

# Détermination d'objectif

Que l'on soit seul, ou à deux, dans le cadre d'une thérapie, de coaching, où juste dans la préparation d'un projet quelconque, certaines questions nous permettront de trouver les informations pertinentes dont nous disposons et celles que nous aurons à chercher à l'extérieur. En voici une liste que nous traiterons en détail par la suite : **Quoi ? Pourquoi ? Pourquoi pas ? De quoi ais je besoin ? Comment est la vie quand l'objectif est atteint ?** A ces questions se rajoute une dernière, qui est très utile dans le cadre d'un travail intérieur : **Comment savoir que l'objectif est atteint ?** Au terme de ce questionnement vous aurez une carte suffisamment détaillée pour entreprendre la quête jusqu'à une destination satisfaisante.

## 1 Quoi ?

Comme dit le proverbe « il n'y a pas de bon vent pour celui qui ne sait pas où il va », en toute circonstance avoir un objectif clair en tête nous permet de préparer plus facilement notre plan d'attaque, et nous permet de savoir quand on se rapproche de la destination et quand nos efforts manquent leur but.

Savoir ce que l'on ne veut pas est insuffisant pour pouvoir faire un travail efficace et de qualité. Il se trouve que beaucoup ont été éduqué dans la peur de mal faire, dans l'évitement des interdits. Assortir à une action interdite un châtiment est souvent suffisant pour nous motiver à éviter de la commettre. C'est bon outil de dressage, mais cela n'aide pas à éduquer les gens pour en faire des personnes épanouies. Penser à ce que l'on veut, et au plaisir que cela nous apportera est bien plus agréable que d'avoir l'esprit occupé par le mal et ces conséquences, de plus c'est source de créativité. Il est impératif d'avoir une idée claire de ce que l'on veut, et donc la formulation doit être l'objectif est positive (dépourvue de négation).

## 2 Pourquoi ?

Atteindre un objectif demande une certaine quantité d'énergie qu'il faudra trouver dans le client. Il serait dommage que celui-ci se retrouve à caler à mi-parcours faute de jus. Nous devons l'aider à prendre conscience de ce qu'elle cherche à accomplir à travers ce projet. Quels bénéfices va-t-il en retirer (meilleure santé, situation financière, paix dans le ménage etc...).

## 3 Pourquoi pas ?

Souvent le client n'a pas motivé à 100% pour atteindre son but, une partie de lui qui l'oriente vers l'échec. Il faudra traiter ce conflit intérieur, à un moment ou à un autre. Par exemple, une personne veut arrêter de fumer, il y a pleins d'avantage, mais aussi des inconvénients : comment va-t-elle décompresser lors des pauses, que va-t-elle faire de ses mains etc. Aussi pénible que soit une habitude, elle a un sens, des bénéfices secondaires, on veillera à ce que le nouveau comportement couvre ceux-ci.

Les conflits peuvent être intérieurs comme extérieurs, nul homme n'est une île, il est partie prenante de plusieurs systèmes (travail, amis, relation, famille, club/association). Atteindre son objectif peut mettre à mal sa place dans le système : dans notre exemple précédent le client n'aura plus la même position parmi ça bande collègues clopeurs avec qui il passe ses pauses, cela va être dur de pester avec eux contre l'intolérance de ces enquiqueurs de non fumeurs.

C'est aussi le moment de prévoir les écueils que l'on va sans doute rencontrer : la tentation de demander une cigarette à quelqu'un, les effets physiques du manque, la prise de poids etc ...

## 4 De quelle ressources ais je besoin ?

Maintenant que l'on a découvert tout ce qui peut se mettre en travers de notre route, que l'on a une idée claire des difficultés que l'on peut rencontrer, il est bon de dresser une liste des ressources dont on va avoir

besoin pour les surmonter. Celles-ci peuvent être intérieures comme extérieures, par exemple si la personne veut reprendre ses études, elle va avoir besoin de bonnes techniques d'apprentissage qu'elle peut trouver dans des livres, mais aussi de confiance de concentration etc. Elle a déjà manifesté ces conditions intérieures à un moment ou à un autre de son existence, avec de l'hypnose on peut l'aider à retrouver ces états et les ancrer ce qui lui permettra de les retrouver facilement au besoin.

## **5 Comment est la vie lorsque l'objectif est atteint?**

Prendre le temps de s'imaginer que l'objectif est atteint, de voir comment est ce que l'on se comporte, comment nos relations changent, comment est ce qu'on se sent, ça crée une connexion avec notre destination. Cela est très motivant de plus on mesure plus facilement la distance qui nous en sépare. Ça peut être l'occasion de définir des sous objectifs, qui nous permettrons de jalonner notre progression

Ce travail d'imagination peut être guidé en utilisant les niveaux logiques (environnement, comportement, capacité, croyance, identité) popularisés par R. Dilts.

Cette expérience a permis de clarifier l'objectif, de le rendre plus concret pour la personne. Des fois c'est l'occasion de se rendre compte qu'il y avait des conflits qu'elle n'avait pas encore anticipé, mais ça peut aussi être l'occasion de voir surgir spontanément des solutions aux conflits précédemment évoqués.

## **6 Quand sait-on que l'objectif est atteint ?**

Quand la question précédente a été bien traitée, on a une idée assez précise ce qui se passe quand l'objectif est atteint. Il est bon à ce stade de choisir parmi ces signes un particulièrement concret, objectif et clairement lié au nouvel état. Il nous permettra de se prononcer quant à la réussite du travail.

A peine a-t-on posé la première question que la thérapie ou le coaching a commencé, chercher en soi un objectif, ses intentions induit du changement chez le client. Au sortir de cette partie du travail, le client doit sentir sa motivation décuplée, il sait clairement où il va, et éventuellement quelles seront les étapes qu'il empruntera. Nous de notre côté on aura suffisamment à moudre pour savoir quelles approche nous allons emprunter pour l'aider.

Les informations que l'on obtient doivent être notées (on peut préparer une fiche avec une section par question, plus une ou deux sections pour pouvoir se laisser surprendre), pas nécessairement la peine de rentrer dans le détail mais il peut être bon de noter certaines tournures de phrases, termes particulier, métaphore que la personne utilise pour répondre. Ils pourront être utilisés ultérieurement dans le travail.

On peut suivre l'ordre des questions mais ça n'a rien d'une obligation, sinon l'entretien risque fort de manquer de fluidité et de convivialité. Souvent on est amené à revenir en arrière car, à la lumière de certaines réponses on peut redécouvrir la situation sous un jour nouveau.