

Nom :

Date :

ENVOI N° 13

Deuxième partie

**LA FORMULE FONDAMENTALE
DU SUCCÈS**

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris

Chap. 11 : QU'ATTENDEZ-VOUS DE LA VIE ?

Qu'avons-nous appris ensemble durant la dernière émission ? Souvenez-vous!

Pour établir vos buts, vous devez suivre 5 règles :

1.
2.
3.
4.
5.

Pour faire aboutir vos objectifs, douze points sont à suivre :

1.
2.
3.
4.
5.

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

6.
.....
7.
.....
8.
.....
9.
.....
.....
10.
11.
12.
.....
.....

Chap. 12 : LE POUVOIR DE LA PRECISION

- ☞ Quelle est la drogue la plus puissante que nous ayons jamais utilisée - selon Rudyard Kipling ?
.....
- ☞ Résumez les points essentiels de l'étude sur le succès de John Grinder et Richard Bandler :

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

☞ Comment obtenir tout ce que vous voulez ? Ecrivez la formule magique : _____

☞ Ecrivez les cinq règles qui vous permettront de demander intelligemment et avec précision d'une manière qui vous aide à la fois à définir et à réaliser vos objectifs.

- 1.
.....
- 2.
.....
- 3.
.....
- 4.
.....
- 5.
.....

☞ Rappelez-vous la formule fondamentale du succès :

- 1.
.....
- 2.
.....

☞ Donnez quelques exemples des distinctions que les esquimaux savent faire entre les différentes sortes de neige :

- ❖ _____
- ❖ _____
- ❖ _____
- ❖ _____
- ❖ _____

☞ Quelle est une des principales causes de la catastrophe de la centrale nucléaire de «Three Mile Island» ?

.....
.....

☞ Que devez-vous faire pour communiquer efficacement ?

.....
.....
.....

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

☞ Quels sont les pièges les plus courants du langage (voir document ci-joint «Modèle du Monde, II. Processus agissant sur la perception) ?

- ◆
- ◆
- ◆

☞ Lorsque vous vous surprenez à dire dans votre dialogue intérieur «Je ne peux pas le faire», comment allez-vous vous reprendre en appliquant le langage de précision ?

.....

☞ Que ferez-vous si quelqu'un vous dit : «Ton projet ne peut pas marcher» ?

.....
.....

☞ Comment est pavée la route qui mène à l'entente ? _____

☞ Quels mots allez-vous maintenant chercher à éviter ?

.....

☞ Comment entraîner la communication sur un terrain solide ?

.....

☞ Quelles sont les «questions-objectifs» ?

1.

2.

3.

4.

5.

☞ Qu'allez-vous maintenant préférer aux «pourquoi» ?

Justifiez votre réponse :

.....

Donnez un exemple d'application :

.....

.....

☞ Sur quel principe devez-vous faire reposer toutes vos communications avec vous-même comme avec les autres (cf. les sept mensonges du succès) ?

.....

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

Chap. 13 : LA MAGIE DE LA SYMPATHIE

☞ Qu'est-ce que la sympathie ?

.....

.....

.....

.....

.....

☞ Quel est le pire de tous les lieux communs que nous nous amusons à répéter ?

.....

2. Application à votre vie personnelle :

Ecrivez quelques lignes indiquant comment vous appliquez à votre vie quotidienne ce que vous avez appris. Dans votre intérêt, soyez aussi précis que possible.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....


.....

.....

3. Apports à l'exercice de votre profession (réservé aux professionnels biosynergistes).

☞ Prévoyez-vous d'enrichir votre pratique du Plan de vie à l'aide des apports de cette émission ? Quels apports en particulier ? Sous quelle forme ? Pensez-vous utiliser ces apports dans la conduite de l'anamnèse ? Précisez lesquels et comment. Imaginez-vous d'autres utilisations possibles ?

4. Approfondissement personnel : votre journée idéale

 Décrivez votre journée idéale en tenant compte de vos nouveaux acquis.

5. Approfondissement personnel : la liste de tout ce que vous avez déjà!

«La pire des pauvretés n'est pas dans ce qui nous manque mais dans l'ignorance où nous sommes de tout ce que nous avons.» (J. Salomé)

- ✎ **Faites la liste de tout ce que vous avez déjà et que vous avez voulu avoir, celle des objectifs que vous vous étiez fixés et que vous avez atteints, - ce qui, dans vos activités ou vos relations avec les autres vous rend heureux, les ressources que vous avez développées en vous. Ecrivez tout ce qui provoque en vous un sentiment de gratitude envers la vie.**

6. Documents à conserver :

- ❖ Le métamodèle
 - ❖ Le métamodèle : tableau récapitulatif
 - ❖ Principes de base de la Communication efficace
 - ❖ Modèle du Monde
 - ❖ Méta-Modèle 1,2,3,4,5
- ☞ Complétez l'écoute de la cassette par la lecture de ces documents.