

Dossier

Santé

Développer un mental de gagnant



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710991

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter

www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

Santé

Développer un mental de gagnant

- . Les 3 piliers de la positivité
- . Mental : Evolution des théories et des pratiques
- . Combattre l'échec

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

LES 3 PILIERS DE LA POSITIVITÉ

Pour réussir dans la vie, il faut y croire fortement de manière positive et inébranlable. Tout le secret est dans la confiance en soi et dans l'assurance d'y arriver. Les spécialistes sont unanimes pour s'accorder sur le fait que le mental est comme un muscle que l'on façonne pour retirer de lui bien-être, positivité et amélioration de ses facultés de concentration. D'après le psychologue et chercheur américain Martin Seligman s'exprimant dans *La force de l'optimisme* (InterEditions) : «*L'optimisme est une manière positive d'interpréter le monde et la vie*». Pour ce pionnier de la psychologie positive, cet état d'esprit repose sur 3 piliers :

1. la permanence : L'idée est que les événements heureux et la réussite ne sont pas isolés, se succèdent dans le temps et deviennent même la norme.

2. la généralisation : Le principe de base est que les événements positifs doivent survenir aussi bien dans le travail que dans la vie privée.

3. la personnalisation : L'optimiste pense qu'il suscite par son comportement et son état d'esprit les événements heureux, voire même qu'il attire la chance.

En fait, Martin Seligman tend à démontrer que les réactions de confiance et d'assurance, comme celles d'abattement ou de résistance face à l'adversité, relèvent de schémas de pensée intériorisés dès l'enfance qui ne dépendent nullement de l'inné ou de la fatalité.

MENTAL : ÉVOLUTION DES THÉORIES ET DES PRATIQUES

Les plus grandes théories sur l'importance active du psychisme sont arrivées au tournant du XX^e siècle. Elles ont révélé le pouvoir indéniable du mental sur le corps, tout en démontrant la polarité positive ou négative du comportement en terme de réussite ou d'échec, d'optimisme ou de pessimisme, de confiance en soi ou de dévalorisation de soi.

. Anton Mesmer

Ce médecin allemand affirme à la fin du XVIII^e siècle que toutes les maladies trouvent leur origine dans une mauvaise répartition des fluides qui parcourent le corps. Il entend alors rétablir une circulation harmonieuse à l'aide d'aimants. Il aura naturellement du mal à prouver scientifiquement l'existence de ces fameux fluides même si ses patients y croient dur comme fer... Selon le coach Patrick Amar, auteur de *Psychologie du manager* (Dunod), «*Croyant avoir découvert le «magnétisme animal», Mesmer a mis en évidence le pouvoir de la suggestion*». Sa découverte sur le plan mental est la première depuis Platon, 22 siècles auparavant, affirmant la séparation de l'âme et du corps. Cette réconciliation du mental et du corporel va servir de socle à toutes les théories fondant les sciences humaines.

. Marquis de Puységur

Ce disciple de Mesmer inaugure un nouveau type de magnétisme en plongeant ses sujets malades dans des états de transe somnambulique pendant lesquels certains parviennent à s'autoguérir. C'est le début de l'hypnose en 1784.

. Jean-Martin Charcot

Ce neurologue théorise l'hypnose au XIX^e siècle et l'utilise de manière thérapeutique pour traiter les cas d'hystérie, faisant ainsi passer le psychisme des patients au premier plan. Un nouveau pan entier de la médecine occidentale s'ouvre sur les sciences humaines considérant dorénavant que le mental peut influencer sur le physique.

. Sigmund Freud

Au début du XX^e siècle Sigmund Freud, élève de Charcot, démontre que l'on peut avoir prise sur l'inconscient au terme d'un long processus (le travail psychanalytique) qui emprunte des chemins détournés (analyse des rêves, des lapsus, actes manqués...). Pour lui, le psychisme est divisé en 3 entités : ça (lieu des pulsions), moi (volonté, conscience) et sur-moi (lieu des injonctions). Son approche ne concerne pas directement une maîtrise du mental mais une compréhension affinée de son fonctionnement et de son emprise sur le comportement.

. Emile Coué

Contrairement à Freud, ce pharmacien nancéen passe à la postérité en 1900 en affirmant que tout est affaire de volonté et d'autopersuasion. Il inaugure la pensée positiviste qui repose sur le principe que «*La capacité d'une personne à accomplir certaines tâches dépend largement de sa croyance dans cette capacité*» ainsi que l'explique Patrick Amar. Il ne s'agit pas là de guérir d'une maladie par le seul pouvoir de la volonté mais de prolonger et d'amplifier l'action des médicaments sous forme de persuasion douce. En cela, Emile Coué est à l'origine du fameux effet placebo.

Les 4 étapes de la fameuse méthode Coué forment les bases de l'autosuggestion à des fins thérapeutiques :

1. Conditionner son inconscient (ou subconscient) en répétant 20 fois de suite et 3 fois par jour le principe suivant : «*Tous les jours, à tous les points de vue, je vais de mieux en mieux*». L'idée de base est de laisser l'inconscient s'imprégner de cette conviction.
2. Imaginer que l'on réussit : Coué recommande ensuite de méditer l'expérience décrite par le philosophe Pascal qui dit que «*Marcher sur une planche au sol est facile. Ce qui est plus difficile c'est lorsqu'elle est en hauteur*». L'objectif proposé est de familiariser notre raison à ce qu'il s'agit de la même planche et que donc, finalement, il est possible, voire facile de se dépasser.
3. Se concentrer sur ses qualités : Il s'agit là de dresser la liste de ses aptitudes en fonction du défi que l'on se lance. On constate alors que celles-ci sont plus nombreuses qu'on ne le suppose au départ. Le but n'est plus de se demander si l'on est capable d'agir mais de se concentrer uniquement sur la façon de réussir.
4. Passer à l'action : Fort de la confiance acquise au cours des 3 premières étapes, l'individu atteint l'objectif fixé en se prouvant à lui-même qu'il en est capable. C'est le début d'un cercle vertueux qui devient vite alors un automatisme, voire un conditionnement mental positif.

. John Watson

Juste avant la première guerre mondiale aux Etats-Unis, le psychologue John Watson fonde le comportementalisme ou «*béhaviorisme*» qui affirme que tous les comportements sont le résultat d'apprentissages (et non de l'inné). Ainsi, selon lui, je peux apprendre à tout moment à ne plus craindre mon chef même si j'ai été déstabilisé par lui. Il devient possible (et nécessaire) d'obliger son cerveau à activer des réflexes souhaitables et/ou désactiver des réflexes inadaptés comme à interioriser de nouvelles façons de se conduire et de penser.

. Ivan Pavlov

Dans son laboratoire de Saint-Pétersbourg, ce médecin Russe a démontré le célèbre réflexe auquel il a donné son nom. Il s'agit de faire saliver un chien au seul bruit de la cloche annonçant le repas. Cette découverte sur les principes actifs du conditionnement démontre qu'en fonction de stimuli conditionnels (bruit) il est possible d'agir sur des stimuli ou besoins inconditionnels (repas) ouvrant, sans le savoir, la voie de l'influence de masse par la publicité et la propagande politique.

. Théories cognitivistes

En 1960, de nouvelles théories formant la queue de la comète comportementaliste considèrent que le mental (et nos comportements) est le produit direct des données et informations que nous collectons, ainsi que de la manière dont nous les traitons et les interprétons. Par exemple, certains ne retiennent que les reproches et jamais les compliments induisant ainsi des comportements critiques et négatifs typés, alors que d'autres ont une vision globalement discernée et positive.

. Carl Rogers

Avec ce psychologue américain, le courant humaniste ouvre une troisième voie qui considère que la force du mental dépend en partie de notre volonté et de l'apprentissage mais aussi de notre environnement et de la manière dont nous nous y adaptons. La plupart des techniques modernes de développement personnel s'en inspire permettant d'adapter son état d'esprit et sa façon de communiquer en fonction des différences observables entre sa propre personnalité et celle de son interlocuteur.

. Eric Berne

Dans le prolongement de la psychologie humaniste, l'américain Eric Berne invente l'Analyse Transactionnelle (AT) en décodant le comportement humain selon 3 «états du moi» : parent, enfant et adulte. Une fois que l'individu a compris où chacun se situe dans la relation, il devient alors plus facile d'agir et de réagir de manière adaptée.

. PNL

La programmation neurolinguistique (PNL) propose un ensemble d'outils pratiques permettant de ne pas se laisser désarçonner par son environnement et de mieux composer avec lui, en se basant notamment sur le décryptage des gestes, de la voix et du langage.

COMBATTRE L'ÉCHEC ?

A l'inverse de l'optimiste, le pessimiste considère la vie comme une suite de malheur et d'accidents et ce d'autant plus, qu'il ne se sent pas personnellement responsable de ce qui lui arrive. Par exemple, face à un échec professionnel, le pessimiste attribue souvent la cause à quelque chose d'extérieur à lui qui, certes le laisse désemparé, mais aussi l'exonère de toute responsabilité. Ainsi, un gros contrat est perdu principalement à cause des «prix de la concurrence» ou, un collaborateur quitte l'entreprise en raison de la «mauvaise ambiance» créée par ses collègues. En réalité pour lui, la situation est souvent plus complexe à démêler et les éléments objectifs difficiles à identifier. Ce n'est pas le cas de l'optimiste qui, face à une situation contraire, réussit à mettre en place une batterie de comportements offensifs tels que :

1. Soigner le mal par le mal en allant au bout de ses craintes et en dramatisant au maximum (*ie*, en se voyant en mauvaise posture) pour aller ensuite puiser des ressources mentales (projet, objectif, action à mener) pour vaincre les idées noires.

2. Se convaincre que «*cela pourrait être bien pire*» en pratiquant une «*comparaison descendante*». Il s'agit là de se comparer à la situation d'autres personnes encore plus mal loties, ce qui a pour effet de rassurer et d'aider à tenir. Dans le même ordre d'idée, il est possible de recourir à la «*comparaison ascendante*» dans laquelle on se dit que «*les autres sont mieux que moi*». A condition de garder une proximité motivée avec des modèles positifs connus (parents, amis, champion local...), cette forme d'identification permet également d'aller de l'avant.

3. Aller de l'avant, en considérant qu'un revers ça se surmonte et qu'il vaut mieux mobiliser ses forces et batailler contre l'adversité que de se lamenter inutilement. En fait, le pire ennemi de l'optimiste c'est l'inaction et non l'échec.

4. Jongler entre plusieurs activités motivées et passions. C'est d'ailleurs, selon le best-seller *Success built to last* (Un succès fait pour durer) publié par la Wharton School Publishing, l'une des principales clés de la réussite des grands entrepreneurs, artistes, scientifiques et politiciens. Selon Philippe Korda, PDG du cabinet Korda & Partners, «*Ce qui épuise, c'est la répétition et l'ennui. On sait maintenant qu'on recharge ses batteries lorsqu'on saute d'une activité à une autre*». Pour ce consultant, il existe une palette sur laquelle chacun peut jouer : le physique, le mental, l'émotionnel et le spirituel. Ainsi, alterner le travail avec du sport ou une activité physique puis passer à une activité relationnelle ou artistique et plonger ensuite, dans un moment de méditation ou de culturel, est de nature à dynamiser et euphoriser en permanence le cerveau.

Pour le psychologue Jacques Lecomte, auteur de *Guérir de son enfance* (Odile Jacob), «*Habituer son cerveau à travailler sur plusieurs sujets présente un autre avantage : cela stimule la créativité, permet de mieux encaisser les coups et de rebondir après un échec.*»

5. Accorder sa confiance par défaut, jusqu'à preuve du contraire, est une forme de croyance en l'avenir et ce, d'autant plus, que la probabilité de se faire flouer est la même que lorsque l'on se méfie. Cette posture mentale permet d'éviter le stress inutile, les soucis et les contrariétés somatiques. Il s'agit en fait d'avoir pleinement foi en son destin, en son feeling et dans son entourage. S'appuyer quotidiennement sur l'espoir, le fait de considérer que chaque jour et chaque action vaut la peine d'être vécu et surtout, qu'il n'y a pas à douter de la réussite du projet en cours, sont autant de protections mentales qui renforcent la conviction et l'envie de vivre. Tous les spécialistes des sciences humaines sont d'accords pour dire que cela dope de manière bénéfique l'ensemble du corps humain, en générant en continu une humeur positive et une énergie tonique !