



Formulation positive

LA FORMULATION POSITIVE ÇA MARCHE.

Pourquoi ça marche? Comment ça marche? Découvrez le pouvoir que cette technique va vous donner! Pour formuler un objectif et surtout l'atteindre. Pour motiver, stimuler, manager, donner une consigne et y réussir, pensez formulation positive! Soyez plus efficace, obtenez plus de résultats.

Aisée à comprendre, facile à utiliser, amusante, vous pourriez être surpris qu'une technique aussi simple puisse avoir un tel impact. Et pourtant, le résultat et la satisfaction en retour sont immédiats.

POURQUOI ÇA MARCHE?

Parce que le cerveau, aussi complexe soit-il, a un fonctionnement très simple. Des millénaires l'ont formé pour voir, entendre, ressentir, sentir. Il traite des données, des informations. Il ne perçoit pas les "non-données", pas plus que les "non-perceptions". Il ne sait pas "non-faire".

EXEMPLES:

Appliquez vous quelques secondes à faire cet exercice. Pensez à un éléphant qui n'est pas rayé. Visualisez-le! Il n'a aucune rayure noire et rose, ni dans un sens, ni dans l'autre, ni en diagonale. Aucune rayure noire et rose. Voyez-le! Imaginez qu'il n'a pas de rayures verticales. Pas de larges rayures verticales noires et roses, pas plus que de fines rayures verticales noires et roses. Il n'en a pas davantage qui soient horizontales. Et sa trompe? Elle n'a pas de rayures non plus. Sa trompe n'est pas rayée. Pas de rayures horizontales qui lui feraient une série de cercle du haut en bas de la trompe. Un éléphant sans aucune rayure noire et rose. Laissons de côté l'éléphant!

Maintenant, Concentrez vous un peu plus et ne pensez pas à une tasse de café. Ne voyez pas une tasse de café fumant. Vous savez, avec la mousse autour, sur le bord. N'y pensez pas! Ne l'imaginez pas! Ne pensez pas à l'odeur du café qui en émane. N'imaginez pas comment vous saisiriez cette tasse. Oubliez le café!

DÉCRYPTAGE:

Pour que le cerveau perçoive "pas rayé", il doit se référer à "rayé". "Non-penser" à quelque chose n'est pas prévu dans le fonctionnement du cerveau.

La négation de quelque chose focalise **sur** ce quelque chose. Le cerveau doit donc faire un effort, avec plus ou moins de succès, pour rétablir la signification. Pour voir un éléphant non rayé, le cerveau sur-travaille pour retrouver à quoi ressemble, et seulement ensuite voir, un éléphant normal. Mais d'une manière générale cela est d'autant plus difficile pour le cerveau que l'impulsion d'une direction lui est donnée. Sa tendance naturelle va donc être d'aller dans ce sens premier. Rayé.

Répétition, fatigue, stress, inattention, répétition: Le cerveau va d'autant plus opérer avec l'information sans la retravailler. Si la formulation est négative; dommage.

Pire, souvent une double négation est utilisée. Dans le terme et dans la forme grammaticale.

Quand vous dites "n'oubliez pas", le cerveau reçoit d'abord "oubliez". Pas de problème veut dire avant tout "problème"! Inquiétant non?

EXEMPLES de termes négatifs, ou à connotation négative: oublier, rater, échouer, erreur, peur, problème, retard, grossir, aucun, défectueux, inadmissible, maladie, difficile, compliqué, tromper...

ILLUSTRATIONS:

N'oubliez pas les photocopies dans le rapport!

Je ne veux aucun retard dans ce travail.

Il n'est pas question d'échouer dans cette négociation.

Ce n'est pas compliqué, vous ne pouvez pas vous tromper.

Etes-vous vraiment sûr que c'est ce que vous voulez? Oubli, retard, échec, inquiéter et faire rater.

Voici une autre ILLUSTRATION TRÈS PARLANTE et malheureusement très fréquente. La maman à son enfant: " N'aie pas peur, il n'est pas méchant le chien, il ne va pas te mordre!"



Formulation positive

Le message envoyé au cerveau est : peur, méchant, mordre. Rien d'étonnant à ce que plus la mère insiste, plus l'enfant soit terrorisé.

Alors que: "Regarde, il est gentil le chien, il veut jouer, son poil est tout doux, viens le caresser!" ...

COMMENT FAIRE?

Po-si-ti-vez!

Ce n'est pas compliqué, il ne vous faudra pas beaucoup de temps pour que je vous l'explique et après vous pourrez essayer de l'utiliser.

Je vous taquine. Vous aurez compris qu'il s'agit du parfait contre-exemple de formulation. Ce que je vous dis en fait c'est:

C'est facile, en un clin d'oeil vous aurez compris et avec un gramme de pratique vous saurez le faire naturellement.

C'est une petite gymnastique intellectuelle, un jeu d'enfant tant c'est facile:

Utilisez la forme affirmative, voire impérative!
Préférez des termes à la signification positive!

EXEMPLES:

"La qualité s'est améliorée" au lieu de "il y a moins de rebut"

"Je veux mincir et devenir plus tonique" au lieu de "je voudrais perdre du poids et être moins molle."

"Je me réjouis de vos progrès, je vous encourage à continuer comme ça!" au lieu de "je ne déplore plus d'erreur, j'espère ne plus être déçu."

C'est tellement simple. Et pourtant, combien de fois entendons-nous:

"N'oubliez pas de prévenir Martin que le rendez-vous n'est plus à 9h00!"

"Chérie n'oublie pas de me rappeler de ne pas laisser mon costume au pressing!"

COMMENT DIRE LA MÊME CHOSE AUTREMENT ET SURTOUT, OBTENIR UN TOUT AUTRE RÉSULTAT?

"Nous ne sommes pas les plus mauvais, nous ne nous laisserons pas avoir, il faut que nous trouvions une échappatoire, je pense que nous devrions pouvoir éviter le pire. Aïe!"

A nous tous nous débordons de talent, d'idées, de compétences, nous savons ce que nous voulons atteindre: Je suis sûr que d'ici la fin de la semaine nous aurons trouvé la meilleure solution." Yesss!

"C'est pas mal, Je vais essayer de le faire, plus tard." Traduction: Votre interlocuteur vous dit que ça ne l'intéresse pas et qu'il ne fera rien.

"Ça me plaît, Je vais le pratiquer dès mon prochain entretien avec Inès à 14 heures." Il est certain que ça marchera.

A SAVOIR:

La formulation positive est beaucoup plus valorisante pour l'autre en terme de reconnaissance et de motivation. Vous êtes derrière et vous le poussez pour l'aider à avancer. Dans son axe.

Une autre tournure de phrase, une formulation négative revient à tirer l'autre par le côté tout en essayant de le faire avancer tout droit. Ça marche aussi, dans une certaine mesure... Mais pourquoi viser 40 quand vous pouvez plus agréablement atteindre 100?

C'est la différence qui existe, si vous voulez que votre voiture soit rutilante, entre "pas très sâle" et propre.

La formulation positive crée une dynamique orientée dans le bon sens. Celui de ce que vous voulez obtenir.

Elle est plus facile à gérer pour le cerveau de votre interlocuteur, vous le rendez donc plus directement opérant.

Que ce soit par le fonctionnement du cerveau ou par ses ressorts psychologiques l'être humain réagit mieux en formulant positivement. C'est aussi un excellent jeu à pratiquer dans une équipe, ou pour travailler en réunion. Amusez-vous! En groupe ou en tête à tête. Faites-vous plaisir! Pratiquez! Vous constaterez vous-même les effets positifs et parfois même surprenants que vous obtiendrez.