

# 7 QUESTIONS pour écrire l'Histoire de votre réussite pour l'année à venir

## Le guide de l'entrepreneur ambitieux: pour poser ses objectifs

Vous êtes sur le point de comprendre comment les entrepreneurs à succès d'aujourd'hui planifient leur année et créent des objectifs qu'ils atteignent réellement. (Et pour être honnête, ce n'est pas une question d'objectifs !)



# En préambule

Cela fait maintenant plus de 3 décennies que j'intervient auprès de décideurs, de dirigeants, d'entrepreneurs. Afin de les aider à mener des projets de transformations dans leurs entreprises.

J'ai donc été amené à apprendre à conduire des changements. Parfois mineurs. Souvent majeurs.

Mais surtout il a fallu définir des buts, et poser des objectifs. Pour ensuite suivre des plans de projets de plusieurs dizaines de millions d'euros.

Et je me suis rendu compte que, dans tout ce que j'ai appris durant ces années, l'important n'est finalement pas ce que l'on apprend partout en termes d'objectifs. En tout cas, ce n'est pas ce qu'appliquent "en premier" les personnes qui m'inspirent dans leurs réussites.

J'ai décidé de résumer, dans ce guide d'établissement d'objectifs, ce que j'ai appris de ces personnes .

Je l'avoue : tout cela est venu confronter mes expériences dans le monde de l'Entreprise. Car, en fait, quand on parle de réussir ses ambitions, il ne s'agit pas du tout de notion d'OBJECTIFS. Car il n'a jamais été question de BUT.

Il s'agit, à la place, de mettre du JEU.

## La différence entre les deux façons de penser ?

En fait, oui, oui !, nous avons tous besoin d'une cible, d'un but, d'un **objectif** pour savoir où nous allons . C'est une nécessité dans toute construction entrepreneuriale et certainement de style de vie. Mais, en ajoutant la notion de JEU, alors nous pouvons poser le chemin à suivre.

Ce qui va vous aider à relever un nouveau défi . Celui où vous allez vous dire "**je choisis de poser, pour moi-même, le COMMENT j'atteindrai cet objectif**".

Et le comment n'est pas une liste de todo liste ou une liste d'action ... C'est pour cela que, dans la suite de ce guide, nous allons jouer ensemble ! Nous allons jouer à créer un **jeu que vous allez gagner**.

Aussi, je vais vous demander d'oublier ce que vous croyez savoir sur les objectifs . Laissez-moi vous obliger à garder un esprit et un cœur ouvert. Et soyez prêt à essayer quelque chose de nouveau...

Qu'avez-vous à perdre ?

Et si cela vous semble trop "hors de la zone conventionnelle" , et bien arrêtez tout simplement de lire ce guide. Je ne veux pas vous obliger à croire à ma vérité ... mais plutôt vous inciter à comprendre que d'autres vérités peuvent exister... Vous avez donc toujours le choix de continuer ou d'arrêter.

# Partie 1 : Allégez votre futur

Pour démarrer cette première partie, je vous propose d'imaginer que nous sommes ensemble à Paris. Nous sommes au pied de la tour EIFFEL. Je viens de vous équiper d'un sac à dos ... et ce sac pèse 50 kilos.

Et là je vous propose comme challenge de grimper le plus rapidement, par l'escalier, tout en haut de cette tour EIFFEL. Vous devez, pour cela, faire un choix immédiat : vous gardez le sac tout le long de la montée ... ou vous le déposez au pied de la première marche.

Je suis sûr que vous faites partie de 100% des personnes qui lisent ces lignes et qui décident de poser le sac ! ... Bon ok, disons 99%, pour garder 1% d'espace aux contradicteurs ou à celles et ceux qui n'avancent qu'au challenge hihi ... quand je vous disais que nous allions jouer !

Pourtant, la plupart des gens essaient de créer un objectif pour l'année à venir sans avoir décidé de poser, au préalable, le contenu de l'année qui vient de s'écouler. C'est donc comme essayer de grimper la tour EIFFEL avec le sac de 50 kilos sur le dos... cela vous limite plus que vous ne pouvez l'imaginer.

Je ne vais pas pouvoir entrer dans le détail de mon explication, mais voici ce que les sciences de la psychologie humaine nous disent : ce que vous rendez possible au présent et surtout dans le futur est en fait créé par votre **PASSÉ**... ou plutôt, **par vos interprétations sur le PASSÉ**.

La plupart d'entre nous portent notre histoire (surtout le négatif comme les échecs, les jugements, ...) comme un tas de gros cailloux dans un sac à dos. Plus le temps passe, plus le sac devient de plus en plus lourd.

Ce qui signifie qu'**ÊTRE , FAIRE, ET OBTENIR** devient de plus en plus difficile.

**NE SERAIT-IL PAS AGRÉABLE DE LÂCHER LE SAC ? NE SERAIT-IL PAS AGRÉABLE DE SE SENTIR DE NOUVEAU LÉGER ? LIBRE DE RÊVER ? LIBRE DE RISQUER ? LIBRE DE CRÉER ?**

À moins que vous ne vouliez répéter vos 12 derniers mois (sans la croissance que vous souhaitez), prenez le temps de faire cette première partie !

Si cela vous convient, alors commençons l'exercice !

Je vais vous demander d'écrire vos réponses aux questions ci-dessous. Soit directement sur la page que vous aurez préalablement imprimée (si possible en recto verso!), soit sur une feuille de papier séparée. Et croyez-moi, vous allez CERTAINEMENT vouloir FAIRE cette étape, pour profiter de votre année à venir !

**QUESTION 1 : QUE S'EST-IL PASSÉ AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS ?**

(Sachant que ce guide est plutôt destiné à la partie professionnelle pour entrepreneur.e, décrivez vos temps forts professionnels... mais l'exercice fonctionne aussi très bien pour la partie personnelle de votre vie )

**QUESTION 2 : QUELLES ONT ÉTÉ LES LEÇONS DE CHAQUE CHOSE QUE VOUS AVEZ EXPÉRIMENTÉE ET QUE VOUS POUVEZ EMPORTER AVEC VOUS AU COURS DES 12 PROCHAINS MOIS ?**

**QUESTION 3 : QUI ÉTIEZ VOUS IL Y A 12 MOIS ?**

**QUESTION 4 : QUI ÊTES-VOUS MAINTENANT ?**

**QUESTION 5 : QUE PORTEZ VOUS ENCORE DES DERNIERS MOIS ÉCOULÉS QUI VOUS SURCHARGE (MENTALEMENT, PHYSIQUEMENT, ÉMOTIONNELLEMENT)**

**POUR QUOI Y AURA-T-IL DE LA PLACE QUAND VOUS LAISSEREZ PARTIR CETTE SURCHARGE ?**

**EXERCICE "BONUS"** : Une fois que vous avez complété ce questionnaire, brûlez les questions et réponses ci-dessus (et assurez-vous de prendre une vidéo de vous en train de faire cet exercice et de me taguer sur Instagram @alainschultz!).

# Partie 2 : Créer une rupture dans vos affaires au cours des 12 prochains mois

Si vous avez terminé avec succès la partie 1, il est maintenant temps de créer votre terrain de JEU pour les 12 prochains mois. Il est important ici que vous vous sentiez BIEN avant de commencer. Si vous vous sentez stressé, dépassé ou pressé, trouvez un meilleur moment pour faire cet exercice très important.

Ce que nous sommes sur le point de faire est la responsabilité la PLUS essentielle de tout visionnaire, leader ou entrepreneur.e... car si vous ne le faites pas pour votre entreprise, qui le fera (\*) ? L'essentiel ici est de poser les bases qui vont vous permettre de faire **une transformation, une découverte, un saut quantique** dans l'année qui arrive ... Alors si tout est Ok, allons-y !

*(\*) sachant que tout ceci fonctionne à merveille pour sa vie perso ... mais comme ce contenu s'adresse plus particulièrement aux entrepreneurs, je limite sur la partie qui concerne votre activité professionnelle*

## QUESTION 1 : COMMENT SAUREZ-VOUS QUAND VOUS AVEZ FAIT UNE TRANSFORMATION ?

### A. QUELS RÉSULTATS SPÉCIFIQUES VOUS INDIQUERONT QUE VOUS AVEZ FAIT UNE TRANSFORMATION ?

### B. QU'EST-CE QUE L'EXPÉRIENCE DE CETTE TRANSFORMATION VOUS APPORTERA ?

### C. QUE POUVEZ-VOUS PRODUIRE POUR SAVOIR QUE VOUS ÊTES SUR LA BONNE VOIE POUR VIVRE CETTE TRANSFORMATION ?

**QUESTION 2: QUELLES SONT LES RÈGLES POUR VOTRE NOUVEAU TERRAIN DE JEU ? (Posez vos limites !)**

A. COMBIEN DE SEMAINES MAXI VOULEZ-VOUS TRAVAILLER DANS L'ANNÉE À VENIR ?

B. COMBIEN DE JOURS VOULEZ-VOUS TRAVAILLER PAR SEMAINE ?

C. COMBIEN D'HEURES VOULEZ-VOUS TRAVAILLER PAR JOUR ?

D. QUELLES CHOSES NE VOULEZ-VOUS ABSOLUMENT PAS FAIRE L'ANNÉE PROCHAINE ? À QUOI ALLEZ VOUS DIRE "NON" ?

**QUESTION 3: QUI DEVREZ-VOUS DEVENIR POUR GAGNER CE JEU ?**

**QUESTION 4: VOUS ÊTES DANS 12 MOIS : IMAGINEZ QUE VOUS AVEZ GAGNÉ LE JEU QUE VOUS AVEZ CHOISI, ET QUE VOUS REFAITES L'EXERCICE DE LA PARTIE 1 ... QU'AVEZ-VOUS APPRIS ?**

**QUESTION 5: VOUS ÊTES DANS 12 MOIS : IMAGINEZ QUE VOUS AVEZ GAGNÉ CE JEU, ET QUE VOUS REFAITES L'EXERCICE DE LA PARTIE 1 ...QU'EST-CE QUE VOUS AVEZ LÂCHÉ ?**

**QUESTION 6 : QUELLES NOUVELLES HABITUDES ALLEZ-VOUS ADOPTER ?**

**A. QUELLE EST UNE NOUVELLE HABITUDE TRIMESTRIELLE REQUISE POUR GAGNER CE JEU ?**

**B. QUELLE EST UNE NOUVELLE HABITUDE HEBDOMADAIRE REQUISE POUR GAGNER CE JEU ?**

**C. QUELLE EST UNE NOUVELLE HABITUDE QUOTIDIENNE REQUISE POUR GAGNER CE JEU ?**

**QUESTION 7: COMMENT GAGNEREZ-VOUS CE JEU ?**

**A. QUELLE EST LA QUESTION DIRECTRICE QUE VOUS POUVEZ CRÉER ET VOUS POSER TOUS LES JOURS POUR VOUS FAIRE GAGNER CE JEU ?**

**B. QUEL EST LE PREMIER MOT OU L'EXPRESSION QUI SYMBOLISE CE QUE VOUS ALLEZ CRÉER AU COURS DES 12 PROCHAINS MOIS ?**



# CONCLUSION

Je vais vous avouer une chose : selon l'ENNEAGRAMME, je suis un profil 5. Cela signifie que je suis plutôt quelqu'un de **MENTAL** et que je cherche constamment à comprendre le monde ... Pour cela je croyais que je devais trouver des réponses à mes questions .

Mon SWITCH sur la dernière année (un des mes apprentissages majeurs de l'année passée!) a été de comprendre qu'en fait les **RÉPONSES** aux questions ne sont pas aussi pertinentes ou utiles pour nous que les questions elles-mêmes.

Donc, si dans les exercices que je vous demande de faire ici, vous vous surprenez à trop réfléchir... arrêtez ! Prendre le temps **d'ÊTRE** simplement dans la question est un cadeau pour vous et pour votre entreprise.

Et vos réponses peuvent changer, car votre terrain de jeu peut changer. Et ce n'est pas grave. Le plus important est que vous continuiez à avoir le courage de vous poser ces questions.

Car il y a une chose sur laquelle nous sommes tous d'accord : L'AVENIR est tout sauf certain !

Les choses se passent rarement comme prévu. En fait, la plupart des entrepreneurs en difficulté abandonnent complètement l'idée de se fixer des objectifs et finissent par flotter sans gouvernail ni boussole.

Ils ont tendance à dire des choses comme « *l'établissement d'objectifs ne fonctionne pas* » ou « *Je ne supporte pas le sentiment de déception ou d'échec, il est donc préférable de ne pas trop espérer* ».

Et si tout cela vous semble familier, il est important de savoir que j'atteins rarement l'un de mes objectifs initiaux. Mais je JOUE toujours le jeu.

C'EST SIMPLEMENT LE FAIT DE CHOISIR DE JOUER AU JEU QUI FAIT DÉJÀ DE VOUS **UN.E GAGNANT.E.**

Ainsi, vous pouvez continuer à vous inquiéter et à douter de savoir si vous atteindrez un nouveau lancement ou un nouveau chiffre de revenus l'année prochaine.

Ou vous pouvez simplement vous concentrer sur le choix de vous présenter et de jouer à ce jeu tous les jours, quoi qu'il arrive. C'est alors et seulement alors que vous réaliserez que ce n'est pas la « chose » que vous poursuivez qui compte, mais plutôt qui vous devenez dans le processus qui compte.

**J'espère que ce guide vous aura rendu ce service, donc sentez vous libre de me faire vos retours en utilisant l'adresse [info@entrenezvous.com](mailto:info@entrenezvous.com)!**

**Et si vous voulez aller plus loin dans l'élaboration de l'Histoire de votre succès des 12 prochains mois et de vous mettre en action pour y arriver, je vous propose que l'on prenne rdv ensemble pour que l'on trouve ensemble le meilleur moyen pour que je puisse vous aider . Pour cela, il suffit de réserver un créneau dans mon agenda en cliquant sur ce lien : [www.entrenezvous.com/tat](http://www.entrenezvous.com/tat)**