

CORRIGE N° 21

1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris

Troisième partie

**DIRIGER :
LE DEFI DE L'EXCELLENCE**

Chap. 18 : LES SYSTEMES DE VALEURS : JUGEMENT ULTIME DE LA REUSSITE

Rappelez-vous!

Qu'avons-nous découvert dans ce chapitre la fois dernière ?

1. Un moyen puissant pour nous débarrasser de nos mauvaises habitudes... Quel est-il ?
Les valeurs sont l'outil de motivation le plus puissant pour nous débarrasser de nos mauvaises habitudes.

A vous de trouver!

2. *Il n'y a jamais de rapport absolu entre deux facteurs quels qu'ils soient*
3. *Les valeurs sont des systèmes de croyances qui possèdent des effets globaux.*
4. *Pour découvrir ce qu'est quelqu'un, il suffit de savoir ce qui est important pour lui. Cela vous aidera à connaître non seulement ses besoins mais les vôtres.*

Chap. 19 : LES 5 CLES DE LA RICHESSE ET DU BONHEUR.

🔊 **Rappelez-vous les cinq clés de la richesse et du bonheur :**

1. *La maîtrise de la frustration.*
2. *Savoir essuyer les refus.*
3. *La maîtrise des pressions financières.*
4. *Ne jamais se laisser aller à la complaisance.*
5. *Donnez toujours plus que vous n'espérez recevoir.*

🔊 **Quelle est - selon A. Robbins - la leçon la plus importante à tirer du livre "L'homme le plus riche de Babylone" (George S. Clason) ?**

Il faut mettre de côté 10% de ce que l'on gagne et le donner aux autres.

🔊 **Quelles sont les trois raisons majeures de mettre cette leçon en pratique ?**

1. *On doit rendre ce que l'on prend.*
2. *Cela crée de la valeur pour soi et pour les autres.*
3. *Celui qui agit ainsi envoie à son subconscient le message suivant : il y a plus qu'assez. Donc vous pouvez avoir ce que vous voulez et les autres aussi.*

🔊 **Quelle est - selon A. Robbins - la meilleure façon d'investir ?**

C'est de donner afin de produire de la valeur pour les autres.

🔊 Que pouvons-nous faire - selon A. Robbins - pour aider les pauvres ?

1. *Leur fournir un modèle des possibilités qui existent.*
2. *Leur laisser savoir que d'autres choix sont à leur portée.*
3. *Les aider à développer leurs ressources afin qu'ils satisfassent leurs propres besoins.*

🔊 Quelle est la répartition de votre revenu que vous propose A. Robbins pour bonifier votre capital ?

1. *Distribuer 10% de votre revenu.*
2. *Consacrer 10% au remboursement de vos dettes.*
3. *Consacrer 10% à la constitution d'un capital à investir.*
4. *Consacrez 70% pour subvenir à vos besoins.*

🔊 Citez trois verbes décrivant les 3 actions principales que vous pouvez faire avec l'argent :

1. *Gagner*
2. *Economiser*
3. *Donner*

🔊 Résumez les principales idées développant et étayant la quatrième clé de la réussite - ne jamais se laisser aller à la complaisance - ainsi que la phrase d'un sage indien :

- ❖ *Ne cherchez pas trop de bien-être.*
- ❖ *Vous pouvez prendre chacune de vos expériences comme une chance de vous développer.*
- ❖ *Vous pouvez voir dans la retraite le début d'une vie plus riche.*
- ❖ *Apprenez à vous juger d'après vos objectifs et non d'après ce que semblent faire ceux qui vous entourent.*
- ❖ *Occupez-vous de ce que vous êtes capable de faire.*
- ❖ *Occupez-vous de ce que vous voulez créer et de ce que vous voulez réaliser.*
- ❖ *Les petits événements affectent les petits esprits (Benjamin Disraeli).*
- ❖ *Ne parle que dans une bonne intention (sage indien).*
- ❖ *N'accordez pas d'importance à ce qui n'en a pas.*

🔊 Qu'arriverait-il si vous vous mettiez devant un champ en disant : “Donne-moi des plantes, donne-moi des fruits” ?

Le champ répondrait probablement : “Excusez-moi, mais vous vous méprenez. Vous devez être nouveau, ici. Ce n'est pas comme ça que ça se passe.” Et il vous expliquerait qu'il faut d'abord planter une graine, puis s'en occuper, arroser, bêcher, mettre de l'engrais. La protéger et la nourrir. Pour que la terre porte ses fruits, il faut donner à la terre.

🔊 Quelle est la plus grande illusion que l'on puisse se faire à propos de la réussite ?

C'est de croire qu'elle est une montagne à escalader, une chose à posséder, un résultat statique à atteindre.

🔊 Résumez les principales idées développant et étayant la cinquième clé de la réussite (Donnez toujours plus que vous n'espérez recevoir) :

- ❖ *“Donner, voilà le secret de la réussite. A toi de jouer, mon ami.”*
- ❖ *Commencer à donner, et continuer à donner, voilà le secret de toute relation.*
- ❖ *Penser à la réussite comme à un processus, un mode de vie; une disposition d'esprit, une stratégie d'ensemble.*

🔊 Quels sont les deux grands thèmes traités dans ce chapitre ?

1. *L'étude des changements qui existent au niveau des masses. Chercher à comprendre comment ils arrivent et ce qu'ils signifient.*
2. *Nous verrons comment vous pouvez devenir un guide, comment vous pouvez utiliser vos capacités.*

🔊 Qu'est-ce qui caractérise le monde moderne ?

C'est le caractère constant de la persuasion. C'est le caractère intentionnel et la portée des stimuli que nous recevons. Notre monde est plein de stimuli qui sont consciemment dirigés vers nous pour nous faire agir.

🔊 Est-ce le plaisir que procure une cigarette qui pousse les gens à commencer à fumer ? Etayez votre réponse.

Non. Pour que ce plaisir existe, il faut apprendre qu'il peut être créé par la cigarette. Il ne constitue pas une réaction naturelle.

🔊 Pourquoi les gens continuent-ils à fumer jusqu'à ce que leur corps se rende et devienne dépendant ?

Parce qu'on a restructuré leur schéma interprétatif de la cigarette et ancré en eux cette nouvelle représentation et l'état auquel elle correspond.

🔊 Que font les publicitaires pour vendre leur produit ?

Ils transfèrent le sentiment que nous éprouvons pour des gens et des symboles qui constituent déjà de puissants points d'ancrage dans une culture sur leurs produits. Dans ce but ils produisent des images qui vous placent dans un état intense réceptif et au moment le plus fort de cette expérience, ils ancrent en vous le message. Ils renforcent ensuite constamment leur point d'ancrage à la télévision, à la radio, dans les magazines. Exemples : le symbole de l'ours dans les bois utilisé dans la campagne télévisuelle de Reagan pour renforcer l'image du besoin qu'ont les Etats Unis d'un dirigeant fort. Les hommes politiques s'entourant du drapeau de leur nation.

🔊 Comment est conçue une campagne électorale ou une publicité efficace ?

- 1) *Utilisation de stimuli auditifs et visuels qui vous mettent dans l'état désiré.*
- 2) *Associer cet état à un produit, à une décision ou au comportement désiré de façon répétitive.*
- 3) *Utilisation des 3 systèmes de représentation. Belles images, paroles ou musiques accrocheuses, énergie kinesthésique.*

🔊 Quels sont ceux qui ont le pouvoir aujourd'hui ? Ce sont ceux qui persuadent.

🔊 Qu'est-ce que le pouvoir aujourd'hui ?

Le pouvoir c'est aujourd'hui la capacité de communication et de persuasion.

🔊 Autour de quoi tourne toute notre vie ? Communiquer ce que nous avons à offrir.

☞ **Donnez quelques exemples de résultats obtenus grâce au pouvoir de la persuasion :**

- ❖ *Obtenir un prêt bancaire*
- ❖ *Donner une conférence dans un lycée dans l'heure qui suit sans que cette conférence ait été prévue!*
- ❖ *Trouver du travail dans un zoo qui n'a pas prévu d'embaucher quelqu'un et soigner les perroquets à l'aide de la PNL!*
- ❖ *Signer et dédicacer des livres dans une librairie dont vous n'êtes pas l'auteur...*

☞ **De quoi avez-vous besoin pour réussir selon Anthony Robbins ?**

De votre pouvoir personnel et de vos capacités de persuasion.

☞ **Quel est - selon Anthony Robbins - la source de tous les problèmes du monde actuel ?**

C'est le comportement humain.

☞ **De quoi résulte un comportement ?** *De l'état dans lequel se trouvent les êtres humains.*

☞ **De quoi résulte un état ?** *De nos représentations internes*

☞ **Comment pouvons-nous - selon A. Robbins - changer l'avenir de notre monde ?**

En utilisant efficacement notre savoir sur ce qui déclenche les comportements humains et en faisant appel à la technologie actuelle pour communiquer ces nouvelles représentations aux masses.

