
LES 6 ÉTAPES ÉMOTIONNELLES INCONTOURNABLES.



Les 6 étapes émotionnelles incontournables.

Il s'agit ici de connaître la meilleure façon de traverser les émotions que l'on vit au travers de la proactivité, la connexion émotionnelle et inconfort de l'effort nécessaire.

1) Il est important d'être proactif quand on débute

Quand on débute, on a souvent certaines illusions : on se dit que l'on va ouvrir son cabinet, distribuer quelques tracts, créer un site internet ainsi qu'un compte Instagram et Facebook. Puis après quelques publications, on s'imagine que les clients vont affluer vers nous. Mais la réalité est souvent toute autre. Les clients ne viennent pas du tout ou au compte-goutte mais ils ne viennent pas en nombre suffisant. Là on commence à se douter que quelque chose cloche dans notre démarche. Mais on se refuse à toute possibilité d'être plus proactif. Tirailé entre la volonté de se mettre en avant et la déontologie, mal perçu, l'étiquette du commercial n'est pas enviée dans le domaine des thérapeutes.

On finit par se convaincre que le bouche à oreille effectuera le travail tout seul et qu'on doit être patient, même si on n'en est pas totalement convaincu. Puis quelques mois, quelques années passent sans résultats visibles et on décide d'abandonner temporairement, le temps de se refaire une santé financière grâce à un job à côté. Puis on revient plus tard sur la sophrologie, mais le même cycle ne fait que recommencer.

Le hic c'est que l'on peut être un très bon thérapeute et pourtant ne pas avoir la fibre entrepreneuriale, qui est pourtant aussi importante que le reste de l'activité. C'est ce qui va faire qu'on va pouvoir accrocher avec certaines personnes, se mettre en avant et en même temps éviter de passer pour le fameux "vendeur de tapis".

La technique est un processus qui s'affine avec le temps au fur et à mesure des interactions. Les gens ont besoin de savoir en quoi la sophrologie peut les aider spécifiquement. On peut par exemple se retrouver dans une campagne où il y a plein d'agriculteurs. Mais ils ne viendront pas à nous, si on ne va pas faire le premier pas vers eux pour découvrir qu'ils ont de réels problèmes de stress, de sommeil, de concentration que la sophrologue peut aider à résoudre, avec les termes qui leur parlent.

En revanche, cela demande des efforts soutenus, constants mais surtout de la proactivité. Tant que l'on n'aura pas mis ce volume d'efforts importants pour avoir des cycles d'acquisition de clients, les choses stagneront.

Avant de se lancer, la première étape peut être de prendre conscience qu'on doit être proactif. La deuxième étape est de ne pas laisser nos préjugés nous empêcher d'agir dans notre contexte à nous, qui peut être différent de celui des autres collègues. La troisième étape

c'est d'apprendre à approcher avec une intention pure centrée sur le soin à l'autre pour rester en alignement avec les valeurs de thérapeute. Ce n'est que lorsque ces trois éléments sont réunis, qu'on obtient le bon état d'esprit pour se donner les chances de développer notre activité sans avoir l'impression de trahir nos valeurs propres. Pour certains cela, va de soi, pour d'autres ce n'est pas le cas. Quand on est hypersensibles, timide et que certaines blessures émotionnelles sont encore présente... L'idée de se faire rejeter ou d'être jugée devient paralysante. Quand certains craignent d'échanger avec des inconnus dans la vie réelle, d'autres ont peur d'interagir sur les réseaux sociaux. Le non-jugement et la pureté de l'intention s'appliquent aussi aux méthodes de prospection qu'aux personnes. Derrière notre appréhension, se cachent plutôt des insécurités que nous projetons sur le fait d'être proactif. Ce sont plutôt ces insécurités qu'il convient de corriger dans un premier temps. On peut par exemple effectuer des exercices de sophrologie pour l'amour de soi. Une fois cela fait, on se sent prêt d'avantage pour affronter la réalité : exposer l'image que l'on a de soi pour le bien des futurs clients.

2) Seule la réelle connexion émotionnelle compte

“Prospecter c'est avant tout échanger avec des gens. Seule la qualité de la connexion humaine importe au départ”

Tout comme les illusions que l'on peut avoir sur la proactivité lorsque l'on souhaite lancer notre activité de sophrologue, on a tendance à se focaliser sur la quantité de personnes touchées plutôt que sur la qualité de son audience. La réalité se fait ressentir quand on se plaint du faible ratio de retour que l'on a lorsque l'on a distribué des centaines de flyer (à savoir que le taux de retour des flyers est d'environ 4 sur 100).

Ensuite, toujours avec la même intention de faire d'en la quantité, on contacte plein de prescripteurs et on est surpris que peu d'entre eux réagissent à notre démarche. On publie plein de contenu sur Facebook et Instagram et on s'offusque que nos abonnés ne viennent pas sur notre site. On intègre une communauté de sophrologues, de thérapeutes ou d'entrepreneurs, qui contient des milliers de membres, mais on s'étonne que “ça ne donne rien” après pourtant des mois de présence.

Dans chacun de ces cas on trouve le processus lent et laborieux, mais on prend rarement le temps d'examiner la perspective des autres. En première intention, était-on soucieux d'eux (qu'est-ce qu'ils y gagnent ?) ou de nous-même (qu'est-ce que j'y gagne ?).

Il faut retenir une chose, c'est que c'est la qualité de la connexion humaine qui détermine la vitesse du processus de prospection et donc de la réaction des autres. Elle permet au thérapeute et à l'interlocuteur d'en apprendre plus l'un sur l'autre.

Le thérapeute peut ainsi percevoir les non-dits, les besoins et les difficultés de l'interlocuteur. Quand a ce dernier, il peut percevoir les non-dits et intentions du thérapeute et ressentir si il y a un feeling. Mais ne cherchez pas à tout contrôler car la connexion se crée toute seule. Ce n'est pas nous qui la forçons.

Ne pas avoir conscience de cela, engendre deux erreurs classiques :

La première est que l'on prospecte avec un mauvais état d'esprit (on se soucie de nous que du client). La connexion ne se crée que quand les gens ressentent que l'on est bienveillant envers eux, que l'on vient d'abord pour eux et pas pour nous. C'est un principe qui semble facile à exécuter en théorie, mais qui est difficile en pratique quand on est du côté de celui ou celle qui démarché. Si on n'est pas profondément aligné avec ce principe, on aura toujours tendance à se soucier de nous d'abord en arrière-plan de nos pensées, et on va le sous-communiquer car nous allons penser *"j'espère que ce rdv va bien se passer "* au lieu de se dire *"j'espère qu'il aura appris une chose de plus à la fin de ce rdv"*.

La seconde erreur est de trop se focaliser sur les différentes spécificités des canaux de communication au lieu de revenir de se focaliser sur les principes fondamentaux qui est, **le travail de profondeur.**

Ça se traduit généralement de cette manière. On commence à peine nos recherches que l'on souhaite trouver les dernières avancées technologiques en termes de communication sur les réseaux sociaux pour "augmenter notre visibilité". On cherche des stratégies marketing compliquées. Et du fait que les résultats ne sont pas là, on se dit qu'il nous manque quelque chose, "un truc" et on perd de vue le fait que plus de visibilité ne veut pas forcément dire plus de connexion humaine. On se retrouve donc à faire des publications légères et sans intérêt parce que l'on veut aller vite, pour avoir rapidement une quantité d'abonné sur nos différentes pages.

Au final peu importe la plateforme sur laquelle vous vous lancez, ce qui compte ce sont les principes de bases, prendre le soin de traiter chaque publication, chaque interaction, comme un patient. Par exemple, pour rédiger un petit post cela peut prendre facilement 2H ou 3H au minimum de pleine concentration. Faire une bonne vidéo et effectuer les montages associés peut prendre aussi 2 à 3H. Préparer un rd avec un prescripteur peut demander 1 h de votre temps pour trouver des informations pertinentes. Ça demande des efforts, mais on démarre notre activité, c'est ce travail de profondeur qui témoigne de notre intention réelle de se soucier des autres en premier. Plus tard quand un minimum de connexion aura été créée, là on pourra utiliser d'autres leviers pour tenter de convertir.

La solution pour ce cas de figure, est de créer des connexions humaines en privilégiant les canaux de communication où le non verbal est prépondérant.

- Parler en face à face dans la rue
- Téléphoner
- Faire des Visio conférence
- Faire des vidéos préenregistrées
- Faire des live

Deuxièmement, la meilleure façon de favoriser l'installation de la connexion, en restant aligné avec nos valeurs de thérapeutes. C'est se soucier de donner avant de recevoir.

Mais ce n'est pas le tout de savoir qu'il faut donner, le plus important c'est de savoir quoi mettre dans ce que l'on donne : Dans vos échanges/ contenus, veiller à chaque fois de :

- Donner une technique de sophrologie (ex-respiration ventrale, visualisation, étirement, etc.) si simple que la personne peut utiliser tout de suite.
- Illustrer la technique par vous-même
- Expliquer où commencer sur comment ça peut aider l'interlocuteur (personnalisation)

Votre interlocuteur, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'un prescripteur, ressortira de votre échange en ayant appris quelque chose et pourra l'expérimenter tout de suite sans complications. De plus, vous serez dans un état d'esprit de don (et non de demande) en amorçant l'interaction, le ressenti sera totalement différent.

3) Accepter l'inconfort créé par l'intensité du travail

"Je ne m'attendais pas à ce que ce soit aussi difficile. Je pensais que quand on travaillait sur quelque chose que l'on n'aime on n'avait pas de contrainte"

Un jour dans le cadre d'une réunion de travail, un collègue me disait qu'il sentait bien avoir atteint sa limite en termes de charge de travail. Ça m'a rappelé moi quand je venais de commencer. J'avais tendance à rejeter la faute sur le "travail" ou les méthodes, je me plaignais qu'elles demandaient trop d'efforts alors même que je ne consacrais pas le minimum d'efforts à fournir pour ça. Mes moments de détente me manquaient. Ça m'obligeait à mettre de côté certains de mes petits plaisirs que j'avais entretenu jusqu'ici : naviguer sur le web de temps en temps, passer des coups de fils, lire un livre ou encore regarder des films.

Maintenant, je devais être beaucoup plus discipliné : se lever tôt le matin, raccourcir mes pauses, être concentré quand je travaille, être réactif dans les demandes des autres pour avoir du temps pour mes actions (comme prospecter, écrire des articles, préparer les séances de coaching). A l'époque, je n'avais pas encore pris conscience que le plus difficile n'est pas de savoir ce qu'il faut faire, mais faire intensément ce qu'on connaît déjà, pendant longtemps pour avoir des résultats.

Un conflit interne était né : D'une part je voulais des résultats mais d'autre part, je ne voulais pas lâcher prise sur ma liberté. La liberté de me reposer quand je le sentais, de travailler à mon rythme.

D'une part j'étais frustré à la fin de chaque mois du très faible résultat que j'avais et d'autre part, je voulais garder un certain équilibre de vie comme si j'étais encore en CDI. Quand cela arrive, il y a deux phases à traverser : l'acceptation et le conditionnement.

L'acceptation de la réalité, ce que Eckhart Tollé appelle "accepter le moment présent".

L'acceptation ne se fait pas d'un coup " ah c'est logique donc j'accepte ". Non c'est plus difficile que ça car le conflit interne est profond. Il est donc nécessaire d'utiliser des outils qui vont influencer l'inconscient. C'est là qu'intervient le conditionnement mental. Le but du conditionnement, c'est d'accepter de sacrifier certains de nos petits plaisirs.

Voici un processus en 3 étapes pour y arriver :

Étape 1 : Se rappeler autre du pourquoi on a commencé l'aventure

- "Pourquoi est-ce que j'ai voulu devenir thérapeute à la base ?"
- "Suis-je entrain de donner le meilleur de moi-même pour cet objectif ?"

Étape 2 : Accepter de sacrifier certains de ses petits plaisirs

- "Quels sont les endroits où je perds du temps ? "
- Comment pourrais-je travailler pour réduire cette perte de temps, pour être plus concentré, plus productif ? "

Étape 3 : Conditionner mentalement son inconscient, semaine à près semaine, pour les actions et contraintes qui nous déplaisent

- **Suggérer** : je regarde vidéo YouTube sur l'optimisation du travail, je lis des articles de blog sur les méthodes d'organisation plus productifs, j'écoute des podcasts sur la discipline au travail.
- **Visualiser** : j'imagine ces scénarios " j'éteins mon téléphone durant les moments de full concentration, je fais une chose à la fois pour ne pas me disperser, je prépare mes premières actions de la journée la veille, je prends des pauses à des horaires fixes etc
- **Affirmer** : je répète plusieurs fois (par écrit ou oral " j'accepte de perdre un peu de liberté sur mes plaisirs pour pouvoir travailler intensément afin que mon activité se développe ".

Essayez ces astuces simples qui agissent en profondeur et vous verrez que les changements positifs auront lieu.

4) L'affirmation de soi commence par accepter qui l'on est maintenant vraiment

"Accepter qui on est ce n'est pas être trop confiant, mais admettre nos faiblesses actuelles comme une réalité"

Tu as peut-être des difficultés pour anticiper les choses ? Ou pour te concentrer parce que tu adores le divertissement ? Un "rien" pour les autres peut provoquer des angoisses démesuré chez toi, ou tu es impatient de nature ? Peut-être tu as besoin de beaucoup de temps pour réfléchir avant d'agir

Tes faiblesses actuelles font partie de la réalité, ce serait une erreur de vouloir les ignorer. Les regarder, comme dans un miroir, permet de les intégrer comme une vérité et réduit l'inconfort que tu ressens dans les contextes où elles te font défaut.

Les faiblesses ne t'interdisent pas de t'exprimer, d'agir. Par contre, si tu peux le faire en tenant compte de tes spécificités, et non des standards de l'entourage, ce serait mieux.

Si tu aimes la liberté et l'authenticité, pourquoi te forcer à faire des présentations cadrés ? Autorise-toi à lâcher prise sur le côté " carré", pour faire place à un peu d'improvisation.

"Accepter qui tu es, c'est prendre conscience que tu es amené à évoluer"

Durant ton enfance, les gens qui t'entourent, à l'école et ton entourage t'ont dit que tu étais trop rêveur, trop naïf, ou trop altruiste. Peut-être ils même aujourd'hui ils ne valorisent pas assez le parcours de thérapeute que tu as choisi.

Ils font des projections sur la base de leurs expériences de vie, et prennent des raccourcis pour conclure que tu ne peux pas accomplir ce à quoi tu aspiras ou pire ils te disent que ça ne sert à rien. C'est là qu'ils se trompent. Tu peux toujours évoluer et cela dans n'importe quel domaine. La personne que tu es aujourd'hui n'est pas nécessairement celle que tu seras demain et leurs aspirations ne sont pas tes aspirations !

"Accepter qui on est, c'est être tolérant envers soi"

Quand tu commences à agir pour changer, il y a des talents que tu as naturellement et d'autre que tu n'as pas, personne n'est parfait... Mais tu peux apprendre et intégrer les compétences qui te manque. Et n'oublie pas, le talent tu ne l'as que si tu le travail. Ça prend du temps et ça demande de la progressivité. Mais avant tout il est nécessaire de t'en convaincre. Pour cela Tu peux passer à l'action par petit pas.

Exercice d'application : 10 min par jour, 4 jours par semaine., essaie d'écrire plusieurs fois.

"J'accepte qui je suis, j'accepte mes faiblesses, j'accepte que je n'aie pas une (Exemple : une bonne mémoire) mais que je peux progresser/ évoluer..... en faisant (Des exercices quotidiens).

Et puis tu le répètes verbalement. Ou tu l'enregistres vocalement et tu l'écoutes. Essaie et tu verras que tu prendras du plaisir à évoluer sur ce chemin tortueux.

5) Tout le monde n'est pas motivé par l'argent

"Quel montant tu souhaites atteindre pour la fin de l'année ? "

C'est la question qu'à poser un coach en développement personnel à une thérapeutes.

Il voulait attirer son attention sur le fait qu'elle devait chiffrer son objectif sous forme d'argent et effectuer un retro planning pour trouver les objectifs qu'elle devait atteindre. Mais ce qu'il ne comprenait pas, c'est que tout le monde n'est pas motivé par l'argent en première intention. Cette sophrologue souhaitait partager des moments de bien-être durant des séances de sophrologie organisées en extérieur. C'est ce qui l'intéressait, c'est ce qui la motivait en première intention. Mais l'idée d'aller discuter dans la rue ou d'organiser un webinaire avec 5 personnes avec pour premier intention de faire plus d'argent ne l'enchantait pas, cela créé au contraire un blocage.

"C'est normal de ne pas privilégier l'argent en première intention"

Tout le monde n'est pas motivé par l'argent et c'est ok ! Si quelqu'un vous dit que c'est anormal, n'essayez pas de vous justifier. Certaines personnes vous diront que si vous ne voulez pas penser en termes d'argent alors c'est que vous avez un problème émotionnel ou bien qu'il suffit juste de remplacer le terme argent par un équivalent.

Selon ces personnes, il est impossible de vouloir un objectif sans avoir pour finalité plus d'argent. Et c'est ça le problème. Elles veulent nous imposer leur vision. Ce n'est pas une déformation ou une reformulation de la situation. Ce n'est pas comme ça qu'on est naturellement conçu, et on n'a pas à être changé pour cela. Ce n'est pas quelque chose de mal, dont on devrait avoir honte, sous prétexte de devoir plaire. Même si tout notre environnement (parents, amis ou mentors) veut nous obliger à penser argent en premier lieu, on ne devrait pas se sentir mal à l'aise.

Pour revenir à l'histoire de la thérapeute, la difficulté était la suivante : pouvoir l'aider à organiser des webinaires pour développer sa page Instagram. Après avoir organisé le premier webinaire, elle s'est rendu compte qu'il y a un effet dit "d'entonnoir" qui fait que tout le monde ne vient pas nécessairement. Par conséquent, lors du prochain webinaire elle a dû contacter plus de monde. Avec l'intention de faire partager des moments de bien-être. C'est une approche du problème avec une vue de l'intérieur.

La nuance est la suivante, en organisant ce webinaire avec comme première intention de faire partager des moments de bien-être, elle a su rester motivée et a eu de meilleur résultat parce qu'elle était en alignement avec ses valeurs personnelles.

"C'est anormal d'ignorer les résultats"

A ce niveau, l'erreur à ne pas commettre c'est de vouloir ignorer la vue de l'extérieur. Après un certain temps, il convient d'observer et de critiquer ses propres résultats. Si on reste trop longtemps, sans changer de perspective de temps en temps, on risque penser qu'être proactif est mauvais en soi. On ne fournira pas assez d'efforts et on n'aura pas de résultats. On se plaindra que financièrement on ne s'en sort pas, alors que la profession revêt un aspect entrepreneurial qui requiert des efforts qui n'on n'a pas été fournis.

Ce n'est pas parce qu'on veut faire quelque chose avec une bonne intention de "prendre soin d'abord" que ça réduit les efforts à fournir pour avoir des résultats. Il sera toujours nécessaire, surtout au début, d'être plus proactif pour rencontrer un maximum de monde.

Ce n'est pas incompatible. Et pour être, il est important de faire un développement personnel sur nous pour effectuer des actions inconfortables (appeler, prospecter, démarcher, rédiger, s'exposer) pour être capable de passer à l'action plus rapidement.

Quand on est hypersensible, haut potentiel, procrastinateurs chronique, ou encore créatif par nature. On pense trop, on réfléchit trop et on essaye de tout analyser. Tout ça prend du temps soit à cause du perfectionnisme, de la peur d'être rejeté. Par moment, il convient de travailler dessus. Par ailleurs si on n'a pas de résultat, notre activité n'évoluera pas, on risque donc de se décourager, et on aura beau avoir toute la bonne intention du monde, on ne pourra pas prendre soin de beaucoup de monde, parce qu'on se retrouvera obligé de compenser à côté.

Dit autrement, avoir une intention pure de soin, de prendre soin de l'autre comme motivation pour développer son activité thérapeute ce n'est pas quelque chose d'anormal. C'est une bonne chose et il faut en être fier. Par contre, il ne faudrait pas tomber dans le piège de penser que ça vous préserve de faire le volume de travail nécessaire pour avoir suffisamment des clients afin de rendre votre activité pérenne. Les deux perspectives sont interdépendantes et importantes : la vue de l'intérieur (celle de prendre soin en premier) nous motive à agir, et la vue de l'extérieur (celle d'avoir des résultats) nous donne du recul sur nos agissements.

6) L'oisiveté, une fausse amie quand on débute en tant que thérapeute.

L'oisiveté désigne l'état d'une personne qui n'a pas d'activité laborieuse. (Wikipédia). Le problème quand on devient thérapeute, c'est qu'on oublie parfois qu'on devient entrepreneur même si ce n'est pas cette partie qui nous plaît le plus. Et quand on est entrepreneur et qu'on débute, il y a du pain sur la planche. C'est une illusion de penser qu'il n'y a pas d'activité laborieuse. La prospection, la communication, la préparation des protocoles, les rejets, font partie du parcours. Un ami qui attirait notre attention là-dessus, en ces mots :

" Quand je suis sorti de l'école de sophrologue et que j'ai eu mon cabinet, il n'y a que mes proches qui sont venus consulter au début. Puis plus rien... J'ai commencé à communiquer sur les réseaux et groupes autour de moi. Je ne m'en suis pas rendu compte tout de suite, mais ça me prenait 6 h par jour rien que de concevoir des publications Facebook, de répondre à des questions sur les forums, de passer des coups de fils. J'ai dû continuer ainsi pendant 6 mois. Et ce n'est que maintenant que les choses ont commencé à marcher un peu. Les inconnus venaient me voir, ça m'a rassuré. Mais, il fallait continuer à entretenir la machine pour que de nouvelles personnes arrivent chaque mois"

Généralement, on n'a pas encore pris conscience de la difficulté qu'il y a à construire une audience, du nombre d'étapes intermédiaires et de subtilités requises avant que les choses prennent forme. Quand bien même on commence à s'en douter, on a préféré croire que nous sommes un cas unique ;

" Je suis unique, je suis spéciale, ça va bien se passer pour moi"

C'est une erreur de pensée car on s'imagine que *"Ça n'a pas l'air si difficile pour les autres. Qu'il doit y avoir une méthode plus aisée que celle d'aller chercher les gens. Il n'y a que le bouche à oreilles qui marche "*. Voilà autant de phrases qui ont tendance à nous encourager à ne pas se donner à fond dans ce que l'on fait. On veut injecter le minimum d'effort pour le maximum de retours. On se compare aux autres, sans se rendre compte du travail qu'ils ont fait en profondeur, quand nous n'étions pas là.

Pour éviter de tomber dans ce piège, il existe plusieurs solutions comme le fait de **discuter de vive voix avec des praticiens des challenges** qui ont pu traverser par le passé. Au lieu de demander comment est leur agenda en ce moment. Essayez plutôt de vous renseigner sur leurs difficultés au début du parcours. Demandez-leur quels changements ils ont opérés dans leur organisation pour que ça marche. Si vous pouvez, adressez-vous à ceux qui arrivent à en vivre, vous vous rendrez compte que, pour la plupart, ça demande beaucoup de travail, beaucoup plus qu'on le pense.

La deuxième option est de se conditionner mentalement pour privilégier de développer son activité de sophrologue pendant des mois. Que ce soit par la PNL ou par l'hypnose ou par une autre méthode, accepter le niveau de difficulté comme une réalité qui s'impose à nous et qu'on n'essaiera pas d'éviter. Ça vous alertera sur la nécessité de privilégier ces activités de sophrologie quand vous pensez avoir un peu de temps, au lieu de faire d'autres tâches ayant peu ou pas d'importance. Comme le disait une sophrologue dans une interview que nous avons effectuée sur GrillageMind sur Instagram "c'est très compliqué d'être à temps partiel et de faire décoller son activité".