet d'éviter un malaise, un conflit, une souffrance. Leur mode de motivation est **l'évitement**. Ils voudront éviter d'être jugé, blessé, critiqué, de perdre quelque chose (l'amour, un avantage, leur emploi) ou de ressentir un sentiment désagréable. D'autres seront davantage motivés si leur action leur permet d'atteindre quelque chose (un but, un objectif, une mission), de relever un défi, d'obtenir un avantage (la reconnaissance, l'épanouissement, l'avancement, le statut), d'avoir des résultats tangibles. Leur mode de motivation est **l'approche**.

Par rapport au travail par exemple (question 2), certains diront qu'ils recherchent la sécurité d'emploi, les vacances ou avoir la paix... Ceux-là sont davantage motivés par l'évitement. D'autres répondront qu'ils veulent un emploi dans lequel ils aident les autres ou peuvent utiliser leur créativité, produire de nouveaux résultats, s'épanouir... Ceux-là sont davantage motivés par l'approche.

Vous connaissez sans doute des gens qui choisissent une maison qui leur donnera le moins de travail possible, alors que d'autres vont la choisir pour le plaisir de la rénover. C'est la même chose pour la santé : certains s'en occupent quand ils n'ont plus le choix, quand on leur annonce une maladie alors que d'autres le font pour le plaisir d'être en bonne santé et privilégieront la prévention.

Si, comme la majorité des gens, vous fonctionnez d'abord par évitement, peut-être que la situation n'était pas suffisamment douloureuse pour que vous changiez, surtout si votre seuil de tolérance à la souffrance est très élevé. Et c'est probablement un choc qui vous a décidé à venir.

Associateur ou dissociateur : votre manière d'apprendre

question 4 : d'accord ? Pas d'accord ? Question 5 : faire des "relations" entre les pièces. Avez vous trouvé plutôt des ressemblances entre les pièces ou plutôt des différences ? La majorité des gens verront ce qu'elles ont en commun : ces pièces sont rondes, en métal, de la même monnaie, etc. Ce sont des **associateurs**. D'autres verront les différences et répondront qu'elles sont de tailles différentes, qu'elles n'ont pas la même valeur... Ce sont des **dissociateurs**. Enfin, certains voient un mélange de ressemblances et de différences.

Ce processus inconscient dirige notre manière d'apprendre : face à une nouvelle information, les **associateurs** voient d'abord comment elle ressemble à ce qu'elles savent déjà. Les **dissociateurs** vont voir comment l'information reçue diffère de leurs références.

Dans une équipe de travail, les dissociateurs sont ceux qui voient ce qui ne marche pas dans un projet. Ils ont souvent des objections. Leur avis est précieux car il permet de prévoir les obstacles et de s'y préparer mais leur sens critique agace parfois les associateurs. En couple, les dissociateurs recherchent le changement, alors que les associateurs veulent que les choses continuent de la même manière. Pour eux, les routines favorisent la durée du couple.

Pour motiver un associateur au changement, il faudra lui montrer les ressemblances entre la nouveauté et ce qu'il connaît déjà. Pour convaincre un dissociateur, il faudra montrer les nouveautés et prévoir ses objections, parce qu'il en aura.

Référence interne ou externe : le siège de votre évaluation

Ce processus se réfère à la façon dont une personne évalue ses propres gestes. À la question 6, certains vont répondre *je le sais, je le sens, je le vois*. Ils ont un schéma de référence **interne**. D'autres vont se fier davantage au retour qu'ils reçoivent des autres, aux remarques positives ou négatives qu'on leur fait, aux gratifications monétaires ou aux félicitations qu'ils reçoivent. Leur schéma de référence est **externe**.

Au travail, une personne de référence interne aura moins besoin de la reconnaissance des autres. Elle se fie à elle-même. La personne de référence externe en aura besoin plus régulièrement, que ce soit une tape dans le dos ou un mot d'appréciation.

J'ai reçu un jour un commercial qui avait quitté son emploi parce qu'il ne recevait pas suffisamment d'appréciations de son patron. Ce patron avait un schéma de référence interne et ne comprenait pas le besoin de son vendeur d'être encouragé ou félicité, convaincu que les chiffres de vente parlaient par eux-mêmes. Le vendeur, lui, avec un schéma de référence externe, trouvait son patron froid, distant et a décidé de se tourner vers une entreprise dans laquelle le patron lui faisait plus régulièrement part de son appréciation.

Ici aussi, l'équilibre est appréciable. Une personne qui ne se fie qu'à elle-même, qui ne prend aucune remarque des autres, peut devenir mégalomane. Celle qui ne se fie qu'aux autres suivra toujours ce que les autres ont planifié pour elle, sans jamais être capable de décider ce qui est bon pour elle.

Reprogrammer l'estime de soi

Chaque soir au moment de vous endormir, trouvez trois raisons d'être fier, fière de vous aujourd'hui. Ce peut être n'importe quoi : avoir pensé à votre grand-mère, vidé la poubelle, écouté votre voisine. Répétez pendant 90 jours.

Perdus sur la Lune

prise de décision à plusieurs



Cet exercice fut mis en place par la NASA lors de la préparation des missions Apollo. L'objectif était de vérifier la capacité des équipages de se sortir ensemble de situations imprévues. Voici l'exercice tel qu'il était utilisé lors de l'entraînement des astronautes :

“Vous faites partie de l’équipage d’un vaisseau spatial programmé pour rejoindre une base sur la face éclairée de la Lune. À la suite d’ennuis mécaniques, vous avez dû alunir à 320 km du rendez-vous. Au cours de l’alunissage, la plupart de vos équipements ont été endommagés, sauf les 15 objets inscrits dans le tableau. Il est vital pour votre équipage de rejoindre la base et vous devez classer votre équipement pour ce long voyage.”

Votre travail consiste à classer les 15 objets intacts par ordre d'utilité. Placez le chiffre 1 en face de l'objet qui vous paraît le plus utile, puis 2, 3, 4 et ainsi de suite jusqu'au numéro 15 pour l'objet le moins utile

Déroulement de l'exercice :

- 1. Classement individuel.** Chaque participant complète la colonne « individuel » du tableau, en classant les objets de 1 à 15. Aucun échange entre les participants.
- 2. Classement collectif.** Les participants en sous-groupes de 3 à 6 personnes déterminent un classement collectif des mêmes 15 objets.
- 3. Comparaison des classements.** Quand les classements collectifs sont terminés, on donne le classement fourni par les experts de la NASA. Les participants calculent les points d'écart entre leur propre classement, individuel puis collectif et celui de la NASA. En bas des colonnes “Écart Collectif/NASA” et “Écart individuel/NASA”, la somme de tous les écarts donne le score individuel et le score collectif.

Liste des matériels et équipements intacts	Individuel	Collectif	NASA	Écart Collec./ NASA	Écart indiv / NASA
Une boîte d'allumettes					
Des aliments concentrés					
50 mètres de corde en nylon					
Un parachute en soie					
Un appareil de chauffage à l'énergie solaire					
2 pistolets calibre 45					
Une caisse de lait en poudre					
2 réservoirs de 50 kg d'oxygène chacun					
Une carte céleste des constellations lunaires					
Un canot de sauvetage auto-gonflable					
Une boussole					
25 litres d'eau					
1 trousse médicale avec des seringues					
Des signaux lumineux					
1 émetteur-récepteur radio à énergie solaire					
			Total		

Résultats de l'exercice en total des points d'écart :

- de 0 à 25 : excellent
- de 26 à 40 : bon
- de 41 à 55 : moyen
- de 56 à 70 : faible
- de 71 à 112 : très faible

Dans la majorité des cas, on remarque un meilleur score pour le groupe que pour chaque score individuel.

Note : nous ne faisons pas cet exercice pour devenir astronautes. Mais pour vérifier que nous pouvons avoir du plaisir à partager une activité. Notre dépendance a été un chemin vers la solitude, notre guérison passe par le plaisir de partager des activités.

Rester en lien ? Flashez-moi !

Le site Nouvel Essor évolue pour accompagner le Votre.



Qu'est-ce qu'une bonne question ?

Les questions que nous nous posons et les réponses que nous y donnons ont le pouvoir de nous mobiliser ou de nous paralyser. Pour savoir si une question vaut la peine d'être posée, évaluez si sa réponse peut vous être utile et si sa réponse vous fait du bien. À qui voulez-vous faire cadeau de votre attention ?

Qu'est-ce que je pourrais faire pour rendre ma journée plus agréable ?

— ATELIER 4 —

La boussole du changement

Quiconque désire entreprendre une démarche de changement doit cesser de croire que ses humeurs dépendent des événements extérieurs. Sinon, il est condamné à être contrôlé par eux, par le temps qu'il fait, par le résultat d'une partie de foot, ou de l'humeur des gens qui l'entourent. Voilà, sans aucun doute, une habileté fondamentale à développer pour réaliser vos souhaits.



Cet atelier, le dernier de ce recueil, porte sur la troisième étape de notre parcours de libération. Le moment de décider vers quels buts nous avons suffisamment envie de nous diriger pour qu'en chemin, nous en oublions nos anciennes habitudes.

Trois étapes de La Libération

Oser demander de l'aide, savoir ce dont je ne veux plus et décider de ce que je veux.

Évidemment, c'est plus facile à dire qu'à faire ! Mais avec les quelques outils qui suivent, vous pourriez bien retrouver le fil ténu qui fera remonter à votre conscience ce qui est important pour vous.

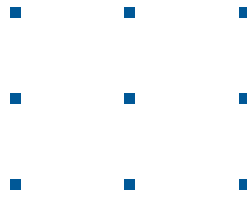
Si vous avez vécu dans le manque et le besoin, vos désirs seront peut-être difficiles à entendre au début. Comme une petite voix dans le brouhaha de vos pensées et de vos émotions. Commençons par poser les fondations sur un terrain stable : nos valeurs.

Nos valeurs : boussole de l'existence et sources de motivation

Dans cette liste, cochez les dix valeurs plus importantes pour vous.

Accomplissement		Epanouissement		Plaisir	
Admiration des autres		Esprit de revanche		Pouvoir	
Altruisme		Ethique		Progression	
Ambition		Excellence		Promotion	
Amitié		Evolution		Pureté	
Amour		Expertise		Qualité de relation	
Argent		Famille		Qualité de travail	
Autonomie		Fortune		Réactivité	
Aventure		Fraternité		Reconnaissance	
Bienveillance		Générosité		Réputation	
Célébrité		Harmonie		Respect de l'autre	
Changement		Honnêteté		Respect de soi	
Communication		Honneur		Responsabilité	
Compassion		Indépendance		Sagesse	
Compétence		Individualisme		Sécurité	
Compétition		Influencer les autres		Sérénité	
Connaissance		Intégrité		Service public	
Coopération		Intimité		Solidarité	
Courage		Leadership		Sophistication	
Créativité		Liberté		Soumission	
Défi		Loyauté		Stabilité	
Démocratie		Mérite		Statut	
Développement personnel		Morale		Stimulation	
Dignité		Lien à la nature		Succès	
Diriger les autres		Obéissance		Tolérance	
Ecologie		Ordre		Transparence	
Efficacité		Originalité		Vérité	
Engagement		Ouverture		...	

Puis, parmi ces dix valeurs que vous aurez cochées, entourez les quatre les plus essentielles. Enfin, parmi ces quatre, choisissez laquelle est la première. Cette valeur numéro un, sera votre Nord.



Autoévaluation des ressources

Avant d'entreprendre un voyage, il est bon de savoir ce que l'on a dans son sac. Avant d'aller plus loin, prenez donc le temps de lire et sélectionner dans les listes ci-dessous, les ressources dont vous disposez déjà. Ici, pas de limitation, cochez tout ce dont vous disposez.

Qualités, caractéristiques personnelles • j'ai le sens de l'humour • j'ai confiance en moi • j'ai du courage • je suis curieux, j'aime découvrir • je suis persévérant • je suis enthousiaste, • je sais m'émerveiller et savourer • je suis à l'écoute de mon corps • je suis réfléchi • je suis optimiste • j'éprouve de la reconnaissance • j'ai de l'espoir • j'ai la foi ou une spiritualité	Loisirs, Hobbies • je pratique un sport • je sais cuisiner • je chante, je joue d'un instrument • je peins, je dessine • je pratique la photographie • j'ai une activité de création • il m'arrive d'aller au spectacle • j'aime lire, ou écrire • je jardine • je bricole • j'écoute de la musique • je voyage, j'aime partir en excursion • j'aime faire des jeux de société • autres loisirs :
Ressources sociales et relationnelles • j'ai une famille • j'ai des relations sentimentales • j'ai des amis • j'ai des voisins • j'ai des collègues • j'ai un métier, une activité • je suis suivi par des acteurs de santé • j'ai un animal de compagnie • je sens un lien avec la nature	Ressources d'autres types • j'ai un lieu de vie, un toit. • J'ai un moyen de transport • j'ai une formation • j'ai un diplôme • j'ai une expérience de travail • je sais prendre soin des autres • ...

Puis, dans une seconde lecture, intéressez-vous aux éléments que vous n'avez pas cochés et posez-vous systématiquement la question “est-ce que j'aimerais avoir cette ressource ?” Si votre réponse est oui, vous avez identifié une envie. Ecrivez-la à la page suivante.

La liste de vos envies

Prenez quelques minutes pour noter tout ce dont vous avez envie. Envie de partager, d'accomplir, de posséder, de transmettre. Tant sur le plan matériel, que relationnel, émotionnel, intellectuel, spirituel... A court terme (d'ici une semaine), à moyen terme (d'ici un an) ou à long terme (d'ici dix ans).

Alors, à vos stylos !

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



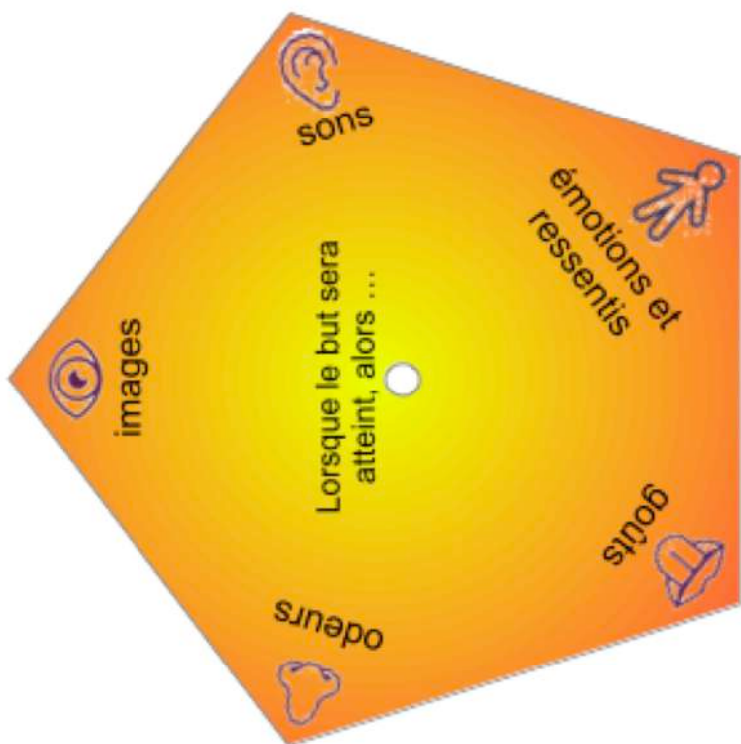
Une fois que vous avez trouvé les premières de vos envies, prenez-en une pour vous exercer.

Points à vérifier pur savoir si mon souhait est réalisable :

1. Il est exprimé à la forme positive (**sans** *ne pas, ne plus, arrêter de ...*)
2. il est sous ma propre responsabilité
3. Ce but est en accord avec mes valeurs les plus importantes (avec la boussole)
4. je peux voir, entendre et ressentir cette envie réalisée (avec la boussole)

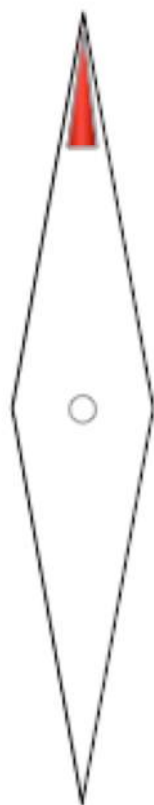
Premier pas : Qu'est-ce que je peux faire dès aujourd'hui pour me lancer ?

pièces à découper et percer au centre
© François Couppes



Pentagone de projection sensorielle

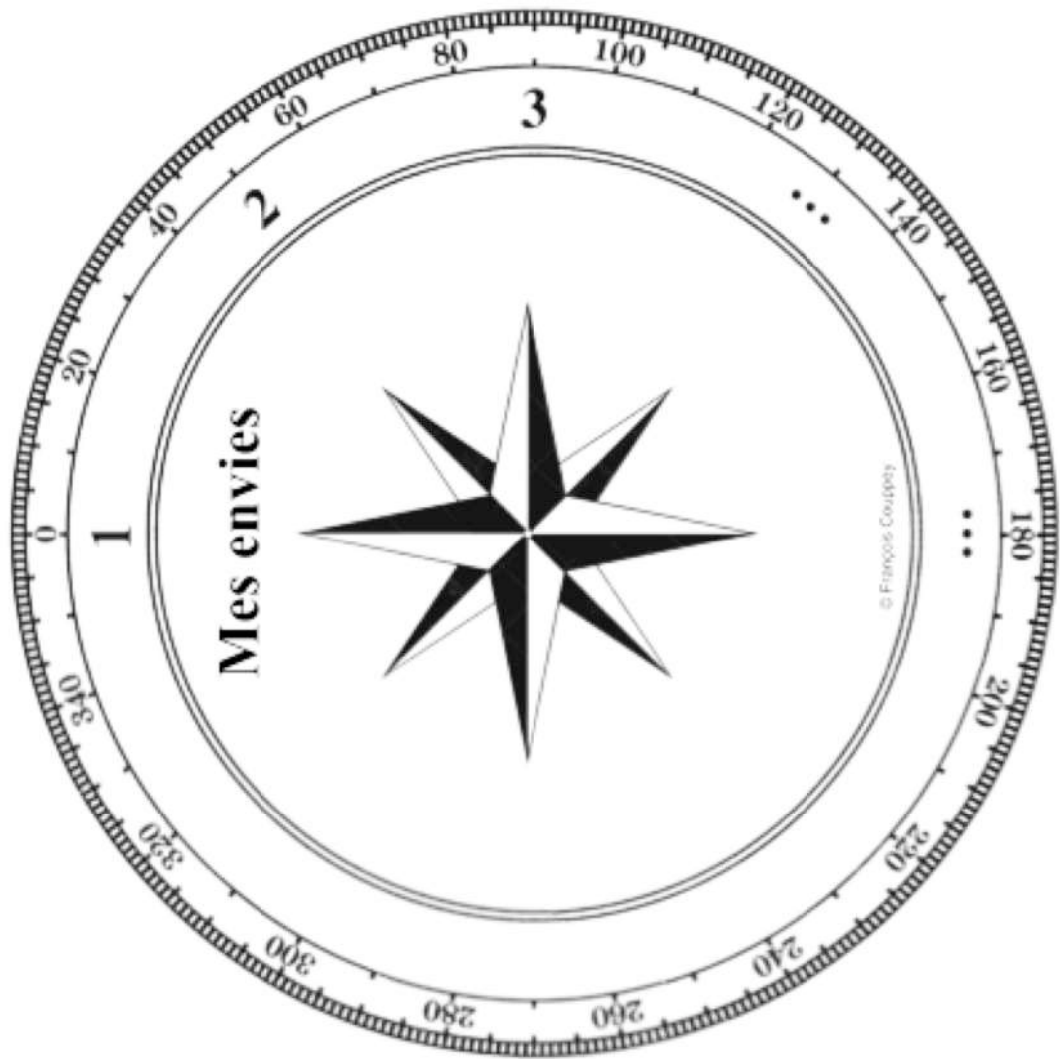
Aiguille de valeur



Recopiez votre valeur numéro 1 sur l'aiguille

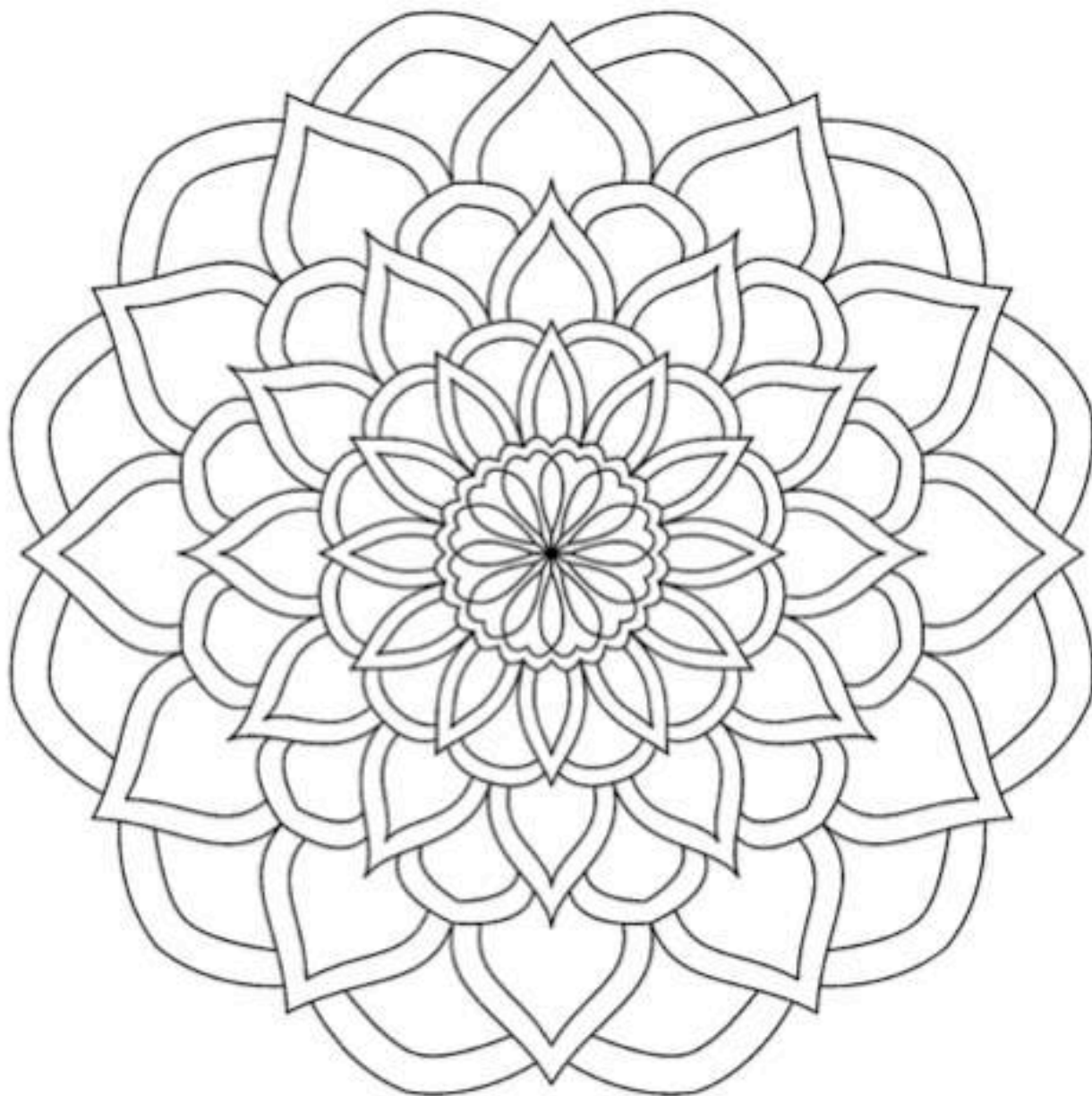
La boussole du changement

Un outil pour choisir votre cap.



Pièces de la boussole
à copier sur papier cartonné

“L'estime de soi peut se définir par l'écart entre l'image que nous avons de nous-même aujourd'hui et celle de notre moi idéal. Avec une image plus juste de qui nous sommes, l'écart avec notre moi idéal diminue et notre estime de nous-même grandit.”



François COUPPEY reçoit en consultation sur rendez-vous.

© François COUPPEY – 06 08 71 70 82 – nouvel-essor.com
Numéro ISBN : 978-2-9550576-0-5 — édition septembre 2026