

EXERCICE - LE SOI

Objectif : Clarifier votre boussole intérieure pour aligner vos engagements avec vos valeurs profondes, en établissant votre liste de 3 valeurs piliers et un point de rupture non négociable pour filtrer vos futurs partenariats.

ÉTAPE 1 - LE TEST DE STRESS DES VALEURS

Si vous contentez pas de choisir des mots inspirants. Nous allons tester leur solidité.

Identification : Choisissez vos 3 valeurs piliers (ex: Autonomie, Excellence, Loyauté).

Le Scénario de Conflit : Pour chacune, imaginez une situation où cette valeur vous coûte de l'argent ou une opportunité. Exemple : Si votre valeur est "Excellence", seriez-vous prêt à refuser un contrat lucratif si le client exige un délai qui vous force à bâcler le travail ?

Note : Si vous n'êtes pas prêt à perdre pour une valeur, ce n'est pas une valeur, c'est une préférence.

ÉTAPE 2 - LA CARTOGRAPHIE DES DÉCLENCHEURS

Identifiez ce qui compromet votre intégrité en situation de stress.

Le Signal : Qu'est-ce qui vous fait "fermer" ou "explorer" ? (Un ton condescendant, un manque de ponctualité, un changement de dernière minute ?).

Le Style : Dans ces moments, devenez-vous passif (vous dites oui alors que vous pensez non) ou agressif ?

Le Pivot de Transparence : Rédigez une "phrase de secours" pour reprendre votre souffle. Exemple : « Je note votre besoin de changement. Pour rester intègre avec mes standards de qualité, je dois valider mon calendrier avant de vous confirmer le nouveau délai. »

EXERCICE - LE SOI

Objectif : Clarifier votre boussole intérieure pour aligner vos engagements avec vos valeurs profondes, en établissant votre liste de 3 valeurs piliers et un point de rupture non négociable pour filtrer vos futurs partenariats.

ÉTAPE 3 - L'ENGAGEMENT "SOUS-PROMIS"

Regardez votre liste de tâches actuelle.

Identifiez une promesse que vous avez faite et qui vous pèse.

Comment pourriez-vous utiliser la **transparence** dès aujourd'hui pour réaligner cette attente ?

Formulez une nouvelle proposition qui garantit que vous allez "SUR-LIVRÉ" (livrer plus que prévu) à la fin, même si cela demande de renégocier le "SOUS-PROMIS" maintenant.
