

Raison irrésistible et engagement



Vous allez découvrir votre raison irrésistible de perfectionner votre anglais puis prendre la mesure de l'engagement que vous êtes prêt(e) à tenir pour apprendre l'anglais.

1. Que voulez-vous précisément faire en anglais ?

Définissons d'abord ce que vous voulez vraiment faire avec l'anglais : vous exprimer, comprendre, interagir ? A l'oral, à l'écrit ? Quand (combien de temps, à quelle fréquence) ? Où ? Avec qui ? Par exemple, je veux interagir en anglais essentiellement oral avec mes étudiants de 2 à 4 heures par semaine au lycée, selon les classes.

Je veux comprendre l'anglais écrit des sites internet qui m'intéressent, dans le monde entier, tous les jours pendant environ 15 minutes.

Je veux interagir en espagnol avec mes collègues hispanophones pendant peut-être 5 minutes dans la salle des profs chaque fois que je suis au lycée.

Je veux étudier pour mieux comprendre le mandarin oral le mercredi, samedi et dimanche pendant 30 minutes très précisément.

A vous à présent ! Rappelez-vous de ces questions :

- que voulez-vous précisément apprendre à faire en anglais ?
- où ?
- quand ?
- pendant combien de temps ?
- à quelle fréquence ?
- avec qui ?

Mais il ne suffit pas d'établir ce qu'on veut faire avec une langue.

2. Pourquoi tenez-vous tant à savoir faire cela en anglais ?

Pour quelle raison souhaitez-vous apprendre l'anglais ?

2.1. Définition – raison irrésistible

- Nous allons appeler cette raison essentielle, impérieuse, votre raison irrésistible.
- En cas d'envie d'abandonner, c'est cette raison qui vous permettra de revenir à la... raison ! En comparant votre excuse pour abandonner (j'ai envie de regarder un film, je suis fatiguée, je le ferai plus tard...) à votre raison irrésistible, vous devriez retrouver votre désir d'apprendre. Encore faut-il la trouver et la retenir !
S'agit-il d'une :
 - raison intrinsèque : vous voulez apprendre l'anglais pour la seule beauté de la langue ?
 - ou bien d'une raison extrinsèque : pour ce que l'anglais peut vous apporter (réussite, fierté, prospérité...) ?
- Il peut aussi s'agir d'une valeur motrice, c'est-à-dire d'un principe, d'une croyance, d'une idée directrice qui nous pousse à l'action.

<http://www.ithaquecoaching.com/articles/les-valeurs-lenergie-renouvelable-de-la-motivation-1572.html>

Liste des valeurs motrices

acceptation, action, adaptation, affirmation, amitié, amour, appartenance, apprentissage, authenticité, autonomie, aventure, beauté, bien-être, bienveillance, bonté, calme, charité, combativité, compassion, compétition, confiance, confort, conscience, coopération, courage, créativité, curiosité, débrouillardise, découverte, détachement, dévouement, discernement, douceur, efficacité, entraide, égalité, élégance, engagement, enthousiasme, équilibre, espérance, excellence, expérimentation, exploration, famille, fidélité, flexibilité, force, générosité, honnêteté, humanité, humour, indépendance, initiative, innovation, inspiration, intégrité, inventivité, joie, justice, liberté, maîtrise, méditation, optimisme, originalité, passion, perfection, performance, persévérance, plaisir, prospérité, puissance, qualité, réactivité, recherche, reconnaissance, respect, responsabilité, réussite, sagesse, sensibilité, sérénité, simplicité, sincérité, sociabilité, souplesse, succès, tendresse, tolérance, transmission, utilité...

Quelles sont les valeurs qui vous parlent, qui sont importantes pour vous, qui vous inspirent ?

- en ce qui me concerne, ma raison irrésistible pour apprendre les langues est de satisfaire ma curiosité de petite souris, pouvoir être discrètement installée dans un coin et tout comprendre, mine de rien, autour de moi. Mais cela pourrait être tout autre chose, comme de faire partie d'un groupe, de ne plus avoir ce que vous considérez comme un problème, d'être un exemple pour vos enfants, d'éprouver le plaisir d'apprendre, etc.

2.2. Trouvez votre raison irrésistible

Comment trouver cette raison irrésistible d'apprendre l'anglais ?

2.2.1. Remue-méninges

Trouvez votre raison impérieuse en faisant un remue-méninges ou brainstorming : laissez-vous 10 minutes (minuterez pour ne penser à rien d'autre) et pendant ce temps-là écrivez librement toutes les raisons auxquelles vous pensez, sans vous relire, sans vous censurer.

2.2.2. Avantages et inconvénients

Tout d'abord, demandez-vous :

- Quelles sont les inconvénients de ne pas avoir cette compétence ? Qu'est-ce que cela vous empêche de faire ?
- Quelles sont les avantages d'avoir cette compétence ? Qu'est-ce que cela vous permettrait d'accomplir ?

De même, n'hésitez pas à prévoir 10 minutes seulement pour répondre à ces 2 questions. Vous devriez alors pouvoir compléter la phrase suivante :

Je veux parler anglais pour pouvoir... parce que...

2.2.3. Les 5 pourquoi

- une fois que vous tenez une raison qui vous plaît plus que les autres, regardez-la bien en face : pourquoi cette raison-là plutôt qu'une autre ? Notez votre réponse. Encore une fois, posez-vous la question : pourquoi ? et ce, 5 fois de suite au moins.

A présent que vous avez établi votre raison irrésistible d'apprendre l'anglais, celle qui vous permettra de suivre votre objectif sans faillir, il s'agit de vérifier que vous êtes en effet prête à vous engager. Mais avant tout, voyons la nuance entre vouloir et s'engager.

3. Vouloir ou s'engager à ? Intéressé(e) ou engagé(e)

3.1. Vouloir

Si vous voulez parler anglais sans faire trop d'effort, alors vous êtes juste intéressé(e). Vouloir quelque chose est très passif – vous n'avez pas besoin de faire quoi que ce soit. Vouloir est très facile, confortable, sûr et familier.

Mais vouloir ne fait que créer un désir de parler anglais, rien d'autre. Ce n'est pas en voulant que vous obtiendrez des résultats. A force de vouloir, rien ne se passe. Bien au contraire, le fossé se creuse entre ce que vous souhaitez obtenir et ce que vous obtenez réellement.

3.2. S'engager

En revanche, si vous êtes engagé(e) vous savez que votre objectif n'est ni facile, ni confortable, ni pratique. Bien au contraire : il vous paraît difficile à atteindre. S'engager signifie que vous agissez. Un engagement à 100% exige de l'action, pas de la passivité. Un engagement à 100% implique que vous continuerez à agir jusqu'à atteindre le résultat désiré. Ce n'est ni confortable, ni facile.

Toutefois, lorsque vous vous engagez, vous obtenez des résultats. Une seule petite action quotidienne permet d'avancer vers son but.

Vous êtes-vous déjà engagé(e) à faire quelque chose ? Par exemple, aller chercher vos enfants à la sortie de l'école, vous rendre au travail tous les jours, rembourser un prêt, ne pas tromper votre partenaire, payer vos impôts, etc. Ne pas le faire était-il une éventualité ?

3.3. L'exemple du distributeur

Imaginons que vous décidez d'acheter une bouteille d'eau au distributeur. Si vous ne faites que vouloir, rien ne va se passer. Vous allez rester assis(e) sur votre chaise et vous ne boirez pas d'eau. En revanche, si vous vous engagez à acquérir une bouteille d'eau, vous allez devoir enchaîner une multitude d'actions. Ainsi, il vous faut vous lever, vous déplacer, regarder le prix sur la machine, ouvrir votre porte-monnaie, réunir les pièces nécessaires, glisser vos pièces dans le distributeur, comparer les différents produits, choisir la bouteille, repérer l'emplacement de la bouteille dans la machine, taper le code correspondant, etc.

Si vous vous arrêtez juste avant de récupérer votre bouteille dans le bac du distributeur, alors vous n'obtiendrez pas votre résultat. Vous n'êtes pas assez engagé(e). De même, si vous vous êtes arrêté(e) dès le 1^{er} obstacle, c'est que vous n'étiez qu'intéressé(e). Par exemple, le distributeur n'a pas accepté votre pièce, ou bien vous n'aviez pas l'appoint. Vous avez alors eu le choix entre vous sentir frustré(e) et continuer à vouloir sans obtenir, ou bien trouver une solution à ces difficultés, comme par exemple faire de la monnaie auprès d'un collègue ou bien trouver un autre distributeur. Dans ce dernier cas, vous vous êtes montré(e) engagé(e) : vous avez continué à agir jusqu'à obtenir le résultat que vous recherchez !

3.4. A vous !

Etes-vous intéressé(e) ou engagé(e) ?

--

4. Questionnaire – les degrés de l'engagement

1	Pensez-vous que vous pouvez atteindre votre objectif ?	Oui Peut-être Non
2	Etes-vous certain(e) que vous allez l'atteindre ?	Oui Peut-être Non
3	Si votre vie en dépendait, le pourriez-vous ?	Oui Peut-être Non
4	Etes-vous prêt(e) à tout pour atteindre votre but?	Oui

		Peut-être Non
5	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir quel que soit le temps que ça prend?	Oui Peut-être Non
6	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir même si ça devient difficile?	Oui Peut-être Non
7	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir même quand continuer devient inconfortable?	Oui Peut-être Non
8	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir même si vous ressentez le doute, l'inquiétude, la peur?	Oui Peut-être Non
9	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir même les jours où vous n'en avez pas envie ou vous vous sentez fatigué(e)?	Oui Peut-être Non
10	Vous engagez-vous à atteindre votre objectif en anglais et à agir même si votre vie s'emballe et que vous avez l'impression de "ne pas avoir le temps"?	Oui Peut-être Non
11	Vous engagez-vous à essayer autant de stratégies et d'approches nécessaires jusqu'à ce que quelque chose fonctionne pour atteindre votre objectif en anglais?	Oui Peut-être Non
12	Vous engagez-vous à trouver une solution à chaque obstacle que vous rencontrez afin d'atteindre votre objectif en anglais?	Oui Peut-être Non

Si toutes vos réponses sont oui, alors vous êtes prêt(e) à vous engager à 100%.

Si ça n'est pas le cas, alors il va falloir particulièrement explorer ce qui vous empêche d'être pleinement engagé(e) envers votre objectif.

1. Si vous êtes intéressé(e), que se passera-t-il lorsque cela deviendra difficile ?

2. Si vous êtes engagé(e), que se passera-t-il lorsque cela deviendra difficile ?

3. Qu'êtes-vous prêt(e) à faire pour que cet objectif soit atteint ?

4. Qu'est-ce que vous n'êtes pas prêt(e) à faire pour atteindre cet objectif ?

5. Que feriez-vous différemment si on vous offrait 1 million d'euros pour atteindre cet objectif à temps ?

5. Contrat

A présent que vous avez établi votre raison irrésistible d'apprendre l'anglais et que vous avez vérifié votre degré d'engagement, il est temps de coucher par écrit toutes ces composantes sous forme d'un contrat.

Ce contrat est une promesse envers vous-même. Tout ce qui s'écarte de ce contrat n'est dorénavant plus possible.

Ceci est un contrat avec moi-même. Je m'engage pleinement à... quoi – avec qui – quand – où – combien de temps – fréquence – pour...

Il est toutefois possible de faire évoluer ce contrat avec vous-même. Lisez-le quotidiennement et notez tout ce qui pose problème et toutes les stratégies, les solutions que cela vous inspire. Au bout de 2 semaines, apportez ces modifications : rédigez un nouveau contrat, à partir de l'ancien mis à jour, et lisez-le également chaque jour.

6. La gestion des obstacles

Ce contrat établi, vous avez effectué le 1^{er} pas vers la réussite. Mais contrairement à ce que tout le monde souhaiterait, ce n'est pas parce que vous avez une raison claire et irrésistible ou parce que vous êtes engagée que tout va se dérouler sans accroc. Bien au contraire ! Il faut donc prévoir ces contretemps qui vont forcément, fatalement, inévitablement se produire.

6.1. L'exemple du parcours

Imaginons par exemple que vous décidiez de vous rendre d'un point A à un point B. Le point A peut être votre domicile, le point B votre lieu de travail. Vous allez rencontrer d'innombrables obstacles en chemin sous forme de... feux rouges ! Qu'allez-vous faire à chaque feu rouge ?

Si vous voulez seulement vous rendre sur votre lieu de travail, alors vous n'obtiendrez pas ce que vous voulez dès le 1^{er} feu rouge. Vous pouvez rentrer chez vous.

Mais si vous avez la patience d'attendre le feu vert, c'est-à-dire de surmonter l'obstacle qu'est le temps qui passe, alors vous ferez plusieurs pas de plus vers la réussite ! Attendre n'est qu'une stratégie parmi d'autres. Par exemple, vous pourriez très bien emprunter un autre itinéraire.

6.2. Votre parcours

Revenons aux obstacles évoqués dans les questions 7 et 8 du questionnaire :

1. le temps que cela va vous prendre
2. la difficulté
3. l'inconfort
4. les émotions négatives comme le doute, l'inquiétude, la peur
5. la fatigue ou le manque d'envie
6. le manque de temps

Pour chacune de ces difficultés, élaborer 3 stratégies en suivant le modèle ci-dessous.

1. Si ça doit me prendre _____ jours / semaines / mois / années, alors je vais :

- 1.1. _____
- 1.2. _____
- 1.3. _____

2. Si c'est difficile, alors je vais :

- 2.1. _____

2.2. _____

2.3. _____

3. Si c'est inconfortable, alors je vais :

3.1. _____

3.2. _____

3.3. _____

4. Si je doute, je m'inquiète ou j'ai peur, alors je vais :

4.1. _____

4.2. _____

4.3. _____

5. Si je suis fatigué(e) ou que je n'ai pas envie, alors je vais :

5.1. _____

5.2. _____

5.3. _____

6. Si je manque de temps, alors je vais :

6.1. _____

6.2. _____

6.3. _____

Nous avons prévu les difficultés mais les 1ers obstacles peuvent surgir dès maintenant. A l'instant même, ressentez-vous des doutes, de l'inconfort, de la crainte ?

Notez les pensées qui vous traversent l'esprit.

C'est normal. Vous allez apprendre à pratiquer le courage. Et je vais vous y aider !

Donc : bon courage !

Nadège Saysana