



" Nous créons ce sur quoi nous focalisons "



CLARIFIER

OBJECTIF S.M.A.R.T.E

PASSER A L'ACTION

dianedussertcoaching.com



1. FONCTIONNEMENTS NEURONAUX

Dans la journée nous avons des milliers de pensées qui traversent notre cerveau.
Un potentiel nous intéresse particulièrement : la focalisation.

Plus nous focalisons mentalement sur un aspect de notre vie plus il va se réaliser !

Par habitude notre cerveau focalise sur 2 types de questionnement :

NOS PEURS / NOS OBJECTIFS

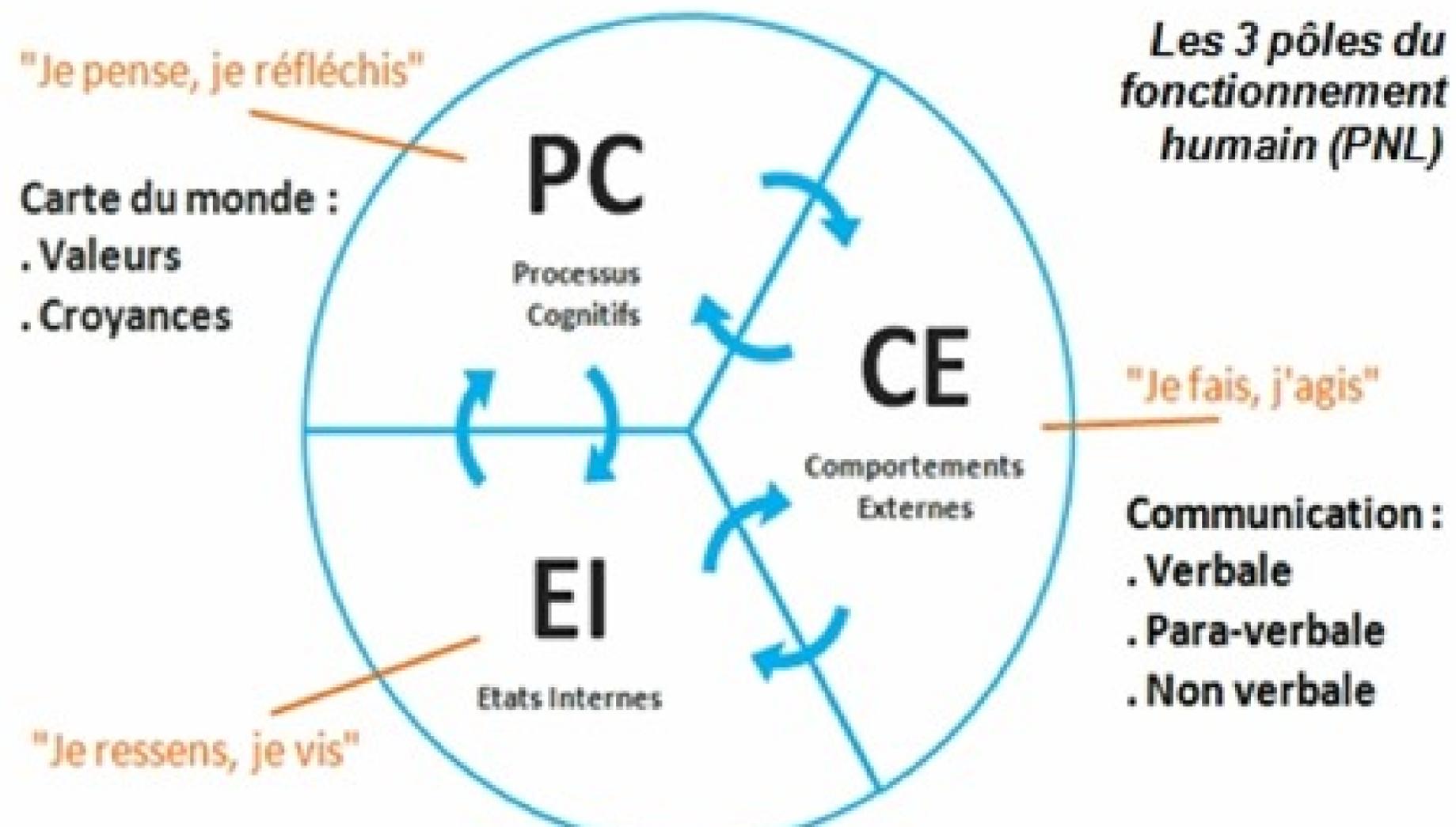
Ce fonctionnement neurologique permet de faire le tri entre les milliers de pensées,
certaines plus ou moins importantes !

**PEURS = DOUTES = BLOCAGE
INCAPACITE D'AVANCER**



LES 3 PÔLES DE FONCTIONNEMENT HUMAIN

Je **pense** à quelque chose qui va me faire **ressentir** quelque chose qui va me pousser à **faire** quelque chose.



2. REPRENDRE LA MAIN



Plus un objectif est FLOU et inconnu plus il nourri nos PEURS.



Plus un objectif est **CLAIR** plus il est rassurant et facile à **ATTEINDRE**.

Je vous propose maintenant de focaliser sur **ce que vous voulez vraiment** et de définir votre objectif en vous aidant de la méthode suivante :

A vous de jouer !



3. LA MÉTHODE S.MA.R.T.E

Définir son objectif de manière :

1. SPÉCIFIQUE

Votre objectif doit être spécifique c'est à dire ne concerner QUE VOUS sous aucune autre condition. Il doit être clair et précis et positif en représentant ce que vous voulez gagner (le cerveau n'intègre pas la négation). Il doit être clair pour vous mais aussi aux yeux de tous.

2. MESURABLE

Il doit être quantifié ou qualifié. Pour réaliser un objectif, la définition d'un seuil est nécessaire afin de savoir quel est le niveau à atteindre, la valeur de la mesure à rencontrer. Il n'est pas possible de choisir un objectif que l'on ne peut quantifier ou qualifier par souci d'évaluation des moyens nécessaires pour l'atteindre.

3. ACCESSIBLE

Il doit être orienté **Action**, on dit parfois également **Acceptable et Ambitieux**, un objectif acceptable est un objectif suffisamment grand, ambitieux pour qu'il représente un défi et qu'il soit motivant.





4. RAISONNABLE

Relever de la réalité de votre contexte actuel concernant vos potentiels, moyens, temps, ne concerner que vous. Exemple : Quand on apprend à skier on ne commence pas par une piste noire.

5. TEMPOREL

Qu'il soit défini est délimité dans le temps : une date butoir avec, éventuellement, des dates intermédiaires. L'objectif doit être clairement défini dans le temps par des termes précis comme « d'ici 3 mois » et non pas par des termes flous comme « le plus rapidement possible ».

6. ECOLOGIQUE

Demandez-vous, « vais-je perdre quelque chose à atteindre cet objectif ? » (des amis, du confort, etc) et au contraire « vais-je gagner quelque chose d'important pour moi à atteindre cet objectif ? », Identifiez ce que vous allez gagner à atteindre cet objectif, d'encore plus important pour vous.



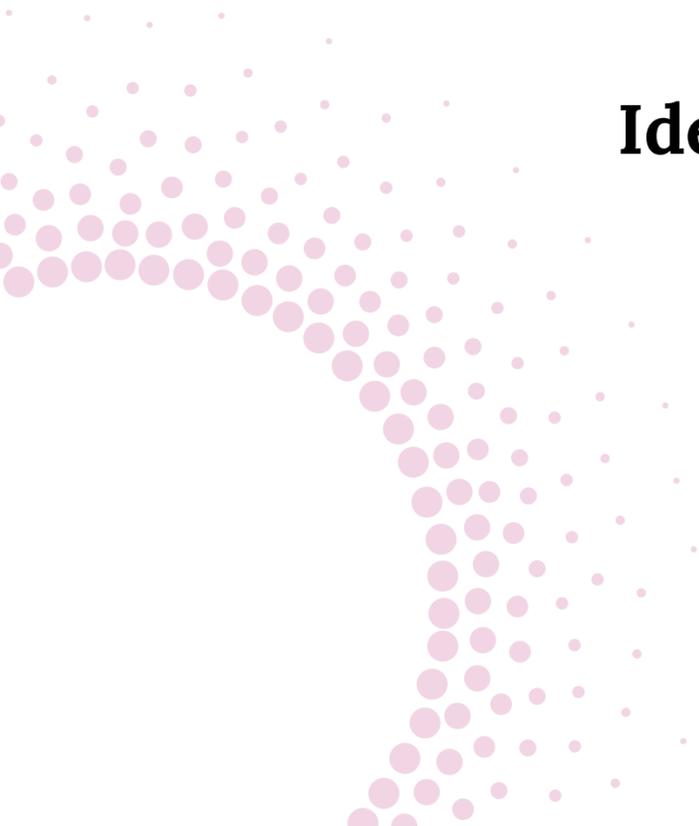


4. ALIGNÉ(E) À VOTRE OBJECTIF

Visualisez votre objectif, visualisez l'ensemble des bienfaits que vous allez générer en atteignant votre objectif.

Pour vous-même & pour votre entourage.

Identifiez les bienfaits de manière qualitative ET quantitative.

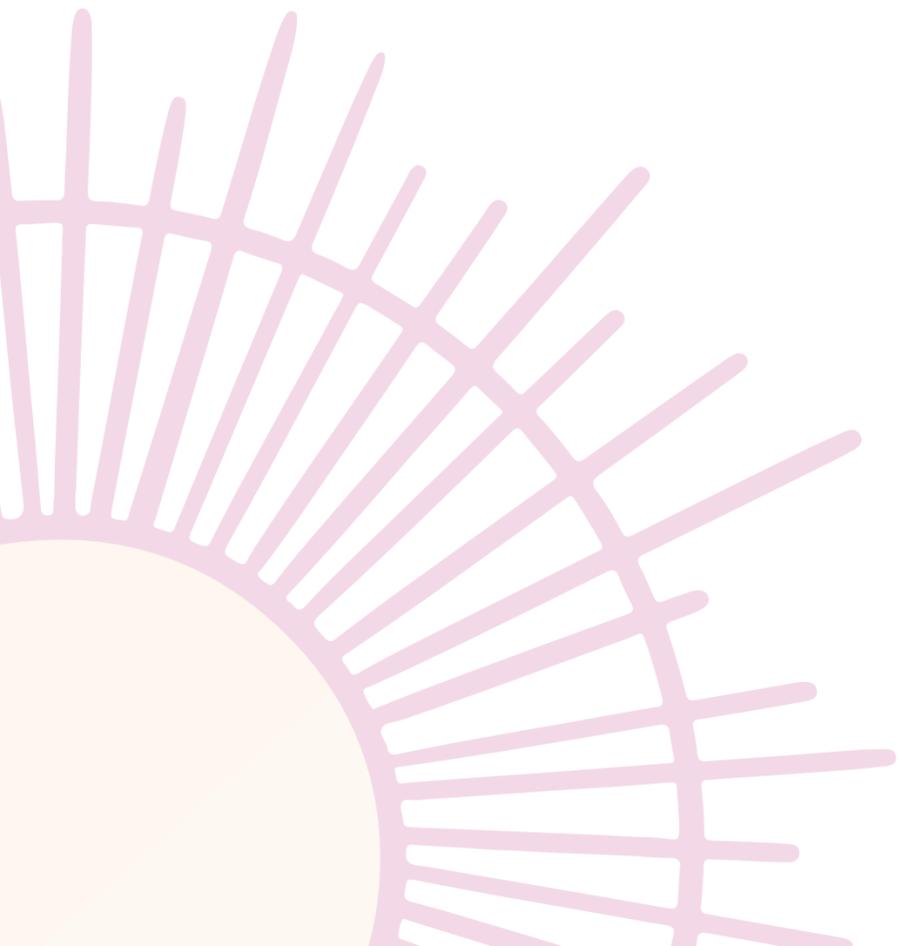


5. LEVIER D'ACTIONS



*Qu'aurez-vous initié ou accompli d'ici
notre prochaine séance ?*

Notre séance prochaine sera l'occasion de vous aider à préciser les éléments manquants et continuer à passer à l'action.



CLARIFIER

STRATÉGIE D'ACTION

ACTIVER

dianedussertcoaching.com



UN PAS APRÈS L'AUTRE J'AVANCE...

Félicitations !

NOUS NOUS RETROUVONS EN SÉANCE
POUR CONTINUER À AVANCER EN
DIRECTION DE VOTRE OBJECTIF.

A BIENTÔT !