

Les croyances

L'ADN
du succès



Les croyances

Une croyance est quelque chose que nous admettons comme vraie sans l'avoir vérifiée. Pour valider celle-ci, nous recherchons en permanence dans la réalité, ce qui peut la confirmer.

Nous passons notre temps à construire des croyances, dont certaines nous sont profitables et dont un grand nombre nous rassure.

Nos croyances sont donc les bases sur lesquelles nos modèles de comportements spontanés et fréquents sont élaborés.

Plusieurs de nos modèles de comportements nous incitent au succès. Cependant, certains modèles de comportements sont excessivement limitatifs.

Lorsque l'on parle de croyances, on arrive parfois à la conclusion que ces dernières peuvent être à la base de certains conflits internes que nous avons.

Les conflits internes sont fréquents chez beaucoup d'individus.

En voici quelques exemples :

- Vous aimeriez vous adonner à votre loisir préféré dans le but de relaxer, mais votre discours intérieur vous dit que vous ne devriez pas car vous avez des choses plus importantes et surtout plus productives à faire.

L'ADN

du succès

- Vous souhaitez atteindre un certain nombre de vos objectifs financiers, cependant vous ne pouvez pas vous empêcher de dépenser chacune de vos paies et vous vous retrouvez en permanence sans le sou.
- Vous désirez une relation de couple satisfaisante et enrichissante mais une partie de vous entrevoit l'engagement comme une prison et attire uniquement des partenaires qui sont déjà engagés.

J'ai eu l'occasion d'animer des ateliers sur les croyances limitatives et dynamisantes il y a quelques années. Pendant l'atelier, je demandais aux participants de mettre par écrit les diverses croyances qu'ils avaient. Je fus très surprise des réponses de certains.

En voici quelques-unes :

- Après 40 ans, la vie est finie !
- L'argent ne fait pas le bonheur !
- L'amitié entre un homme et une femme n'existe pas !
- On ne peut vivre le grand amour qu'une fois dans sa vie !
- Je suis né pour un petit pain !
- Les gens riches sont malheureux !
- Il est obligatoire d'aller à l'université pour avoir une profession intéressante !

L'ADN

du succès

- Je suis impuissant face aux évènements de la vie !
- La dépression est héréditaire !
- À compter d'un certain âge, les cheveux longs donne l'air d'une traînée !
- Les gens tatoués sont tous des criminels !
- Les gens des minorités visibles ne sont pas travailleurs !
- Les personnes qui ont recours à la chirurgie esthétique sont des êtres superficiels !
- L'adultère est impardonnable et brise le couple à tout coup !
- On ne doit pas parler de sexualité devant les enfants, c'est mal !
- Les personnes économes sont en fait égoïstes !
- Le succès professionnel n'arrive jamais avant l'âge de 50 ans !
- Mon père était alcoolique, je le suis par conséquent !
- Les vendeurs sont tous des menteurs et sont malhonnêtes !
- Mes parents sont divorcés, je suis prédisposé à me divorcer moi aussi !

Les croyances sont des idées auxquelles on adhère sans les remettre en question, souvent à cause d'une situation ou d'un évènement qui nous a ancré telle ou telle idée en tête.

L'ADN

du succès

De la croyance à la conviction.

Nous verrons maintenant comment transformer une croyance en conviction. Voyons d'abord quelle est la différence entre les deux?

Vous connaissez déjà la définition d'une croyance. La conviction pour sa part se veut encore plus puissante. Les convictions nous poussent à agir en raison de l'intensité émotionnelle que l'on y associe.

Certaines personnes ayant des convictions solidement ancrées peuvent très bien se mettre en colère si on les contredit à ce propos.

Les convictions peuvent cependant être extrêmement utiles. Voici les deux étapes afin de transformer une croyance en conviction.

- 1 Choisissez une croyance de base que vous avez.
- 2) Renforcer cette croyance à l'aide de nouvelles références plus puissantes.

Exemple :

Normand a la croyance qu'il y aura toujours du travail pour lui à un endroit ou à un autre.

L'ADN

du succès

Parce que Normand entretient cette idée, il ne vit pratiquement aucun stress par rapport à la fermeture possible de son usine contrairement à la majorité de ses collègues de travail.

Afin de transformer cette croyance en conviction, Normand devra aller se chercher des références puissances lui confirmant qu'il a raison de croire cela.

Par exemple, Normand pourrait se dire :

J'ai toujours travaillé depuis mon jeune âge et je n'ai jamais eu de difficulté à me trouver d'emploi.

Je possède plusieurs talents que je n'ai pas l'occasion d'exploiter au sein de mon emploi actuel mais que je pourrais exploiter ailleurs.

De toute façon, je serais même prêt à recommencer au bas de l'échelle s'il le fallait car je sais qu'une fois embauché, quelques mois suffiront pour que je puisse faire mes preuves et accéder à un poste plus intéressant.

Bref, en allant chercher des preuves solides de ce qu'il croit, Normand sera encore plus convaincu de sa croyance. Cette dernière, transformée en conviction le poussera à poser des gestes adéquats dans le cas où son entreprise fermerait effectivement ses portes et à ne pas vivre de stress inutilement.

L'ADN du succès

Dans son ouvrage « Puissance intérieure » Anthony Robbins relate un fait non seulement extrêmement intéressant mais tout aussi surprenant, le voici :

« Le pouvoir des convictions a été démontré de façon frappante lors d'études portant sur des patients ayant de multiples personnalités. En raison de l'intensité de leurs croyances et de la conviction qu'ils sont devenus quelqu'un d'autre, leur cerveau déclenche des réactions physiologiques différentes; ces réactions sont quantifiables et ont des conséquences étonnantes. Leurs yeux changent de couleur, des cicatrices ou des taches de naissance disparaissent et réapparaissent, et même des maladies telles que le diabète ou l'hypertension artérielle disparaissent, puis se manifestent à nouveau. Tout cela découle de la manifestation des croyances du patient et du fait qu'il est profondément convaincu d'être quelqu'un d'autre. À un niveau moins sensationnel, mais tout aussi important, quelles transformations ce sont produites dans votre vie lorsque vous avez modifié une croyance? »

L'ADN

du succès

Voici maintenant 2 outils vous permettant de vous exercer à vous défaire de vos croyances limitatives et pour transformer vos croyances dynamisantes en conviction.

Outil pour briser vos croyances limitatives.

Pour briser une croyance limitative, vous aurez à vous poser diverses questions. En voici quelques-unes :

- 1) En quoi cette croyance est-elle ridicule?
- 2) Si je ne me débarrasse pas de cette croyance, quel prix devrais-je payer?
- 3) Quel prix paieront les gens qui m'entourent?
- 4) Cette croyance peut-elle affecter mes relations si je ne l'abandonne pas?
- 5) La personne qui m'a inculqué cette croyance avait-elle le meilleur modèle de comportement?
- 6) Puis-je prouver hors de tout doute que ce que j'affirme est vrai?
- 7) Puis-je trouver des preuves du contraire?

L'ADN

du succès

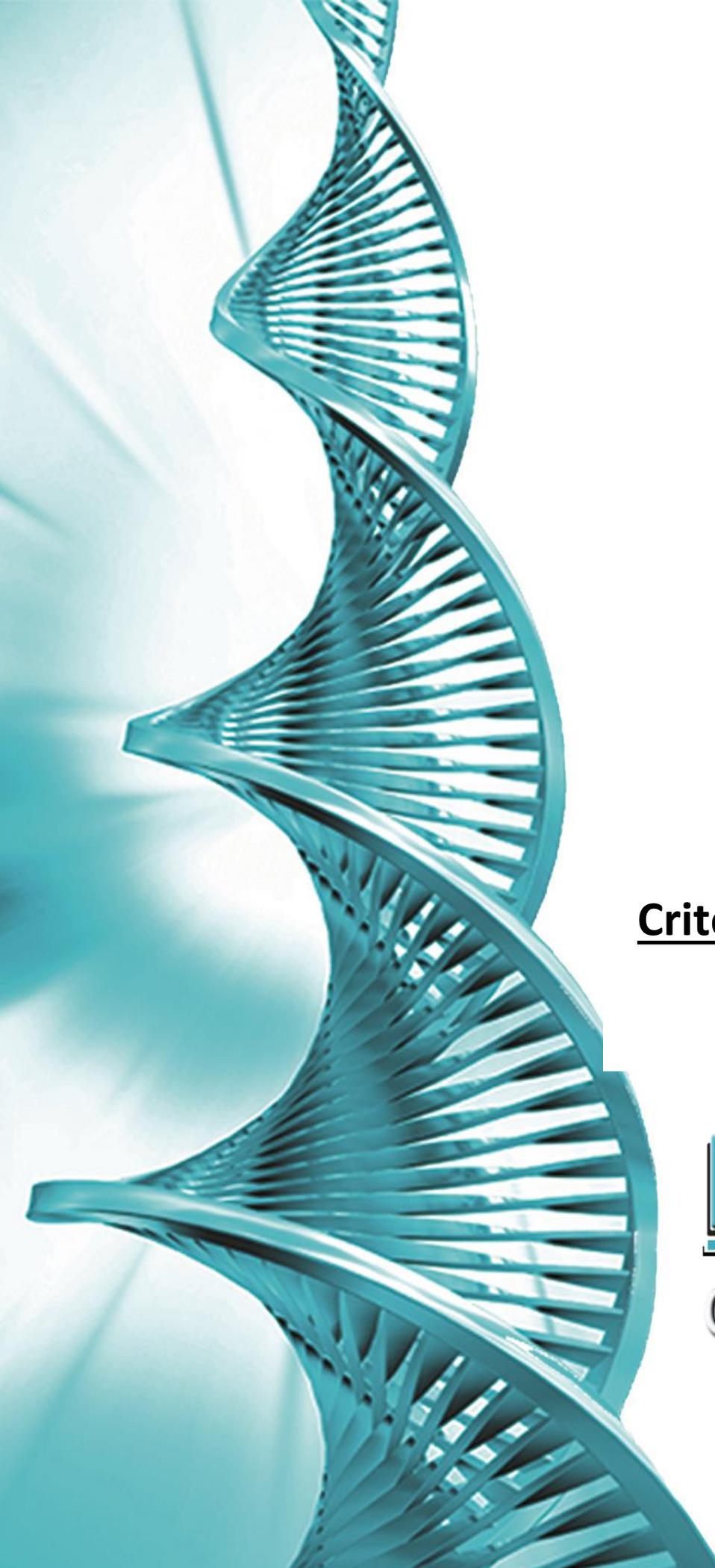
Outil pour transformer une croyance en conviction.

Transformer une croyance dynamisante que vous avez en conviction.

Croyance :

Pour transformer une croyance en conviction, vous devez la renforcer par de nouvelles références puissantes.

Références :



Critères d'un bon objectif

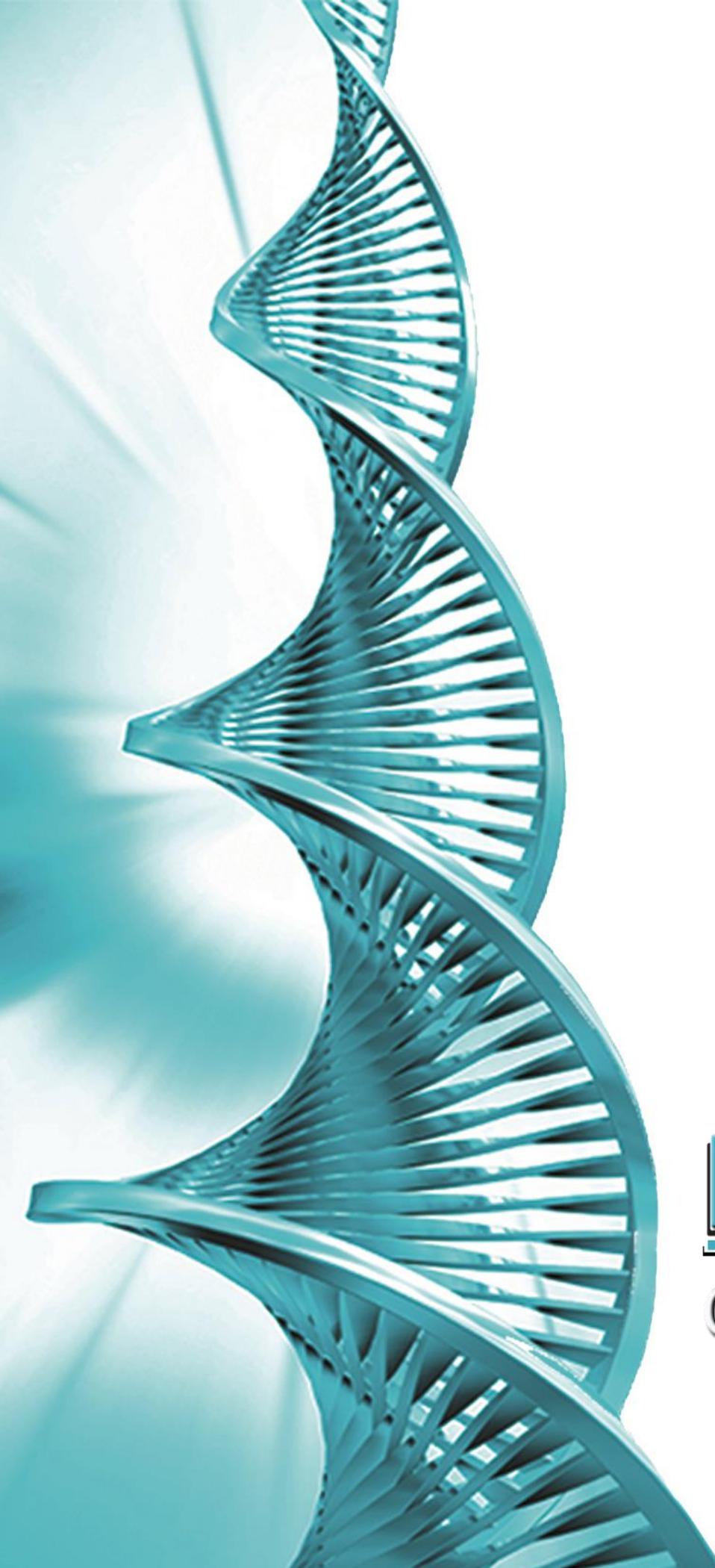
L'ADN
du succès

L'ADN du succès

Critères d'un objectif bien formulé.

- ✓ L'objectif est-il énoncé de façon positive?
- ✓ Viens-t-il d'une initiative personnelle?
- ✓ Ai-je le plein contrôle sur mon objectif?
- ✓ Ai-je un moyen de vérifier l'atteinte de mon objectif?
(comment saurai-je que j'ai atteint mon objectif?)
- ✓ Le contexte est-il clairement défini?
- ✓ Ai-je les ressources nécessaires à l'atteinte de mon objectif?
- ✓ Est-ce que j'ai évalué son caractère écologique?
- ✓ Est-ce que je sais quel est le premier pas à faire?

Source : adapté du livre : *Le coaching avec la PNL pour les nuls*, Éditions first



Mes objectifs

L'ADN
du succès

