



Un pas progressif vers la résilience



**Steve de Shazer, l'un des fondateurs la thérapie brève axé sur les solutions, a dit :
Parler des problèmes crée des problèmes - parler des solutions crée des solutions".**



Nous tendons tous à l'harmonie et l'équilibre, consciemment ou inconsciemment, et nous voulons être joyeux, profiter d'une énergie positive et être vraiment heureux !

Si vous pensez que les choses ne vont pas bien pour vous, faites un choix : voulez-vous **activement changer et créer quelque chose** ou voulez-vous rester dans les conditions actuelles, même si elles vous rendent moins épanoui et atténuent vos émotions positives ?

En tant que **créateur**, nous avons deux options disponibles dans chaque situation : Nous pouvons soit A- **nous changer nous-mêmes**, soit B- **changer la situation** qui conduit à des émotions négatives, à la colère, à la frustration, à l'anxiété, etc.

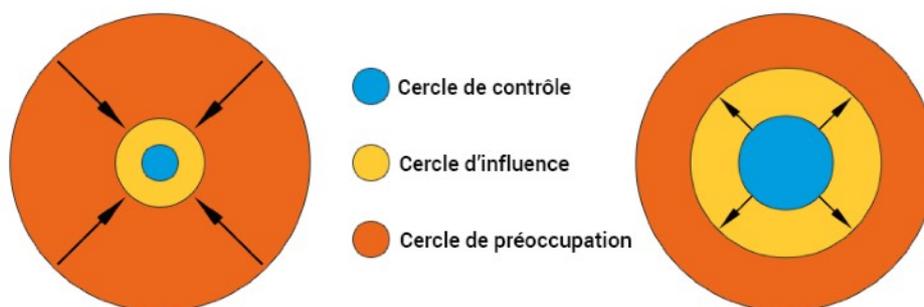
Aimer, changer ou quitter est une stratégie bien connue. Mais qu'est-ce qui se cache derrière et comment cela peut-il m'aider à devenir plus résilient ?

Il n'est pas immédiatement évident de savoir si nous pouvons nous changer ou changer les choses qui nous entourent. Parfois, nous avons juste besoin d'un peu de temps pour le découvrir :

Le modèle du cercle de préoccupations et d'influence de Stephen Covey peut nous aider à répondre à cette question. **Il décrit le domaine sur lequel notre attention est dirigée et donc notre énergie** : le cercle de préoccupation avec tout ce qui nous inquiète, nous stresse et nous ennuie, est le cercle extérieur.

Commençons maintenant à mettre les choses au clair :

Que puis-je contrôler activement, que puis-je influencer ou qui puis-je influencer, et quelles sont les choses autour de moi qui me dérangent et qui semblent hors de mon contrôle ? N'y a-t-il pas, après tout, dans le cercle des préoccupations, un sujet que je peux au moins **partiellement influencer** ou même **partiellement contrôler** ?



Exemple :

- **Cercle de préoccupation** : société, directives, système de rémunération, situation économique, météo, décès, paix dans le monde, etc.
- **Cercle d'influence** : mon employeur, les procédures dans l'équipe, l'atmosphère de travail dans l'équipe, la communication dans l'équipe, la répartition des tâches, ma réputation, l'éducation, etc.
- **Cercle de contrôle** : mes pensées, mes actions/comportements, mon attitude, mes paroles, mon éthique de travail, etc.

Une fois que cela est clair, nous pouvons concentrer notre énergie, notre temps et nos émotions sur ce cercle d'influence, même s'il peut nous sembler si petit au début. Avec le temps, il deviendra plus grand et plus important, tandis que le cercle de préoccupation se réduit progressivement. **Nous ne devons pas perdre notre temps et notre énergie sur des choses que nous ne pouvons pas contrôler !**

Posez-vous la question :

Comment puis-je faire le lien entre ce qui m'arrive ou ce à quoi je suis confronté et ma vie ? Cela nous fait **prendre des responsabilités** et attire notre attention sur **nos ressources**. Qui ou quoi est capable de changer notre situation actuelle ? Cela nous aide à mieux évaluer et à utiliser le **champ d'action** dont nous disposons potentiellement.

Pour devenir actif, nous avons besoin d'un **objectif clair**, d'une image tangible de ce que nous voulons réaliser : **Qu'est-ce qui devrait changer** concrètement et **à quoi cela devrait-il ressembler** par la suite ? La question de la **signification** à court et à long terme est liée à cela : la réponse à cette question nous donne **la motivation et l'énergie** nécessaires pour prendre des mesures actives délimitées.

Rappelez-vous :

"Parler de solution crée des solutions" ! Cela ne signifie pas que nous devons tout accepter, toujours nous adapter ou simplement abandonner : L'un des sept facteurs de résilience est **l'ANALYSE CAUSALE**. Et si cette analyse aboutit à une impasse, **il est peut-être temps de se débarrasser de l'ancien/ne** et de rechercher de manière constructive de nouvelles idées, de nouveaux concepts organisationnels et de nouvelles solutions.

Ce qui n'est qu'une autre forme particulière de la stratégie "**Quittez-le/la**".