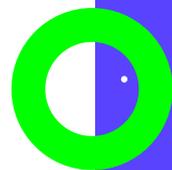


La FORCE mentale pour tous

“



Surmonter les DOULEURS
cachées et les frustrations de
l'entrepreneuriat.

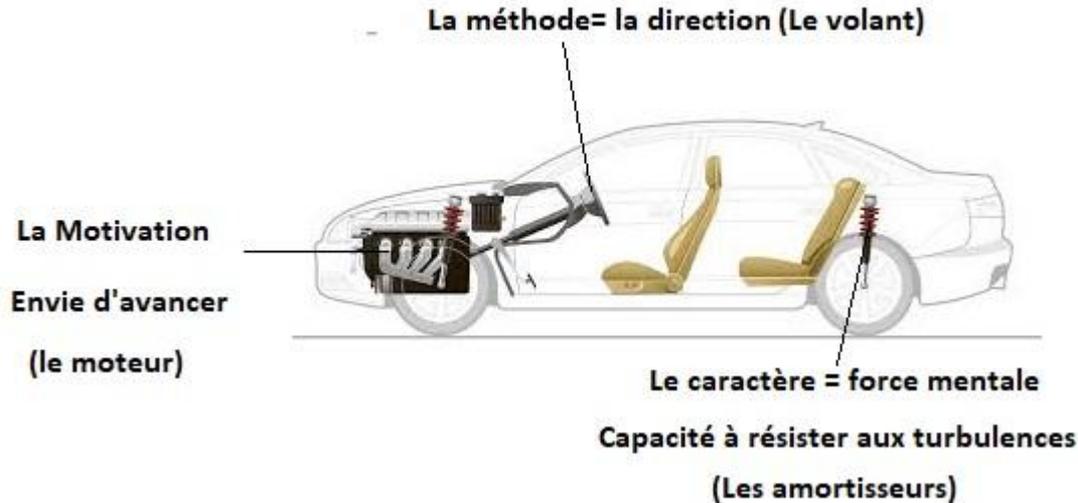
Grillagemind



Espace d'échanges d'expériences de vie pour
l'accomplissement intérieur



Pourquoi ce sujet? le plus dur est de se relever des frustrations afin de tenir jusqu'au bout



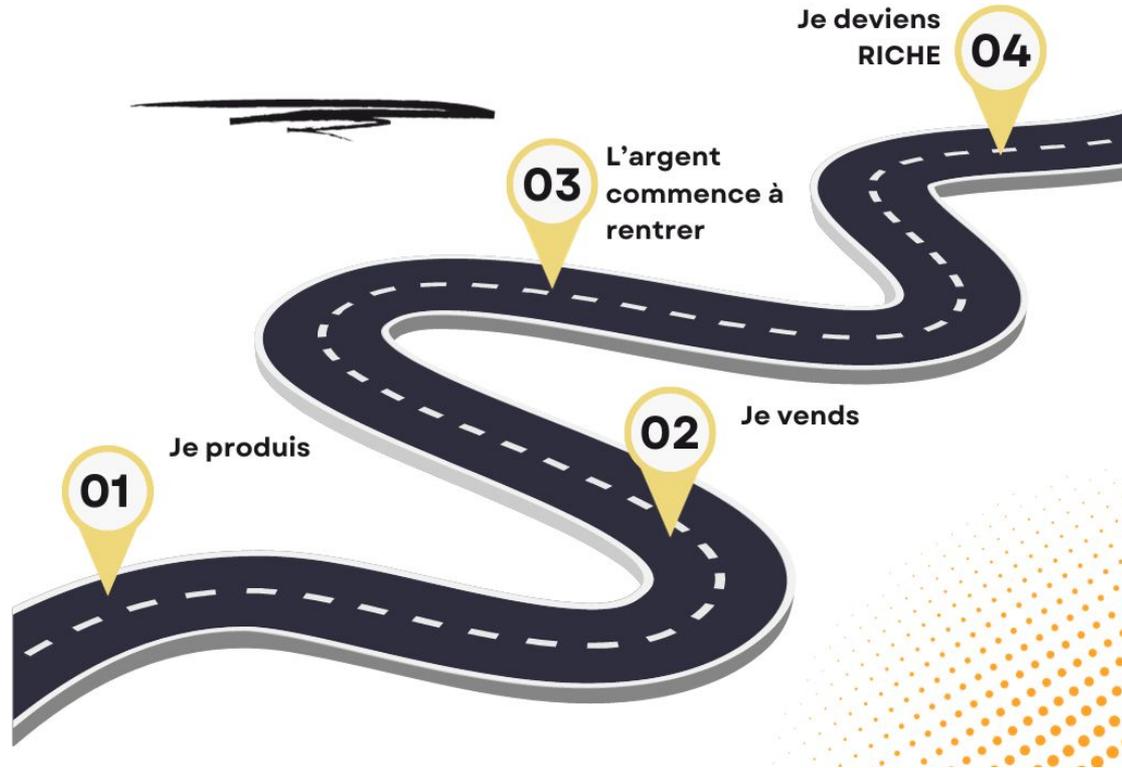


Sommaire

1. Business plan VS réalités du terrain
2. Mentalité Investisseur VS salarié
3. Conflits entre associés
4. Stress, Inquiétudes, incertitudes
5. Solutions



1.1 Illusions du business



1.2 Réalités du terrain: échecs intermédiaires



1.3 Conséquences: frustrations face aux échecs intermédiaires



Doutes, sensation d'être perdu,

"Est-ce que ça va marcher ?"

**Enervement/
Agacement**

"Rien ne marche. On aurait dû faire X ou Y"

**Sensation de trahison/
Victimisation**

"Ce n'est pas ce qu'on m'avait dit/ promis"



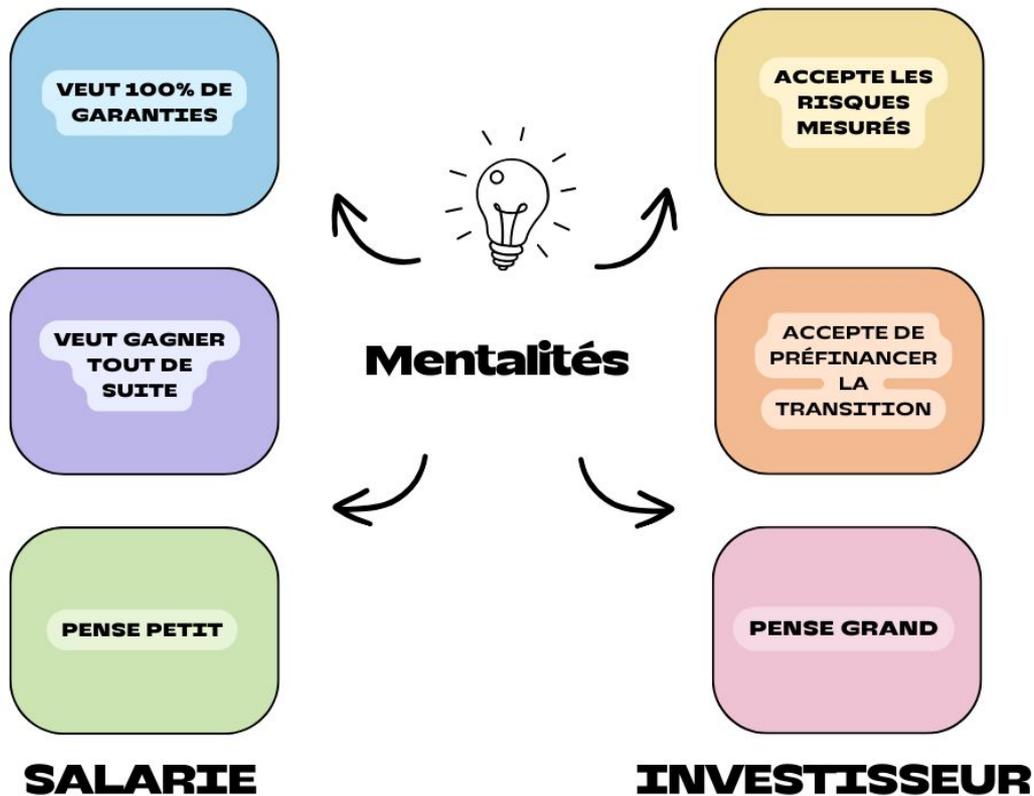
Impatience

"Je ne vois toujours pas les résultats"

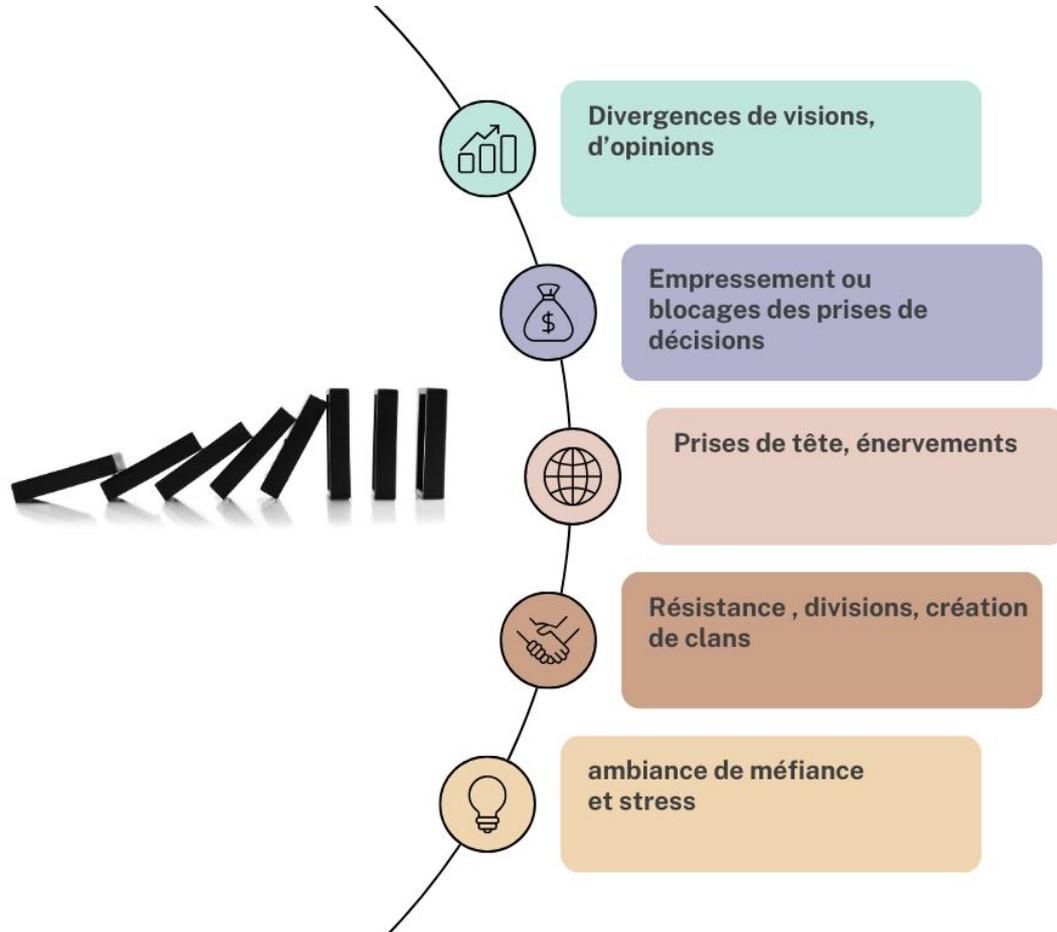
Rebellion

"On ne m'écoute Jamais. J'avais pourtant bien dit que"

2.1 Mentalités salarié VS investisseur



2.2 Conséquences des chocs des mentalités



3.1 Conflits entre associés: une question d'égo et d'expérience de vie



**A toujours raison,
veut le dernier mot,
ne partage pas le tord**

**A des motivations
incompatibles**

**Manque
d'expérience de
terrain**

**Ne participe pas, ne
travaille pas,
Fait semblant**



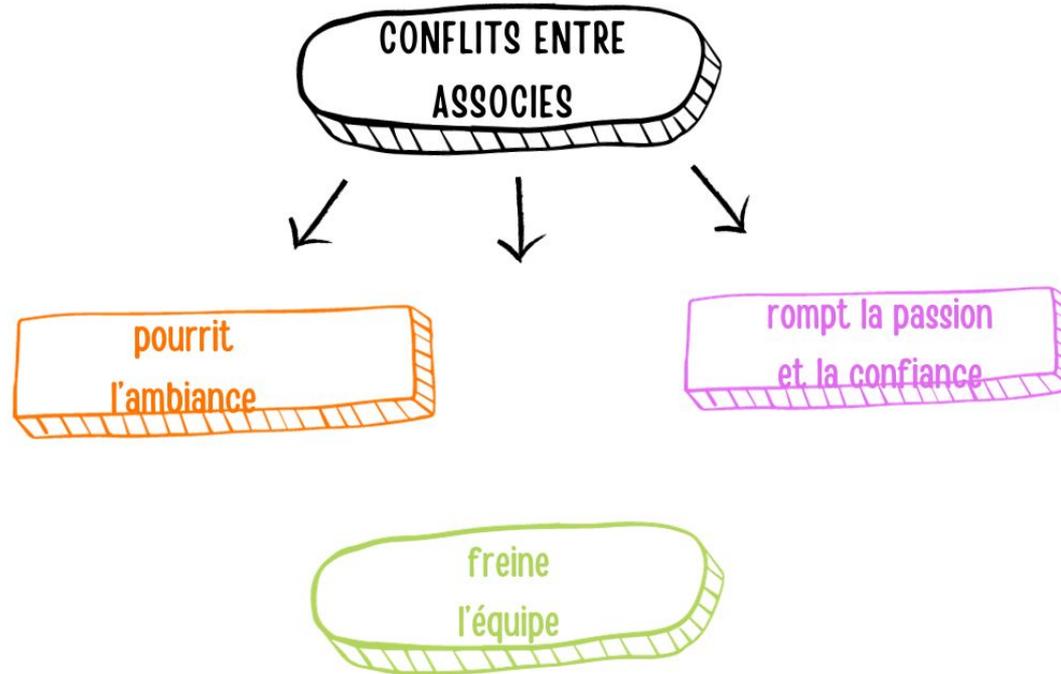
**N'est pas aligné sur les
valeurs de groupe
(respect, etc)**

**Est sensible,
susceptible,
revanchard, etc.**

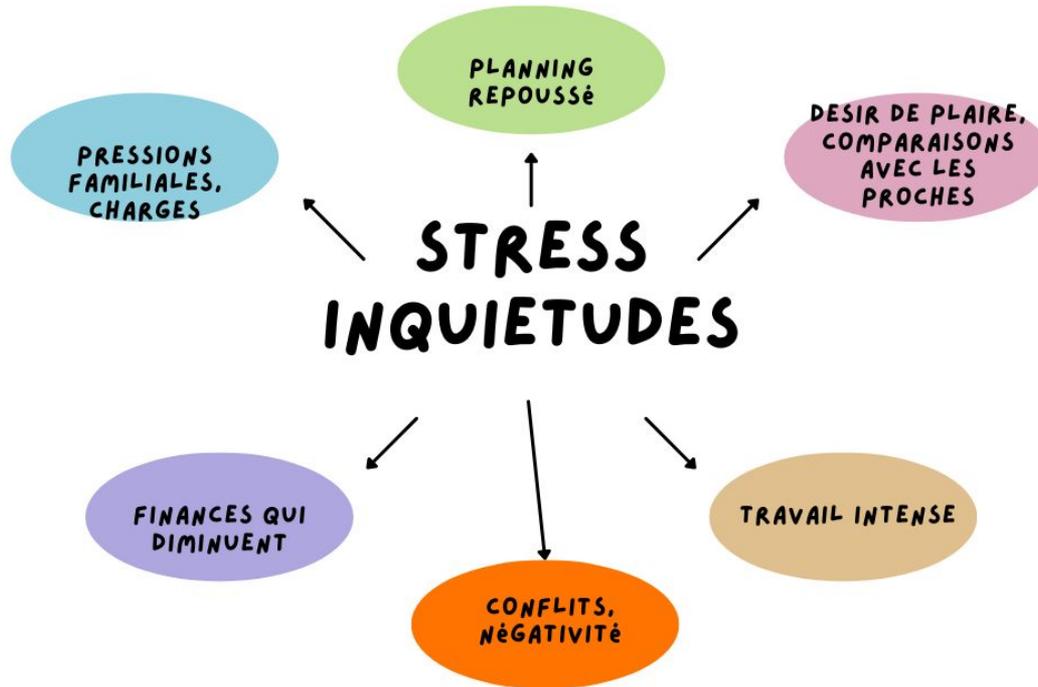
**Ne sait pas
collaborer, n'
écoute pas**

**Ne sait pas
communiquer, car
parle mal aux gens**

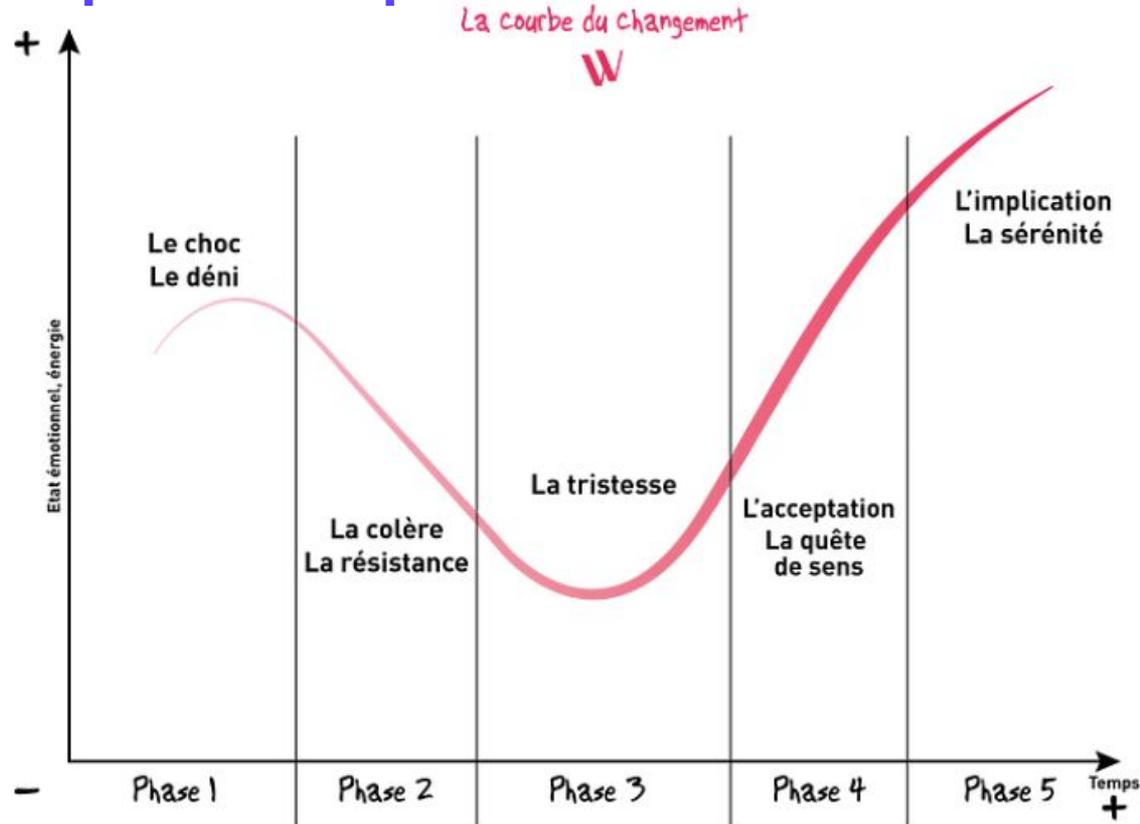
3.2 Conséquences des conflits entre associés



4. 1 Stress, inquiétudes, incertitude



5. 1 savoir amortir les chocs émotionnels, dépasser le plafond émotionnel



5.2 Erreurs à éviter face à une difficulté



La victimisation

*“Pourquoi moi ...”
“Qu’est ce que j’ai fait
à la vie ...”*

L’isolation totale

*“C’est mieux que je
gère mes problèmes
seul ...” “j*

La fausse positivité

*“Ce n’est pas grave...ça
va passer” ...*



La comparaison

*“Qu’est ce qu’ils vont
penser/dire de moi” ...*

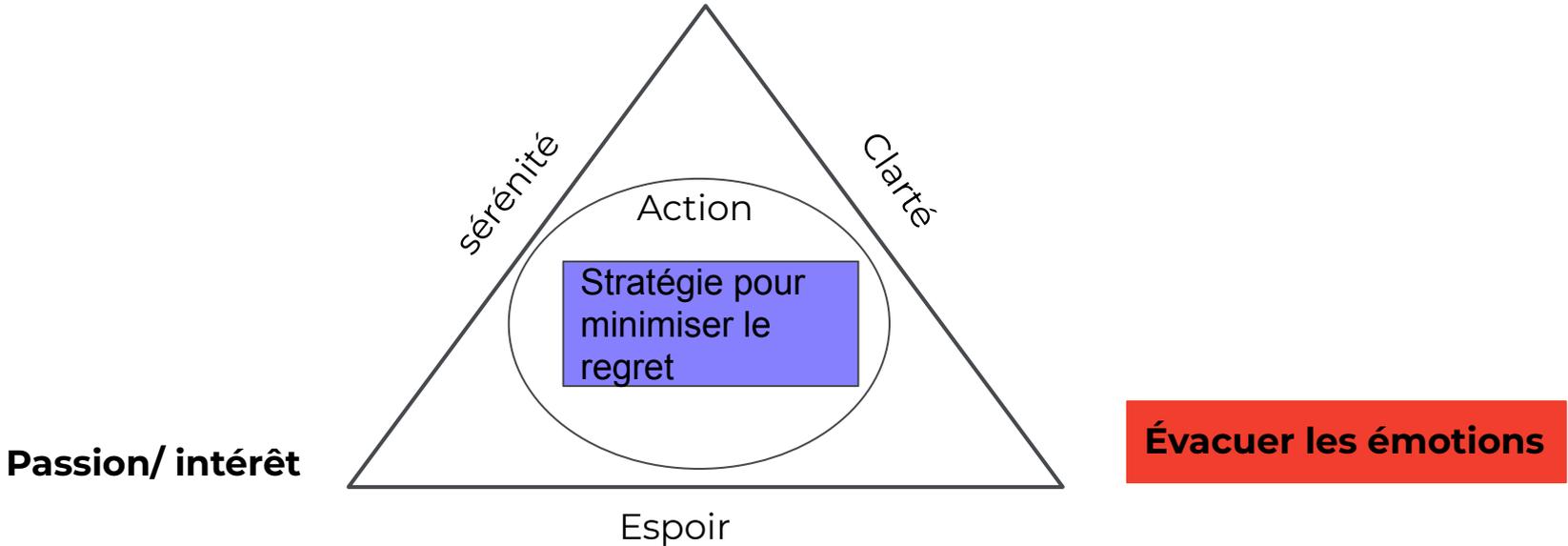
La surréflexion

*“Je ne suis pas prêt
pour...” “comment vais
je faire pour ...”*

Agir sous la PANIQUE

3.3. Modèle simple pour maintenir sa force mentale et son engagement sur le projet

Sécurité affective



Qu'est-ce que je gagne même si j'échoue? Comment puis-je valoriser cela?

3.4. Apprendre à rassurer les autres sans exagérer les promesses



Eduquer sur les réalités de l'entrepreneuriat (factures , etc)



Parler des avancées même minimales

Annoncer les mauvaises nouvelles rapidement



Demander conseil aux proches

Toujours avoir réfléchi à une piste de solution, un plan face aux investisseurs/ proches



3.5. S'entendre sur des procédures pour engager une dépense ou un orientation

Définir des étapes avant d'engager de l'argent
Cas général/ cas particulier

Définir des étapes pour la prise de décisions en cas de blocage (proposition, commissions, majorité)

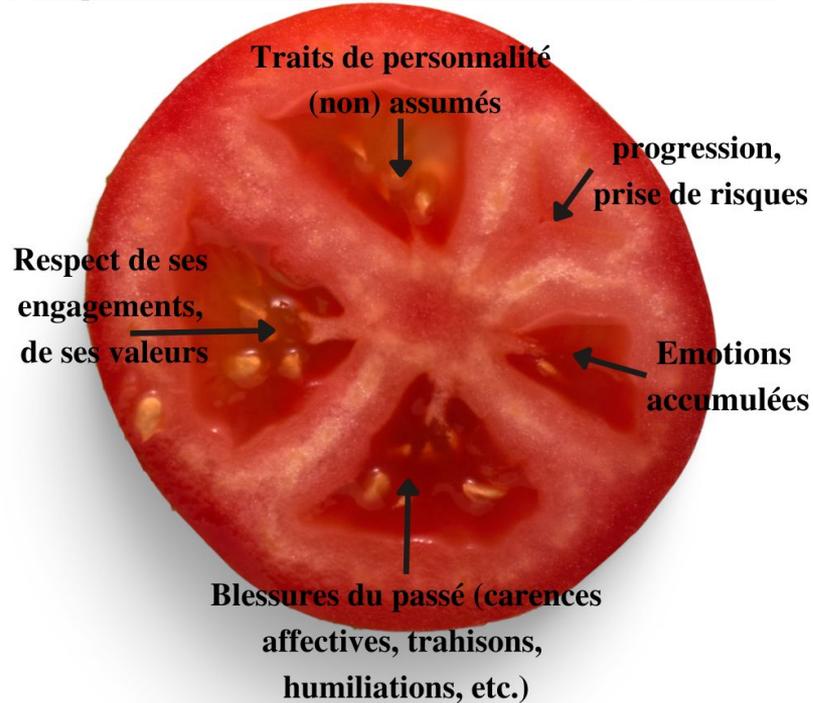
Faire appel à un expert extérieur pour avoir un avis

Tester les gens avant d'accepter leur argent



1.6 Améliorer son image de soi . c'est une composante importante de la force mentale

Quelques influenceurs de L'IMAGE DE SOI (la tomate).





Merci pour votre attention



**Heudou Tchihikou Aubin
Co-fondateur Grillagemind**

<https://grillagemind.com/>

**Auteur du livre: Autoréalisation et Procrastination
Dépasser vos douleurs pour matérialiser vos idées, communiquer
sainement, et s'orienter vers l'inconnu.**



aubin.heudou@grillagemind.com

Tel 06 95 07 33 47