

---

**Le livre**  
**qui donne envie**  
**d'aller bosser**

PAR SAMUEL MOREAUX

**en 7**  
**étapes**

**Retrouvez votre**  
**motivation au travail**

[www.motivation-au-travail.com](http://www.motivation-au-travail.com)

### Ce qu'en disent les lecteurs

« Ce livre m'a beaucoup plu, parce qu'il est synthétique et va à l'essentiel. Les applications sont faciles à faire, et efficaces. J'ai ressenti du plaisir à le lire, parce que je comprenais facilement et que le ton est enthousiaste. Cela se ressent, c'est du partage d'expérience et de l'envie de transmettre, de faire du bien. (...) C'est tellement simple que c'est à tomber par terre ! »

José, Directeur

« Tout d'abord, FELICITATIONS !!!  
J'ai gardé le sourire tout au long de ma lecture, tes écrits m'ont beaucoup fait penser aux livres de Laurent GOUNELLE qui sont pour moi une référence. J'ai donc souri une nouvelle fois en lisant la biblio. Ton document est ludique, pratique et plein de bon sens. Chacun pourra s'y retrouver à un moment ou à un autre ! »

Stéphanie, DRH

« Le pari est osé et tu le relèves avec brio. Tu réussis, en restant succinct et léger, à motiver une lecture d'une traite, sans semer la moindre once de désintérêt ou d'ennui, ce qui, pour un tel exposé, pourrait relever de la performance, voire de l'exploit. BRAVO ! »

Laurent, Musicien

« Ton livre est excellent. Il est clair, concis, tonifiant et «souriant». Tout comme toi, il a le pouvoir d'insuffler un regain d'énergie positive très constructive . Bravo et bon succès pour ton livre. »

Jean Marc, Professeur

« Pas convaincu, puis au fil des lignes on n'a pas envie d'arrêter mais envie de sourire. Le texte est simple, ludique, on se retrouve dans chaque situation. la motivation n'est pas loin il faut juste la réveiller... Bravo, un guide indispensable pour une méthode indispensable à la Vie. »

Muriel H

## Sommaire

<b>Avant-propos</b> .....	4
<b>Pour débiter</b> .....	8
<b>Les 7 étapes</b>	
<b>1. Souriez</b> .....	15
<b>2. Osez complimenter sincèrement</b> .....	17
<b>3. Utilisez les retours positifs</b> .....	19
<b>4. Recherchez chez l'autre ses qualités..</b>	21
<b>5. Inspirez-vous</b> .....	23
<b>6. Réajustez si besoin</b> .....	25
<b>7. Elargissez votre vision</b> .....	27
<b>Pour conclure</b> .....	29
<b>Bibliographie &amp; Filmographie</b> .....	31
<b>Diffusez ce livre</b> .....	33

## Si

- VOUS AVEZ DU MAL A TROUVER VOTRE MOTIVATION
- VOUS NE VOUS ENTENDEZ PAS AVEC VOS COLLABORATEURS,
- VOUS N'AIMEZ PAS L'AMBIANCE AU TRAVAIL ...

## et Si VOUS VOULEZ QUE CA CHANGE !

**ALORS CE LIVRE EST POUR VOUS.**

Mais avant, je dois vous avertir :

**« ENSEIGNER, C'EST RAPPELER AUX AUTRES CE QU'ILS SAVENT DEJA. »**

C'est Galilée qui le dit, et je partage son opinion.

Ce livre :

- vous explique **avec des mots et des images simples** comment une personne « démotivée » alimente elle-même sa « spirale de démotivation »
- vous propose un condensé d'**actions** simples et concrètes à mettre en œuvre pour inverser la spirale, et **être de plus en plus motivé.**

## Ce livre s'adresse à VOUS

non pas que vous soyez particulièrement démotivé,... mais parce que **ça peut vous arriver** de l'être parfois !

## QUI suis-je pour parler de motivation ?



© Elise C. Smith

### **Je suis coach et formateur en entreprise.**

J'accompagne des cadres et des dirigeants pour les aider à s'épanouir dans leurs fonctions au quotidien.

La **motivation** est un sujet qui apparaît régulièrement à un moment ou à un autre dans un travail d'accompagnement.

### **Je n'ai pas toujours été coach**

#### **Un épisode africain...**



C'est avec un diplôme en poche, une énergie débordante et des rêves plein la tête, que j'ai « débarqué » en Afrique. J'y suis resté 6 ans, à travailler sur des programmes d'hydraulique villageoise.

Je pourrai vous raconter cette période pendant des heures avec des étoiles plein les yeux, mais ce n'est pas le sujet ! (une autre fois peut-être).

#### **Un épisode dans l'industrie en France...**

Riche de mes expériences africaines, j'ai ensuite occupé plusieurs postes de manager dans l'industrie en France. Cela m'a permis de travailler en collaboration avec des gens d'univers très variés (travaillant pour des entreprises familiales ou des multinationales) et de rester fidèle à ma phrase fétiche :

**« Il n'y a qu'un vrai voyage, la marche vers les hommes ».**

Toutes ces expériences, je les ai choisies, et elles m'ont beaucoup enrichi. Il n'empêche, j'ai connu des « hauts et des bas », des moments où j'allais de l'avant, avec une motivation optimale, puis des moments où j'étais moins ... moteur !

Mais surtout, j'ai connu une période de plusieurs mois pendant laquelle j'ai laissé ma motivation me filer entre les doigts, **jusqu'au jour où...**

## J'ai connu une vraie panne de motivation !

Je trainais les pieds pour aller au boulot ...

### J'étais persuadé que :

- je me faisais « exploiter »
- mon boss était un « con »
- mes clients des « casse-pieds exigeants »
- mes collaborateurs « incompetents »
- mes fournisseurs des « voleurs »...

Vous l'avez compris, ...  
**rien n'allait comme je voulais.**

LA SOLUTION à tous mes problèmes me semblait évidente...

### Je devais :

- changer de boite,
- changer de boss,
- changer de collaborateurs...

BREF,  
**j'avais envie de TOUT CHANGER !**

Peut-être que cela vous arrive aussi à vous quelque fois ?

Et bien, j'ai une bonne nouvelle pour vous, j'ai **réussi** à retrouver ma motivation au travail, et ceci **sans changer de boulot, ni d'entreprise, ni de patron.**

### Comment j'ai fait ?

Très franchement, j'ai tâtonné et commis beaucoup d'erreurs. C'est pour cela que je peux aujourd'hui vous conseiller avec l'expérience et la compréhension dont vous avez besoin.

**Si j'ai conçu ce livre, c'est pour...**

# vous éviter Ça !



© Luciane Delefortrie

**Bien sûr, vous pouvez, vous aussi, choisir de :**

- vous mettre la tête à l'envers,
- lire 88 livres en 2 ans,
- et suivre 532 heures de formation !

**Mais si vous préférez :**

- prendre un raccourci,
- découvrir simplement les mécanismes en jeu,
- et repartir avec une méthode simple, ludique et efficace,
- pour retrouver et garder la motivation sereinement

**Lisez ce qui suit....**

Imaginez...

*Une entreprise dont vous êtes le patron, avec **un salarié** compétent, logique, cartésien, discipliné, qui bosse pour vous fidèlement 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, sans prendre ni congé ni pause, et sans aucune autre rémunération ... que le plaisir de se sentir indispensable !*

Vous vous dites : « ma fortune est faite ! ». Et vous avez raison.

**Cette entreprise, c'est vous !  
Et ce salarié indéfectible, c'est votre mental !**

Et votre fortune sera faite dès que ...

- vous donnerez à votre ouvrier un travail utile pour votre entreprise
- et qu'il travaillera dans une ambiance positive (votre émotion interne)

### Comment ça se passe ?

Le souci, **quand nous sommes démotivés**, c'est que nous donnons à notre « Ouvrier Super Qualifié » **un travail destructeur pour notre entreprise**.

Quand nous sommes démotivés, nous avons tendance à penser que :

- « tout va mal »
- « ce type se moque de nous »
- « c'est encore une journée de m... qui commence »
- « ca ne va pas marcher »
- « il va encore pleuvoir »
- « mes collaborateurs sont incompetents »
- « je n'y arriverai jamais, je suis trop nul »...

La liste est sans fin, et vous rappelle peut-être des choses.

[\(Cliquez-ici pour découvrir vos propres stratégies de démotivation\)](#)



Chaque pensée négative va provoquer une émotion interne négative, qui à son tour déclenchera une pensée négative, qui à son tour... **Cela enclenche...**

### ...la spirale de la démotivation

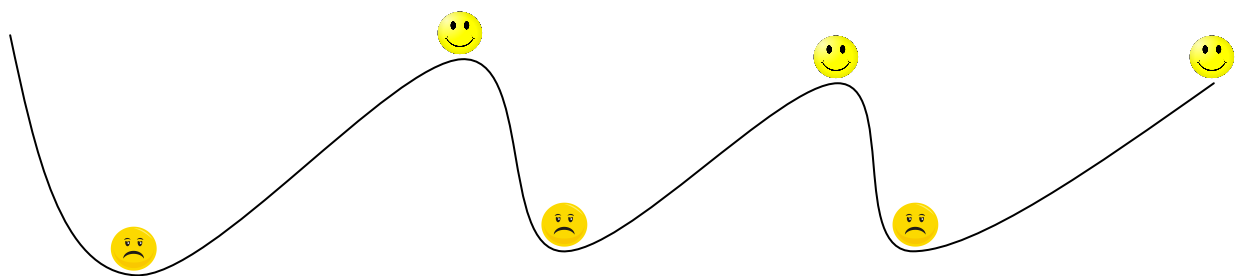
La spirale négative	
en image	en vers
<p>Emotions                  Pensées</p>	<p><i>Il pleure dans mon cœur Comme il pleut sur la ville ; Quelle est cette langueur Qui pénètre mon cœur (...) C'est bien la pire peine De ne savoir pourquoi Sans amour et sans haine Mon cœur a tant de peine !</i></p> <p><i>Paul Verlaine</i></p>

A l'inverse, chaque émotion ou pensée positive est une porte d'entrée dans la spirale de la MOTIVATION (la spirale POSITIVE).

La spirale positive	
en image	en vers
<p>Emotions                      Pensées</p>	<p>(...)  <i>Puis l'adorée, un soir, a daigné vous écrire... !</i></p> <p><i>Ce soir là, ... - vous rentrez aux cafés éclatants,          Vous commandez des bocks et de la limonade...          On n'est pas sérieux quand on a dix-sept ans.          Et qu'on a des tilleuls verts sous la promenade.</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Arthur Rimbaud, Roman</i></p>

Comprendre que l'on alimente soi-même sa spirale (positive ou négative) est une première étape très importante. **Mais cela ne suffit pas !**

Sans autre information, **nous risquons encore de passer d'une spirale à l'autre** avec la sensation de ne rien maîtriser ! Connaître des «hauts et des bas»



Personnellement, c'est ce qui m'est arrivé pendant plusieurs mois... jusqu'à ce que je découvre LA clé manquante.

Et cette  , je vous la livre juste après...

La clé :

Votre « Ouvrier Super Qualifié » n'est pas...un SUPER HEROS !



Imaginez...

*Vous êtes à table, au cours d'un repas de mariage, parmi quelques 500 convives. Vous êtes capable d'écouter une conversation proche (2 peut-être ?), mais vous êtes bien incapable de suivre toutes les conversations en cours. Vous êtes obligé de choisir, à chaque instant, à quelle conversation vous allez prendre part.*

Voilà, vous n'êtes pas un super héros, et votre « Ouvrier Super Qualifié » non plus !

**Il a accès à une information partielle**, à partir de laquelle il se construit une vision de la réalité. Il ne peut donc pas être OBJECTIF !

La subjectivité, c'est ça notre spécialité...

Et c'est ça qui nous rend si ... humains !

### **Votre « Ouvrier Super Qualifié » est subjectif.**

Ce n'est pas une mauvaise nouvelle, c'est juste une donnée (et objective celle là !).

**Pour faire fructifier notre entreprise**, avec un ouvrier discipliné, mais subjectif, nous devons :

- lui donner **des consignes très simples** (pour qu'il ne les interprète pas de travers),
- et **veiller à ce qu'il les applique**. C'est tout !

### **Quelles consignes ?**

Je vous en propose 7 que vous allez découvrir dans les pages suivantes.

### **Mais avant...**

Quelques recommandations pour utiliser au mieux ce livre.

Les recommandations :

### 1. Amusez-vous !

Ce livre vous invite à AGIR. Faites-le en vous AMUSANT ! Prenez les actions proposées comme des jeux, des défis à relever et vous aurez déjà fait 50% du chemin ! La preuve ? ... Quand vous vous amusez, votre émotion, elle est comment ? ... 😊

### 2. Expérimentez !

Expérimentez ! Essayez l'action et constatez le résultat (vous pourrez toujours revenir à votre ancienne méthode si vous n'êtes pas satisfait du résultat).

### 3. Rappelez-vous !

Si vous bloquez sur une étape, rappelez-vous :

- que c'est votre Ouvrier Super Qualifié qui bloque...
- et qu'il est subjectif, qu'il s'appuie sur une donnée (peut-être) erronée

Voilà une belle occasion de vérifier la donnée en question !

#### 4. Observez-vous !

Ce livre a été conçu comme une grille de lecture du quotidien.

Dans chaque situation où vous sentez :

- que votre motivation vous échappe
- que vous réenclenchez la spirale négative

Vous pouvez :

- vous remémorer les 7 étapes de la méthode
- et identifier l'étape où vous bloquez (l'action qui vous bloque)

Vous pouvez alors, sincèrement, vous poser les 3 questions suivantes :

- Qu'est ce qui m'en empêche ?
- De quoi j'ai peur ?
- Qu'est-ce que ça signifie pour moi ?

Vous aurez probablement une réponse à l'une des 3 questions. N'ayez pas peur de la réponse, elle vous appartient. Cette réponse, c'est probablement :

- la donnée qui a besoin d'être revisitée,
- celle qui fausse vos relations avec votre entourage,
- celle qui vous empêche d'être motivé à 100%.

Le simple fait de l'avoir identifié va déjà changer votre vision.

#### 5. Relisez ce livre régulièrement.

Parce que la vie change autour de nous, parce que nous évoluons, parce que notre « Ouvrier » ne sera jamais un super héros, chaque lecture sera différente.

Relisez ce livre, prenez des notes, et en route pour la motivation !

**C'est à vous de jouer...**

## SOURIEZ

Imaginez...

*Repassez-vous le film de votre dernière journée de travail. Depuis que vous avez quitté votre domicile, jusqu'à votre retour. Revoyez chaque personne que vous avez croisée et avec qui vous avez échangé, même un simple bonjour.*

*Imaginez ... qu'à la place de chaque visage, il y a ... un miroir ! Et qu'à chaque rencontre ou échange, vous vous regardez simplement dans le miroir...*

Que voyez-vous ?  
 Quelqu'un qui vous sourit ?  
 Qui vous donne la pêche ?



**Et demain, qu'avez-vous envie de voir dans ce miroir ?**

### AGISSEZ

SOU-RI-EZ ! 😊

### OBTENEZ

Sourire est une action bien concrète, ne vous y trompez pas !

[\(Découvrez les bienfaits du rire en vidéo\)](#). Pour sourire, il faut desserrer la mâchoire, actionner les zygomatiques, et cette simple action a 2 effets immédiats :

- **sur les autres** (nous savons très bien interpréter l'absence d'un sourire chez notre interlocuteur)
- **sur nous-même** (essayez d'entretenir des pensées négatives tout en arborant un large sourire. Vous ne pourrez tout simplement pas faire les deux en même temps ! C'est l'un ... ou l'autre !)

Alors, puisqu'il est difficile de commander sa pensée..., commandez votre sourire !

### OUI, MAIS...

... dans mon métier, je ne peux pas sourire...  
... il y a des moments où un sourire serait malvenu.

Bien sûr, tout comportement généralisé pourra être malvenu à un moment ou à un autre. **Trouvez juste ... les bons moments !**

*Un employé des pompes funèbres sait bien à quel moment il doit rester ... de marbre (pardon, je n'ai pas pu résister). Cela ne l'empêche pas de se ménager de nombreux moments où il peut sourire ou rire avec ses collègues.*

## Rendez-vous CONTE !

### Le sage et le chien

*« Je sentais la nécessité d'entreprendre un cheminement personnel, raconte un sage, mais, comment m'y prendre ? C'est un chien qui m'a mis sur le chemin. Je le vois un jour figé devant une flaque d'eau, qui reflète son image. En m'approchant de lui, je comprends mieux la situation : il croit voir un autre chien en face de lui, qui le menace, il reste en arrêt. Finalement, il ose affronter sa peur. Il se jette alors sur la flaque d'eau... L'ennemi qu'il y voyait disparaît instantanément.*

*Me croirez-vous, maintenant, si je vous dis que c'est un chien qui m'a mis sur la voie ? »*



## **O**SEZ COMPLIMENTER SINCEREMENT

C'est tellement simple qu'on l'oublie. Je m'en suis rendu compte en discutant avec une amie. Elle se plaignait de son boulot, de son patron qui était incapable de lui faire un retour sur son travail. Elle ne savait jamais si il était content de son boulot ou pas (même si elle supposait que oui).

Je l'ai écoutée, puis lui ai posé cette simple question :  
« Et toi, il remonte à quand, le dernier compliment que tu as fait ? »

Son regard surpris et le silence qui a suivi ont été très éloquents...

### **Et moi ? A quand remonte mon dernier compliment ?**

Pour ne plus me poser cette question, j'ai adopté une petite règle de vie très simple : je fais au minimum 3 compliments sincères par JOUR ! Et croyez moi, les changements m'ont tellement plu que je ne peux plus m'en passer !

#### **AGISSEZ**

Faites 3 compliments sincères par jour.

**OSEZ, LANCEZ-VOUS !** Commencez par des compliments simples (jolie ta cravate, très pro ton exposé, bravo), ça deviendra automatique avec le temps.

#### **OBTENEZ**

C'est une façon détournée de se concentrer sur le positif.  
Vous orientez votre mental sur le positif... et il va vous le rendre.



## OUI, MAIS...

... que va-t-il (elle) penser ? comment va-t-elle le prendre ? et si ... ?

Bravo, vous venez d'identifier vos freins....

Soyez certains que si vous êtes sincère, cela s'entendra.

La réponse (la vraie, pas celle que s'imagine votre mental), vous la connaîtrez ...  
en AGISSANT !

[\(Cliquez-ici pour découvrir ce qui vous empêche d'être positif au quotidien\)](#)

## Rendez-vous CONTE !

Un homme qui venait d'arriver dans un village se rendit chez le maître soufi, le vieux sage de la région.

*«Je dois décider s'il convient que je m'installe ici ou non. Je me demande quel est le style du quartier. Pouvez-vous me parler des gens qui vivent ici?»*, demanda le visiteur.

*«Dites-moi, comment étaient les gens là où vous habitiez?»*, s'enquit à son tour le maître soufi.

Le visiteur répondit: *«Oh, c'étaient des bandits de grand chemin, des escrocs et des menteurs.»*

*«Vous savez, les gens qui vivent ici sont exactement du même style.»*, dit le vieux maître.

Le visiteur quitta les lieux et ne revint jamais.

Un peu plus tard, un autre homme arriva dans le village. Il alla voir le maître soufi et lui dit :

*«J'ai le projet de venir m'installer ici. Pouvez-vous me dire comment sont les habitants de ce village?»*

Le maître soufi lui demanda: *«Dites-moi, comment étaient les gens là où vous habitiez?»*

*«Oh, dit le visiteur, c'étaient les meilleures personnes au monde, les gens les plus aimables, les plus doux, les plus compatissants et les plus affectueux. Ils me manqueront terriblement.»*

*«C'est exactement le même genre de personnes que vous trouverez ici.»*, dit le maître soufi.

## UTILISEZ LES RETOURS POSITIFS

Imaginez...

*Vous arrivez au bureau et un collègue vous complimente sur votre tenue ou votre nouvelle coupe de cheveux,...*

### Comment réagissez-vous ? (cochez la case)

- (1) « Merci. »
- (2) « Oh penses-tu, c'est 3 fois rien »
- (3) (ton agressif) « Oh, ça va ! Arrête de te moquer de moi ! »

### Si vous avez coché...

- (1) Vous avez accepté le compliment (il vient alimenter votre spirale de motivation)
- (2) Vous avez refusé le compliment, aucun bénéfice pour vous !
- (3) Non seulement vous le refusez, mais vous le transformez en critique (bel effort pour alimenter votre spirale de démotivation)

### Que décidez-vous de faire avec les prochains compliments ?

#### AGISSEZ

#### UTILISEZ les RETOURS POSITIFS ! TOUS !

Pour cela, acceptez les compliments, sincèrement, avec le cœur. Et n'hésitez pas à vous auto-complimenter !

Ensuite, alimentez votre base de données « réconfort ». Une base de données qui vous permettra à souhait d'injecter du positif dans votre spirale de motivation.

Trouvez vos astuces pour vous « regonfler » régulièrement. Soyez créatif, vous pouvez avoir un carnet dédié à ça, enregistrer un compliment qu'on vous fait pour le réécouter à souhait, dessiner...

#### Et UTILISEZ cette base de données pour consolider votre regard POSITIF !

**OBTENEZ**

Tranquillement, mais sûrement, vous êtes en train d'inverser la tendance, voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide ! Encore une fois, il ne s'agit que de votre perception, votre vision (les faits, c'est 25cl d'eau dans un contenant de 50cl).

Vous allez relativiser la vision de votre « Ouvrier Super Qualifié ». Si vous croyez depuis des années que « vous n'êtes pas capable de... », et que 3 personnes vous ont dit le contraire, il est peut-être temps de modifier votre croyance !

**OUI, MAIS...**

... j'ai peur d'attraper la grosse tête !

Utiliser les retours vous permet de relativiser le discours interne de votre mental, de vous connecter à la réalité (enfin, celle de l'autre...).

Souvenez-vous...



**Vous n'êtes pas un super héros !**

**Vous n'attraperez pas ... la grosse tête !**

**Rendez-vous CONTE !**

Au paradis terrestre, le jour où les fleurs furent créées, l'esprit malin se rapprocha de la plus pure des roses nouvelles au moment où elle offrait à la caresse du soleil la rouge virginité de ses lèvres.

- *Tu es belle...*

- *Je le sais, dit la rose.*

- *Belle et heureuse, poursuit le diable, tu as pour toi la grâce, la couleur, le parfum, mais...*

- *Mais ?*

- *Tu n'es pas utile. Ne vois-tu pas ces arbres pleins de fruits ? Eux, non seulement ont un feuillage épais, mais ils donnent à manger à une multitude d'êtres vivants qui s'arrêtent sous leur branches. Rose, être belle est bien peu de choses...*

Alors, la rose désira être utile, tant et si bien que sa robe de pourpre en palût. Le bon dieu vint à passer après l'aube suivante.

- *Père, dit cette princesse florale, toute tremblante en sa beauté parfumée, voudriez vous me rendre utile ?*

- *Ainsi soit-il, répondit le seigneur.*

C'est ainsi que le monde vit apparaître le premier chou-fleur.

## RECHERCHEZ CHEZ L'AUTRE SES QUALITES

Imaginez...

*Vous venez juste d'apprendre que vous allez devoir bosser 3 semaines en collaboration étroite avec **LE** collègue que vous n'aimez pas, celui qui fait tout différemment de vous (avec les résultats que vous lui connaissez...).*

### Quelle est votre 1<sup>ère</sup> réaction ? (cochez la case)

- (1) « Quelle galère, je vais en baver 3 semaines ! »
- (2) « Quelle aubaine, ça va m'obliger à sortir de mon train-train ».

Les 2 attitudes sont évidemment possibles, ... et n'entraîneront pas le même résultat (et le choix, c'est bien vous qui le faites).

### Si vous avez coché...

- (1) Vous avez choisi d'en baver ! Vous vous préparez efficacement une jolie période de démotivation au boulot.
- (2) Vous voulez collaborer. Vous savez que vous avez des méthodes différentes, et que vous allez tous deux vous enrichir. Cette attitude vous emmène évidemment vers la spirale positive.

## AGISSEZ

### Recherchez chez l'autre ce qu'il fait mieux que vous !

En clair, au lieu de chercher des poux dans la tête de votre interlocuteur, vous allez vous concentrer sur :

- ce que vous pouvez sincèrement lui reconnaître comme qualités
- ce que lui réussit **et vous pas encore**

## OBTENEZ

Tant que je me vois « parfait » et les autres « nuls », je m'interdis de progresser (quelqu'un de parfait n'étant pas perfectible).

Autrement dit, tant que je ne reconnais pas à mon interlocuteur sa qualité, c'est à moi-même que je la refuse ! ([Savez-vous rire de vous-même ? démo en vidéo](#))

Par contre, dès que je reconnais à l'autre des qualités, je rentre dans un processus d'apprentissage et de progrès.

**OUI, MAIS...**

... je peux trouver des qualités chez beaucoup de gens, mais pas chez ce type (ce monstre, cette brute, ...)

**Lui reconnaître une qualité n'équivaut pas à être d'accord avec ses actes.** Il est important de faire la différence !

Je peux, par exemple :

- reconnaître un vrai talent d'orateur à un personnage public célèbre,
- ET être en profond désaccord avec ce qu'il dit ou fait !

**Rendez-vous CONTE !**

Il y avait dans une menuiserie une étrange assemblée. C'était une réunion d'outils qui essayaient d'accorder leurs différences.

Le marteau exerça la présidence, mais l'assemblée lui demanda d'abandonner car il faisait trop de bruit et passait son temps à frapper.

Le marteau accepta son blâme, mais il demanda que le tournevis soit aussi expulsé. Il dit qu'il était nécessaire de lui donner beaucoup de tours avant qu'il ne serve à quelque chose.

Le tournevis accepta, mais à son tour il demanda l'expulsion du papier de verre. Il dit qu'il était rugueux d'aspect et qu'il avait toujours des frottements avec les autres.

Le papier de verre consentit à condition que le mètre soit à son tour expulsé, car il passait toujours son temps à mesurer les autres d'après sa mesure comme s'il était le seul à être parfait.

Le menuisier entra. Il mit son tablier et commença son travail. Il utilisa le marteau, le papier de verre, le mètre et le tournevis. Finalement le bois initial rugueux devint un magnifique meuble.

Quand le menuisier sortit, l'assemblée renouvela la délibération.

La scie à main prit la parole en disant :

« Messieurs, Mesdames, il a été démontré que nous avons tous des défauts, mais le menuisier travaille avec nos qualités. C'est ce qui nous rend précieux. Ne pensons pas à ce que nous avons de mauvais et concentrons-nous sur l'utilité de nos qualités ! »

L'assemblée trouva alors que le marteau était fort, que le tournevis unissait avec force, que le papier de verre était spécial pour chasser la rugosité et elle observa que le mètre était précis et exigeant.

Ils se sentirent alors une équipe capable de produire des choses avec qualité.

## INSPIREZ-VOUS

Imaginez...

*Vous pouvez emprunter des « talents » aux personnes autour de vous. Vous voulez quoi ? Le charisme de Barack Obama, la détermination de Ellen Mac Arthur, la sérénité du Daïlai Lama ? ...*

### Et pourquoi pas ?

Rien que de penser que c'est possible, vous vous rapprochez de votre objectif.  
*Personnellement, si je n'emprunte pas un peu de sérénité au Daïlai Lama quand je suis en voiture, je suis incapable de m'arrêter quand le feu passe à l'orange !*

Nul besoin de chercher aussi loin, il y a probablement autour de vous (collègue, ami) une personne qui a une qualité qui vous fait envie.

Vous vous dites « mais, comment fait-elle, quel est son secret ? ».

Voilà des bonnes questions ! **Cherchez comment** s'y prend la personne qui réussit... **et vous trouverez !**

### AGISSEZ INSPIREZ-VOUS.

Observez votre « donneur », et regardez en quoi vos attitudes diffèrent.

Cela peut être quelque chose qu'il fait, et vous pas... ou l'inverse !

Vous en apprendrez beaucoup ... sur vous.

Exercez-vous à repérer la différence ... qui fait la différence. Adoptez cette attitude si elle vous convient, adaptez-la si vous voulez, et agissez !

**OBTENEZ**

En agissant ainsi, votre attention est centrée sur des actions qui dépendent de vous. Vous prenez vos responsabilités, vous êtes MOTEUR !

**OUI, MAIS...**

...je veux rester moi-même.

Et si l'enjeu était plutôt de le devenir, enfin ?

**Rendez-vous CONTE !**

A l'école du caméléon



Si j'ai un conseil à vous donner, je vous dirai : Ouvrez votre cœur ! Et surtout : Allez à l'école du caméléon ! C'est un très grand professeur. Si vous l'observez, vous verrez... Qu'est-ce que le caméléon ?

D'abord quand il prend une direction, il ne détourne jamais sa tête. Donc, ayez un objectif précis dans votre vie, et que rien ne vous détourne de cet objectif.

Et que fait le caméléon ? Il ne tourne pas la tête, mais c'est son œil qu'il tourne. Le jour où vous verrez un caméléon regarder vous verrez : c'est son œil qu'il tourne. Il regarde en haut, il regarde en bas. Cela veut dire : Informez-vous ! Ne croyez pas que vous êtes le seul existant de la terre, il y a toute l'ambiance autour de vous !

Quand il arrive dans un endroit, le caméléon prend la couleur du lieu. Ce n'est pas de l'hypocrisie ; c'est d'abord la tolérance, et puis le savoir-vivre. Se heurter les uns les autres n'arrange rien. Jamais on n'a construit dans la bagarre. La bagarre détruit. Donc la mutuelle compréhension est un grand devoir. Il faudrait toujours chercher à comprendre notre prochain. Si nous existons, il faut admettre que, lui aussi, il existe. (...)

Amadou Hampâté Bâ



## REAJUSTEZ SI BESOIN

Imaginez...

*Vous avez 12 ou 13 mois, et vous vous redressez pour faire vos 1<sup>ers</sup> pas... Evidemment, comme c'est votre 1<sup>ère</sup> tentative, vous trébuchez et retombez sur le sol. Vous vous enhardissez, vous recommencez, 2, 3, 4, 5 fois. Puis soudain, ... vous abandonnez ! Vous jugez qu'il est inutile d'essayer davantage, et décidez de passer le restant de votre vie à vous déplacer à 4 pattes...*

Comment serait votre vie aujourd'hui si vous aviez abandonné à l'époque ? Heureusement, après chaque essai infructueux, vous vous êtes accroché, vous avez recommencé jusqu'à maîtriser parfaitement la marche. Aujourd'hui, vous marchez comme vous respirez, sans vous en rendre compte.



Les échecs, les erreurs, font partie de tout processus d'apprentissage au même titre que les succès.

**Chaque échec vous rapproche du but !**

### AGISSEZ

#### REAJUSTEZ.

Constatez les résultats obtenus, de façon objective (en vous fondant sur des faits concrets, indiscutables, pas des impressions), réajustez si besoin, et continuez à expérimenter !

Cela s'appelle ... vivre.

### OBTENEZ

En valorisant des retours d'expérience, quels qu'ils soient, vous choisissez simplement ... d'alimenter la spirale positive, celle de la motivation.

[\(Vous avez du mal à relativiser un échec ? Cliquez-ici\)](#)

## OUI, MAIS...

... quel intérêt de faire des changements si c'est pour connaître l'échec ?

Et quel intérêt de continuer comme avant, si ça vous mène aussi à l'échec ?

En opérant des changements, **vous prenez le risque ... de réussir !**

Etes-vous prêt à prendre ce risque ?

## Rendez-vous CONTE !

L'annonce

Nasrudin se dresse de toute sa hauteur et se met à haranguer les gens sur la place du marché :

*« Hé ! Vous autres ! Voulez-vous la connaissance sans la souffrance, le vrai sans le faux, la réalisation sans l'effort, le progrès sans le sacrifice ? »*

En un rien de temps, il y a foule autour de lui. Et tous de crier : *« Oui, oui !*

*- Parfait ! dit Nasrudin. Je voulais simplement me rendre compte. Si jamais je découvre chose pareille, je ne manquerai pas de vous le faire savoir, et je vous dirai tout. »*

\*\*\*\*\*

Sinon...

Nasrudin traverse le village en criant : *« J'ai perdu ma sacoche ! J'ai perdu ma sacoche ! »* Et d'une voix tonitruante : *« ... Retrouvez-la, sinon... »*

Affolés, les gens se mettent à courir en tous sens à la recherche de la sacoche égarée.

Quelqu'un finit par mettre la main dessus.

*« Qu'aurais-tu fait, Mulla, si nous ne l'avions pas retrouvée ?*

*- Je m'en serais fabriqué une autre avec de la toile forte que j'ai dans mon atelier. »*

## E LARGISSEZ VOTRE VISION

Imaginez...

*3 ouvriers passent devant vous, casque de chantier sur la tête, et brouette à la main. A chacun, vous demandez ce qu'il est en train de faire. Et vous obtenez les 3 réponses ci-dessous...*

- (1) « Bah, je pousse une brouette ! »
- (2) « Vous le voyez bien, je porte des pierres ! ».
- (3) « Je participe à la construction d'une cathédrale ! ».

Chaque personne vous a donné une réponse, SA réponse.

**Et moi ? Quelle est MA réponse à cette question ?**

Quand je vais au travail tous les jours,

- je pousse une brouette ?
- ou je construis une cathédrale ?



La tâche est la même, mais l'une semble bien plus motivante que l'autre, non ?

**AGISSEZ**

Elargissez votre vision, regardez plus loin, reconnectez-vous à vos buts.

Pour cela, posez-vous cette simple question :

« **En quoi c'est important pour moi de ... ?** ».

**OBTENEZ**

Reconnectez-vous à vos objectifs, votre but, et vous retrouverez instantanément de l'énergie et de la motivation ! ([Comment définir un objectif personnel](#))

**Rendez-vous CONTE !**

Il était une fois un aigle qui avait été élevé dans un poulailler. Il avait grandi avec la tranquille certitude qu'il était une poule. Il faisait un bien étrange poulet, en vérité. Il avait le bec bien trop grand, ses yeux jetaient des regards si différents de celui des autres poulets, et sa taille dénotait fortement. Pour sûr, il lui semblait parfois souffrir de quelque étrange infirmité.

Notre volatile n'aspirait qu'à une seule chose : être un poulet ordinaire, être comme les autres. Il essayait de se déplacer en dandinant à la façon des poulets, il avançait courbé pour ne pas dépasser les autres. Mais en vain : il était différent, nul ne pouvait s'y tromper.

Cet aigle aurait pu continuer longtemps sa vie de poulet, si un alpiniste n'était pas passé par là. Celui-ci s'empara de l'aigle, le fourra dans son sac, et continua son escalade jusqu'au sommet de la montagne, là où vivent les aigles, là où volent les aigles...

Enfin, parvenu au sommet, il ouvrit le sac et le secoua au vent, remettant l'aigle en liberté. Pauvre aigle... Il se retrouvait en plein air, ne sachant que faire. Le doute et la peur lui serraient le cœur. Il était paralysé, les ailes repliées. Il tombait comme une pierre.

C'est alors qu'une impulsion venue du plus profond de lui-même lui fit ouvrir les yeux. Il voyait... Oui, il voyait l'horizon qui s'étendait jusqu'à l'infini... Il survolait la coupole azurée du monde.

Il avait le regard de l'aigle, il avait le cri de l'aigle, il avait les plumes de l'aigle, il avait le cœur de l'aigle... Il était un aigle.

## Gardez le S. 😊 .U.R.I.R.E. !

1. **S**ouriez
2. **O**sez complimenter sincèrement
3. **U**tilisez les retours positifs
4. **R**echerchez chez l'autre ses qualités
5. **I**nspirez-vous
6. **R**éajustez si besoin
7. **E**largissez votre vision

## Le mot de la fin...

Félicitations. Maintenant **vous savez** :

- que vous avez un « **Ouvrier** » qui bosse pour vous **à plein temps**,
- que cet ouvrier est à la fois **hyper qualifié** et **subjectif** (que vous devez en tenir compte),
- qu'à chaque fois que vous appliquerez une étape de la méthode SOURIRE©, vous enclencherez **votre spirale de la motivation**

En gardant à l'esprit **les 7 étapes** présentées dans ce livre, vous avez les consignes de base pour (re)trouver **votre motivation** et **sourire à la vie**.

Pour mettre toujours plus de motivation dans votre vie,

- venez lire les [derniers articles](#),
- et allez choisir votre [citation motivante](#) parmi une vaste sélection.

J'ai pris beaucoup de plaisir à écrire ce livre, et maintenant à le partager avec vous. Sans nul doute, c'est un élément concret qui vient alimenter ma « spirale de motivation » ainsi que la vôtre.

Faites-moi un retour, dites-moi ce que ce livre a changé pour vous. Ecrivez-moi à l'adresse [Samuel@motivation-au-travail.com](mailto:Samuel@motivation-au-travail.com), intitulez votre message « J'ai le SOURIRE ! » et partagez avec moi vos succès. Précisez bien votre prénom, profession et ville.

Je vous dis à très vite !

### Et maintenant, **ACTION** !

Nous sommes sur terre pour un laps de temps plutôt court (on est d'ailleurs très mal informé sur la date de FIN)...

Raison de plus pour AGIR, **dès maintenant** !

**« Le monde est tel que nous le bâtissons,...il est tel que je l'ai bâti ! »**

*Extrait du film « Mission »*

## LIVRES INSPIRANTS

Gérard SZYMANSKI, La métaphore, voie royale de la communication. InterEditions, 2011

Gérard SZYMANSKI, Développez charisme et cohérence personnelle. InterEditions, 2008

Dale CARNEGIE, Comment se faire des amis, Hachette, 1990

Laurent GOUNELLE, Dieu voyage toujours incognito. Editions Anne Carrière, Paris 2010.

Joe VITALE, Zéro limite. Les éditions Le dauphin blanc, 2008

David J SCHWARTZ, La magie de voir grand. Les éditions Un monde différent,

Rhonda BYRNE, Le secret. Les éditions Un monde différent, octobre 2008

Amadou HAMPATHE BA, Sur les traces d'Amkoullel l'enfant peul. Acte Sud, 1998

Giorgio NARDONE, Chevaucher son tigre, L'art du stratagème ou comment résoudre des problèmes compliqués avec des solutions simples, Editions du seuil, avril 2008

Idries SHAH, Les plaisanteries de l'incroyable Mullah Nasrudin. Editions Le courrier du livre, 2005

## Filmographie

## FILMS INSPIRANTS

Mon oncle d'Amérique, Alain Resnais, 1980. (Henri Laborit, Gérard Depardieu, Nicole Garcia, Catherine Frot, Pierre Arditi)

Le cercle des poètes disparus, Peter Weir, 1989. (Robin William, Ethan Hawke, Robert Sean Leonard)

Mission, Roland Joffé, 1986. (Robert De Niro, Jeremy Irons, Ray McAnally, Aidan Quinn)

## Ce livre vous a plu ?

Aidez-moi à le faire connaître, faites en promotion

**et recevez 4,9€ sur chaque vente !**

### Comment faire ?

Vous avez un blog et vous voulez communiquer auprès de votre liste ?

Vous connaissez quelques personnes susceptibles d'être intéressées par ce livre ?

Tout ce que vous avez à faire est d'aller sur [cette page](#) afin de générer votre lien d'affilié puis de l'utiliser pour envoyer des visiteurs sur le site de vente

A chaque vente faite via votre lien d'affiliation, vous gagnerez 4,9€, envoyés **immédiatement** et **directement** sur votre compte PayPal\* (soit une commission de 70%). Notez que votre adresse email n'apparaîtra pas à l'écran après clic sur votre lien d'affiliation.

\* Vous devez avoir un compte PayPal premier ou Business. Si vous avez un compte Personnel, vous pouvez le surclasser pour avoir un compte premier. C'est gratuit, c'est facile, rapide et cela ne vous engage à rien

### A LIRE – Très important

(voir les **avertissement anti-SPAM** page suivante)



**ATTENTION :**

**avertissement anti-SPAM**

Je vends ce livre pour :

- permettre à qui le souhaite de booster sa motivation au travail
- faire connaître la méthode SOURIRE©
- bâtir une liste d'adresses email

**Envoyez des emails de promotion auprès de vos abonnés, mais ne faites pas de diffusion sauvage et anarchique.**

Je me réserve le droit d'exclure du programme d'affiliation toute personne qui ne respectera pas cette règle.

**© Copyright n° 00050571-1  
Samuel Moreaux, motivation-au-travail  
Tous Droits Réservés.**

Ce livre électronique a été créé par Samuel Moreaux, et reste sa propriété exclusive. Il décrit la méthode SOURIRE®, déposée à l'INPI, et composée de 7 étapes.

L'auteur a pris toutes les mesures disponibles pour vérifier la précision et l'exactitude de ces informations. Il ne pourra pas être tenu pour responsable de l'utilisation ni de l'usage de ces informations.

Ce produit est pour une utilisation personnelle seulement. Vous pouvez en faire la promotion par affiliation, mais pas le revendre sur votre site.

