

Modéliser l'excellence : 2

Préambule

Ces fiches sont le résultat d'une réflexion et exploration sur le thème :

Evoluer, gagner, réussir
Le secret des gagnants - s'affirmer et de démarquer
Etre humain à part entière, agir et saisir les opportunités

Je vous les propose gratuitement, pour un usage personnel.

Si vous souhaitez les utiliser à des fins commerciales, ou comme supports professionnels, merci de respecter deux conditions :

- préciser vos sources (auteur et liens sur les bas de pages)
- faire un don à l'association : www.onevoice-ear.org

Cordialement
Françoise Wybrecht

Sommaire :

- Imiter n'est pas gagner :

- Un défaut et un défaut ne font pas une qualité
- Le trop est l'ennemi du bien
- Le pouvoir de la peur

- Comment se démarquer :

- Individu : privilégier la collaboration
- Entreprise : miser sur sa différence
- Stop : regarder ses peurs en face

- S'investir pour réussir :

- Assurer l'équilibre présent
- Clarifier les priorités
- Avancer et évoluer

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Imiter n'est pas gagner
Un défaut et un défaut ne font pas une qualité

Principes : Référence externe - reconnaissance
Standards et généralisations
Compétition - répondre à la demande

Le candidat conforme

1. Il a une tête pleine (de savoirs)
2. Il sait répondre à des normes
3. Il cherche l'approbation

4. option : il a une expérience

Il cherche à répondre
au besoin de l'entreprise
= gagner la compétition

L'entreprise conforme

1. elle a besoin de clients
2. elle privilégie la production
3. elle cherche l'approbation (normes)

Elle cherche à répondre
au besoin du marché
= gagner la compétition

??

Candidat conforme + Entreprise conforme

Avantages :

Candidat et entreprise ont des points communs
Le candidat s'intègre facilement à l'entreprise

Inconvénients :

Aucune plus-value, flexibilité, changement - innovation
L'entreprise s'agrandit (quantité) sans évoluer (qualité)

L'investissement est-il judicieux et rentable ? Non
L'entreprise a-t-elle corrigé son défaut-manque ? Non

Un défaut + un défaut ne font pas une qualité !

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

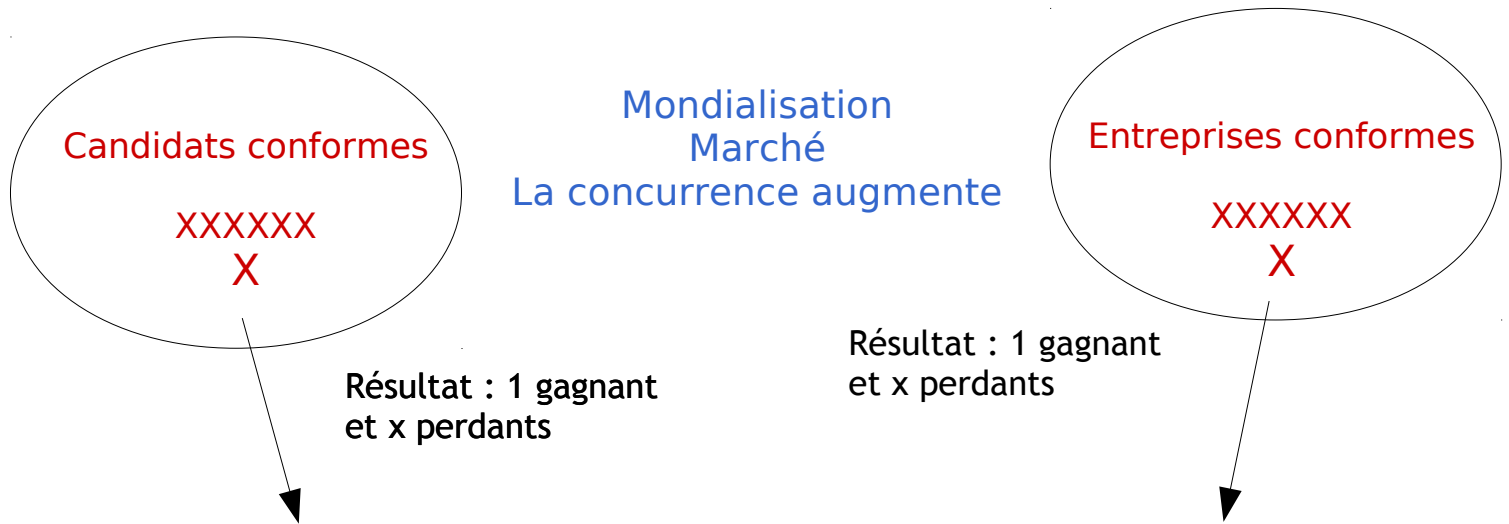
www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Imiter n'est pas gagner
Le trop est l'ennemi du bien

Norme, conformité, tendance

Principes : Référence externe, reconnaissance , compétition



le « gagnant standard » devient l'employé de « l'entreprise standard »
L'entreprise standard cherche à répondre à la demande des clients

Les offres standards augmentent
Le nombre de gagnants diminue
L'insatisfaction (individus et entreprises) augmente

Seuil, excès, crise

Les clients sont insatisfaits
= perdants

Le stress est contagieux et réduit l'efficacité
Peur de l'échec = baisse de la qualité
Agitation/précipitation = impact production

Les ex-gagnants (individus et entreprises)
deviennent des perdants

Pourquoi s'obstiner
à reproduire le passé ?

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfcel.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Imiter n'est pas gagner
Le pouvoir de la peur

1. par conviction : les efforts finiront par payer
2. par défi : la vie/réussite est un combat
3. par naïveté : tout le monde fait pareil !

Le savoir, les théories, la «raison»

Pourquoi s'obstiner à reproduire le passé ?

1. **peur** de changer, **peur** de l'inconnu
2. **peur** d'échouer, **peur** de déplaire
3. **peur** de se retrouver seul(e)

peur de se démarquer (non conforme)
peur d'avoir **peur**
Régression et cercle vicieux

Le marché est saturé
Les exigences augmentent,
les déchets aussi

L'insatisfaction augmente,
Les émotions (peur, colère)
remontent en surface

Les ressources diminuent
La diversité disparaît
Les nuances sont gommées

Seuil, excès, crise

Les réactions, les rejets, les émotions

S'obstiner à échouer ?

1. l'individu perd sa richesse et sa créativité
2. l'entreprise perd sa flexibilité et sa plus-value
3. l'écart se creuse entre les besoins et les offres
4. le monde s'appauvrit : ressources naturelles

Subir, choisir, agir ?

1. Subir : bâton, contrainte, peur
2. Dire stop et changer ?
3. Inverser nos excès ? Passer de perdant à gagnant ?

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

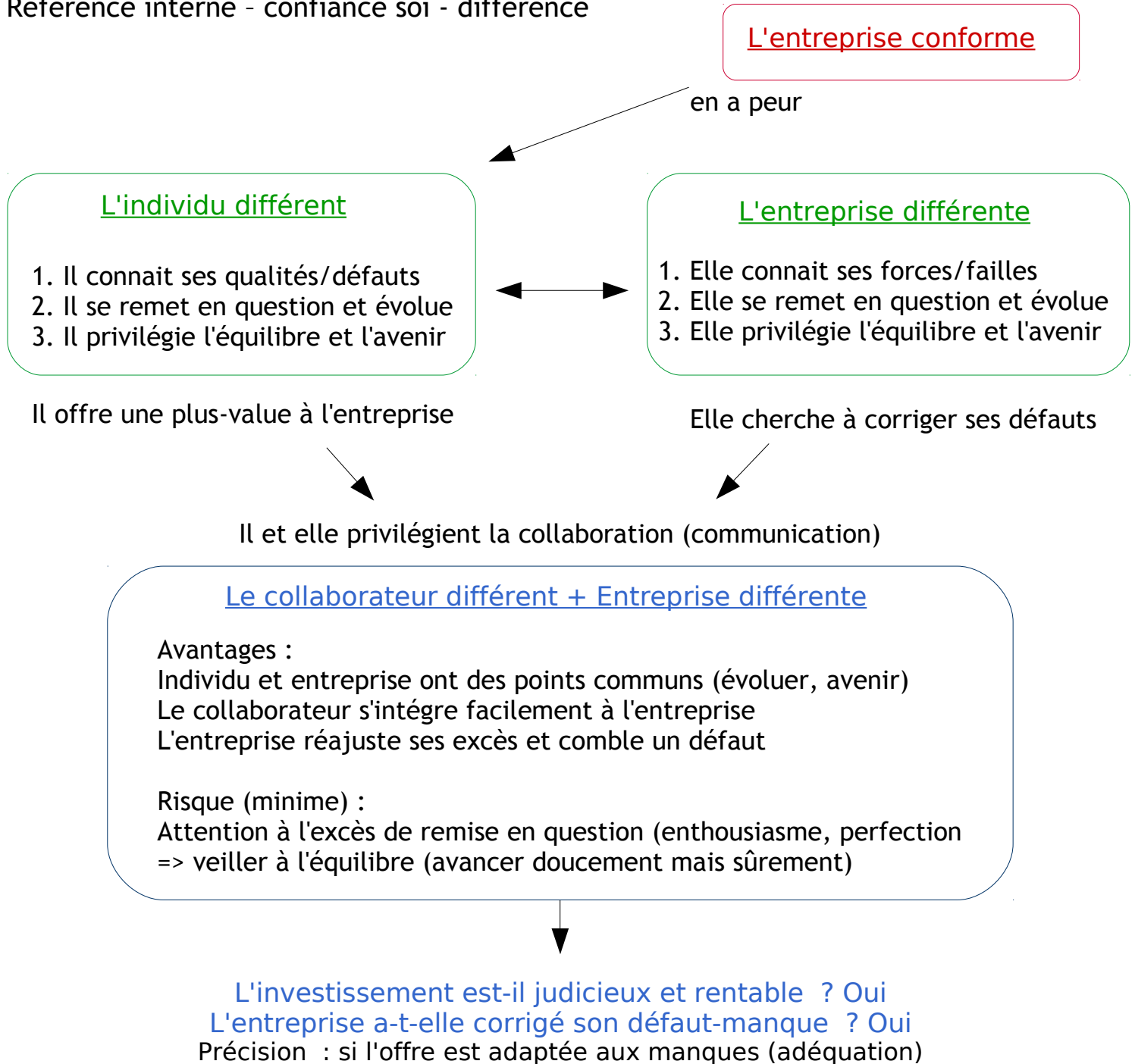
www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Comment se démarquer ?
Individu : privilégier la collaboration

Principes :

Référence interne - confiance soi - différence



Un défaut + une plus-value (ressource) = Amélioration (gain) !

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

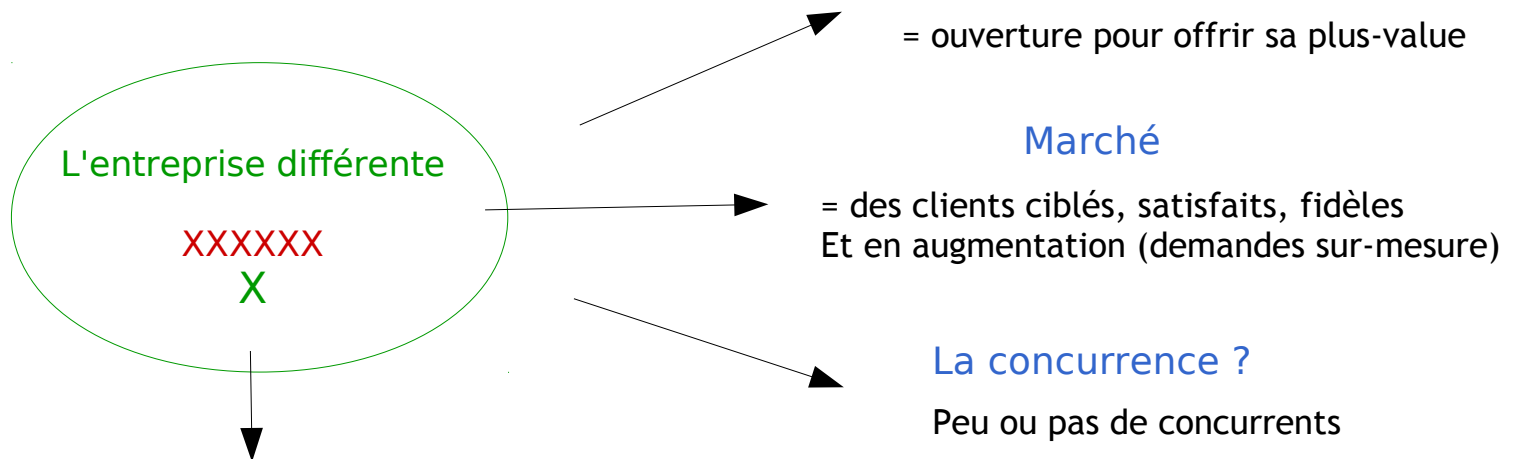
www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Comment se démarquer ?
Entreprise : miser sur sa différence

Différence, plaisir, confiance

Principes : Qualité, offrir une plus-value



- soit par identité (nom, référence passée),
 - soit en proposant un produit/service unique (marque, originalité, innovation),
 - soit en optant pour des processus novateurs
- exemples : agriculture bio, construction de maisons vertes, produits qualité (artisans, artistes, services à domicile ...)

Les offres standards augmentent
mais l'entreprise offre un produit/service différent

L'entreprise ne connaît
Pas la crise

Les clients sont satisfaits
= gagnants

La motivation est contagieuse
et augmente l'efficacité et la qualité
Envie d'offrir une plus-value sur le marché
Sérénité et confiance

Enrichissement mutuel

Changer, innover,
Se démarquer

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfcel.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

Comment se démarquer ?
Stop : regarder ses peurs en face

1. plus facile à dire (ou critiquer) qu'à faire
2. plus facile de rester dans sa bulle
3. plus facile de s'arrêter aux apparences

La tendance : fuite et régression

Pourquoi choisir la difficulté ?

Les idées reçues et les illusions

1. La peur est une ennemie
2. On peut la fuir ou la combattre
3. Tout est question de volonté :
vouloir = pouvoir

Un petit humain est bien assis,
Et pourtant il se lève pour marcher !

Refuser de regarder une peur,
ne la fait pas disparaître,
bien au contraire :

Plus on fuit ou combat l'émotion,
Plus elle gagne en puissance

1. Toute peur cache un désir : évoluer
2. Accepter une peur = opportunité
3. Quand la peur a le pouvoir,
la volonté est inefficace

Regarder sa peur = reconnaître une limite
Opportunité de dépasser une limite
Et de se dépasser

Stop au cercle vicieux

Inverser ses tendances

1. Dépasser les apparences, décoder les intentions
2. Accepter et apprivoiser l'émotion
3. Utiliser son potentiel émotionnel pour avancer

Doucement mais sûrement

Etre humain à part entière

Avancer, changer, évoluer

Passer de perdant à gagnant

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

S'investir pour réussir
Assurer l'équilibre

Niveau individuel

Points forts	Points faibles

Recherche (poste, entreprise) :

Niveau entreprise

Points forts	Points faibles

Recherche (marché, client) :

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfccl.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

S'investir pour réussir
Clarifier les priorités

Niveau individuel

Principaux défauts	Principales peurs
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Piste – action prioritaire :

Niveau entreprise

Principaux défauts	Principales peurs
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Piste – action prioritaire :

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfcel.com et www.allo-coach.com

Modéliser l'excellence 2

S'investir pour réussir
Avancer et évoluer

Niveau individuel

Présent : action	Avenir : résultat
1. Peur :	1. Action :
2. Envie :	2. Effet :
3. Aide :	3. Bilan :

Remarques : aide = ressource qui facilite le passage à l'acte
Effet = étape (résultat) – Bilan = orientation ou tendance à réajuster

Niveau entreprise

Présent : action	Avenir : résultat
1. Peur :	1. Action :
2. Envie :	2. Effet :
3. Aide :	3. Bilan :

Françoise Wybrecht – Coaching et PNL
0041 (0)32 435 71 75

www.cfccl.com et www.allo-coach.com