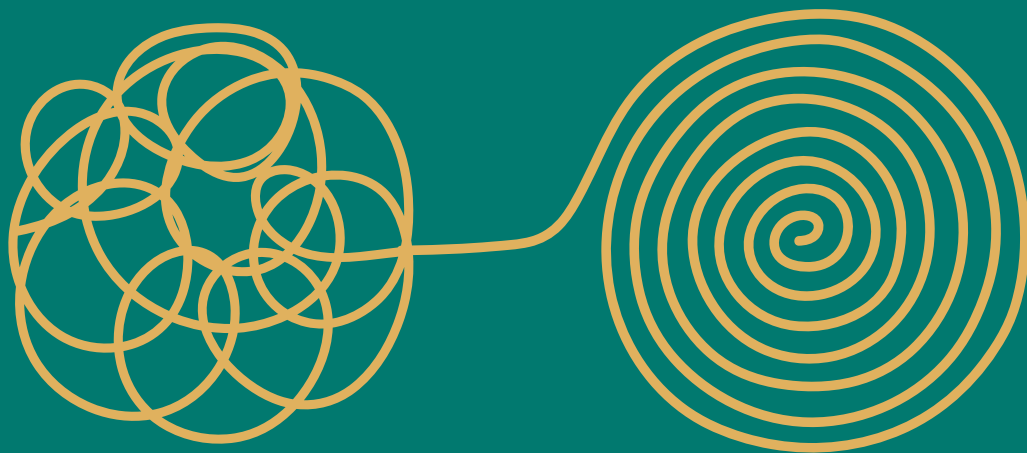


LA METHODE C.S.M

Comment trouver une idée de reconversion (même sans passion) et dire adieu au job qui vous vide de votre énergie.



INTRODUCTION

Si vous lisez ces lignes, c'est probablement parce que quelque chose ne va plus dans votre vie professionnelle. Peut-être ressentez-vous une fatigue constante, une irritabilité qui déborde sur votre quotidien, ou encore cette impression d'être à bout de souffle. Ces symptômes vous affectent bien au-delà du bureau : chaque petite contrariété devient une montagne, et vous vous demandez combien de temps vous pourrez encore tenir. Vous rêvez probablement d'autre chose. Une vie qui a du sens, une existence dans laquelle vous vous sentez à votre place. Mais peut-être ignorez-vous par où commencer, ou même ce que vous souhaitez vraiment. Si c'est le cas, rassurez-vous : vous êtes loin d'être seul.

La première étape, avant toute chose, est de redéfinir ce que signifie pour vous le bonheur. Contrairement à une idée reçue, le bonheur n'est pas une euphorie constante. Cette quête irréaliste mène souvent à l'insatisfaction et au désespoir. Le bonheur, c'est simplement être, sur le long terme, plus heureux que malheureux. Ce n'est pas un état permanent, mais une direction, une boussole. L'un des plus grands obstacles au bonheur est l'écart entre les attentes irréalistes et la réalité. C'est cet écart que nous allons apprendre à réduire, pour que votre vie soit alignée avec vos valeurs et vos aspirations profondes.

Souvent, ce qui maintient les gens dans des situations professionnelles toxiques, ce n'est pas le confort financier, mais l'incertitude. Vous savez que vous voulez quitter votre emploi, mais sans une vision claire de ce que vous souhaitez, l'inconnu peut sembler plus terrifiant encore que l'insatisfaction actuelle. C'est ici qu'intervient la méthode CSM : Clarté, Stratégie, Mindset. Cette méthode a aidé plus de 150 personnes, moi y compris, à transformer leur vie. Elle repose sur un principe simple, mais puissant : vous accompagner pour identifier ce que vous voulez, concevoir un plan pour y parvenir et adopter l'état d'esprit nécessaire pour réussir.

Mon propre parcours est un bon exemple. Avant de créer l'École de la Voie, j'ai passé cinq ans à étudier la philosophie, notamment la philosophie de l'esprit, avec une question en tête : pourquoi les gens font-ils ce qu'ils font ? Et, surtout, pourquoi ne font-ils pas ce qui les rend heureux ? À cette époque, j'enseignais la philosophie au lycée. J'aimais transmettre, mais le cadre de l'éducation nationale m'étouffait. Il m'a fallu du temps pour réaliser que ce n'était pas l'enseignement qui posait problème, mais le système dans lequel je travaillais.

C'est ainsi que j'ai décidé de créer ma propre méthode, basée sur mes recherches et mon expérience, pour aider d'autres personnes à trouver leur chemin.

Chacun a une définition unique de ce qu'est une vie idéale. Pour certains, c'est la liberté financière ; pour d'autres, c'est le temps passé avec leurs proches ou la possibilité de se consacrer à des passions personnelles. Mon travail n'est pas de vous imposer une vision, mais de vous guider pour que vous trouviez la vôtre et que vous mettiez en place une activité professionnelle au service de cette vie. Trop souvent, les gens sacrifient leur vie personnelle à leur travail, construisent des choix de vie autour de leur emploi et s'installent dans des compromis qui les éloignent de ce qu'ils désirent vraiment. Cette méthode a pour objectif de renverser cette dynamique.

Grâce à la méthode CSM, vous apprendrez à clarifier vos envies, à définir une stratégie réaliste et à développer un mindset qui vous permettra de transformer vos idées en réalité. Par exemple, j'ai accompagné des profils très variés : Maureen, une ancienne chargée de marketing, a créé son entreprise de conseil en excellence client ; Sylvette, professeure de mathématiques, aide désormais les candidats à réussir leurs concours d'enseignement ; Ricardo, un ingénieur dans une situation confortable, mais insatisfaisante, est devenu photothérapeute, redonnant confiance à ses clients à travers la photographie. Tous ces parcours montrent qu'une reconversion réussie est possible, même sans idée précise au départ.

Une chose que j'ai remarquée en accompagnant des dizaines de personnes, c'est que 90 % d'entre elles finissent par choisir l'entrepreneuriat sur Internet. Ce modèle présente de nombreux avantages : une liberté géographique, un emploi du temps flexible et des revenus décorrélés du temps de travail. Si cette perspective vous intrigue, la méthode CSM vous permettra de sécuriser votre transition et de bâtir un projet entrepreneurial solide. Vous apprendrez non seulement à identifier une activité qui vous correspond, mais aussi à générer des revenus stables en travaillant entre 20 et 25 heures par semaine.

Pour ma part, j'ai appliqué cette méthode à ma propre vie et je n'en ai jamais été aussi satisfait. Aujourd'hui, je travaille de là où je veux, à mon rythme, et je consacre mon énergie à des projets qui me passionnent. Chaque histoire que j'accompagne me rappelle pourquoi j'ai choisi ce chemin. Aider des personnes à passer d'un quotidien sans saveur à une vie pleine de sens est une mission profondément gratifiante.

Rejoindre ce programme, c'est choisir de reprendre le contrôle. C'est apprendre à bâtir une vie alignée avec vos aspirations, où votre travail devient un levier pour votre épanouissement, et non une cage dorée.

La transition peut être intimidante, mais elle est également profondément libératrice. Ce qui vous attend, c'est une opportunité de définir votre propre chemin, d'oser rêver à nouveau et de construire une vie qui vous ressemble. Passons maintenant à la première étape : le C de Clarté.

MODULE 1

Le C de Clarté



MODULE 1

LE C DE CLARTE

On commence cette première partie avec le C de clarté. La plupart des gens, essentiellement des salariés, vivent une vie "par défaut". Ce n'est pas pour stigmatiser, mais c'est ce que je remarque au fur et à mesure que je fais mon métier : beaucoup ne savent pas pourquoi ils font ce qu'ils font.

C'était mon cas quand j'étais professeur. Peut-être est-ce aussi votre cas. Vous avez suivi le chemin classique : le lycée, les études, trouvé un boulot "qui recrute". Vous êtes marié, vous avez des enfants, vous avez acheté une maison, etc. Tout cela représente le projet que la société a pour vous. Mais est-ce vraiment votre projet ? Ce parcours "par défaut" correspond souvent à ce que la société attend de nous, sans que nous ayons jamais questionné si cela nous correspondait.

Êtres d'argile et quête de réalisation

Il n'y a aucun jugement si vous vous reconnaissez ici : nous sommes des êtres d'argile façonnés par les attentes sociales, à la manière dont une entité extérieure décide ce que nous devons devenir. Pourtant, au fond de vous, il y a un individu qui veut autre chose et qui cherche à se réaliser. Et c'est justement cela l'essence de la vie humaine : se réaliser.

Spinoza parle de ce concept à travers le *conatus*, qui décrit la persévérance dans son être. C'est la même force vitale qui pousse un arbre à grandir ou une fleur à percer le bitume pour éclore. Cette aspiration est universelle : tout être, autant qu'il est en lui-même, cherche à persévérer dans son existence.

Une introspection existentielle

Pour gagner en clarté, je vous invite à prendre un moment pour vous poser les bonnes questions. Pas cinq minutes dans le métro ou entre deux rendez-vous, mais une véritable heure d'introspection. Cela peut s'apparenter à une forme de méditation existentielle. Voici les questions clés :

1. **Quel type de vie ai-je envie de vivre chaque jour ?**

Imaginez la vie que vous aimeriez revivre encore et encore, comme dans l'idée de l'Éternel Retour du Même de Nietzsche ou dans le film *Un jour sans fin*.

Quelle serait cette vie que vous pourriez vivre avec le sourire, jour après jour ? Visualisez-la : vos matinées, vos activités, votre cadre de vie. Laissez-vous rêver.

2. **Si j'étais sûr de ne pas échouer, que ferais-je ?**

Cette question permet souvent de révéler vos aspirations profondes. Monter une entreprise ? Voyager autour du monde ? Exprimer vos sentiments à quelqu'un ? Sans la peur de l'échec, que feriez-vous vraiment ?

3. **De quoi ai-je besoin pour me sentir en sécurité ?**

Cela peut être une stabilité financière, des relations solides ou un équilibre émotionnel. Identifiez vos besoins fondamentaux : un revenu fixe, un soutien émotionnel ou des compétences pour gérer des conversations délicates avec vos proches. Ce sont des éléments que l'on explore notamment dans le programme *Emoveré*.

4. **Qu'est-ce qui donne du sens à mes actions ?**

Vos valeurs intrinsèques jouent un rôle essentiel dans votre épanouissement. Ce qui fait sens pour vous peut transformer une tâche banale en un acte significatif. Par exemple, ramasser les déjections de vos animaux peut sembler banal, mais cela prend un sens profond grâce à l'amour que vous leur portez.

5. **Si tous les métiers étaient payés de la même façon, lequel choisirais-je ?**

Imaginez un monde où tous les métiers sont rémunérés à égalité. Que feriez-vous ? Cette question réveille souvent l'enfant intérieur, l'envie brute de faire quelque chose qui vous passionne.

6. **Qu'est-ce qu'être heureux pour moi ?**

Pour certains, c'est l'argent ; pour d'autres, c'est la famille, la liberté, ou le sens. Quelle est votre définition personnelle du bonheur ?

L'exercice du hérisson : Trouver sa voie

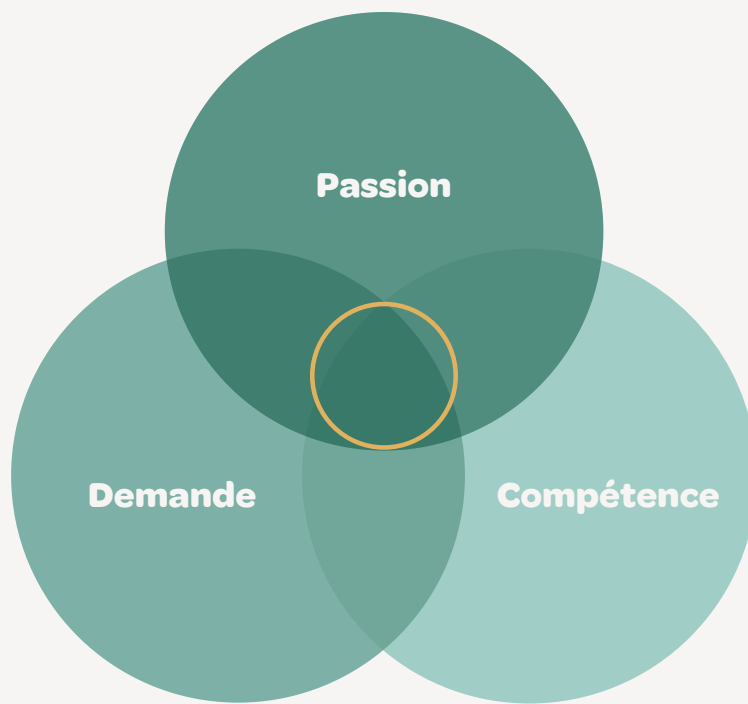
Pour approfondir cette introspection, je vous propose un exercice inspiré de Jim Collins : le hérisson. Pourquoi ce nom ? Peu importe. Cet exercice repose sur trois piliers :

Vos passions : Qu'aimez-vous faire ? Notez tout, même les choses les plus atypiques. Aujourd'hui, presque tout peut être monétisé.

Vos compétences : Que savez-vous faire ? Vous pouvez aimer une activité sans encore savoir la pratiquer.

La demande du marché : Quels besoins le monde exprime-t-il ? Où les gens investissent-ils leur argent ?

Votre voie professionnelle idéale se situe à l'intersection de ces trois cercles. Prenons l'exemple d'un ingénieur devenu aquarelliste. Il aimait la peinture, avait des compétences artistiques, et a appris le marketing pour répondre à une demande de personnes souhaitant apprendre cette technique. C'est cette alliance des trois éléments qui a fait de sa passion un métier.



Le hérisson de Jim Collins

Le courage de se choisir

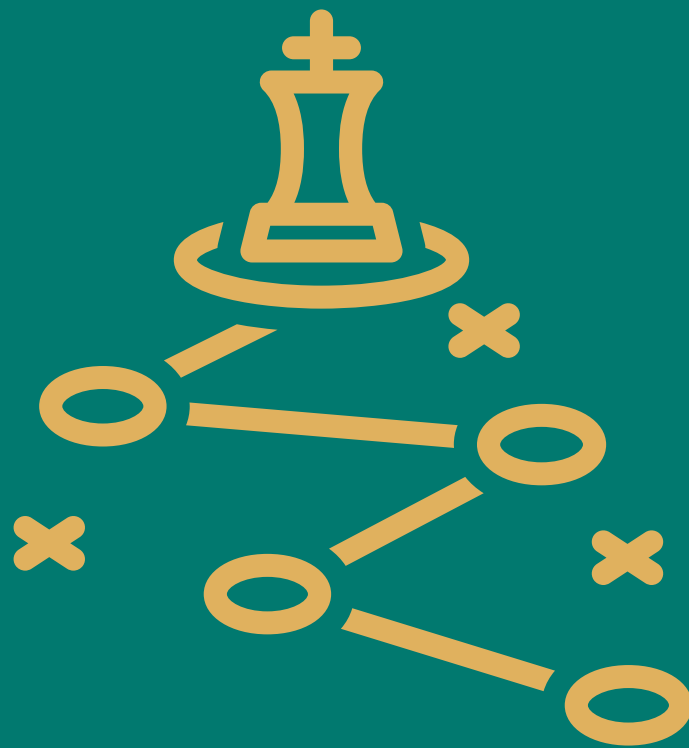
Faire cet exercice demande du courage. Il est plus facile de rester dans une vie par défaut, de ne rien changer, de ne pas se poser de questions. Mais cela ne mène pas à une vie épanouissante. Avoir le courage de vous aimer, de prendre soin de vous et de vous reconverter, c'est un acte d'amour envers vous-même.

En semant ces graines de réflexion, vous amorcez un changement qui mûrira avec le temps. Et même si certains autour de vous ne comprennent pas votre démarche, souvenez-vous : choisir de persévérer dans votre être est une belle preuve de courage et d'amour de soi.

Prenez le temps de rêver, de vous interroger, et de vous projeter. Dans la prochaine partie, nous explorerons comment transformer cette clarté en actions concrètes grâce au S de Stratégie.

MODULE 2

LES DE STRATEGIE



MODULE 2

LES DE STRATEGIE

Dans cette section, nous allons aborder le S de Stratégie de la méthode CSM. Si vous avez bien réalisé l'exercice du Hérisson de Jim Collins, vous avez désormais une idée générale de ce que vous aimeriez faire. C'est-à-dire, l'adéquation entre ce que vous aimez, ce que vous savez faire et ce que le monde demande. L'objectif ici est de détailler comment monétiser cette idée ou, dans certains cas, trouver une entreprise dans laquelle vous pourriez l'exercer. Nous allons explorer chaque étape avec des exemples et des stratégies détaillées pour maximiser vos chances de succès.

Comprendre les obstacles

La plupart des gens stagnent malgré leurs idées, car ils ne savent pas comment en vivre. Beaucoup réalisent des bilans de compétences, qui permettent de clarifier ce qu'ils savent faire, mais ces outils ne sondent pas leurs aspirations profondes. Le résultat est souvent frustrant : des listes de métiers correspondant à leurs compétences, mais pas de réel projet aligné avec leurs rêves. Cela peut créer un sentiment d'insatisfaction, comme si quelque chose manquait, même après avoir identifié ses talents.

Pire encore, ces outils n'explorent pas comment transformer une idée en un projet durable. Ils ne vous expliquent pas comment concrétiser une vision ou surmonter les peurs liées à l'échec ou à l'incertitude. C'est ici que la méthode CSM se distingue : elle met l'accent sur la stratégie pour concrétiser vos aspirations tout en assurant une transition sereine et viable. En d'autres termes, elle vous donne non seulement les outils, mais aussi la feuille de route pour avancer avec confiance.

Pourquoi 90 % des gens veulent entreprendre ?

Dans 90 % des cas, les gens que j'accompagne souhaitent entreprendre, principalement pour gagner en liberté. Ils veulent se lever à l'heure qu'ils choisissent, travailler où ils veulent et générer des revenus même pendant leurs vacances. L'entrepreneuriat sur Internet offre cette flexibilité unique :

- Vous pouvez vivre n'importe où, même dans une région où le coût de la vie est bas, et travailler en ligne.
- Vous décorréléz votre temps de travail de vos revenus, ce qui permet de générer des revenus passifs avec les bonnes stratégies.
- Vous êtes votre propre patron, ce qui vous donne la capacité de décider des projets sur lesquels vous travaillez et avec qui vous collaborez.

Cependant, cette liberté nécessite une structure et une vision claires pour éviter de se disperser ou de s'épuiser. C'est pourquoi une stratégie solide est essentielle pour transformer vos aspirations en un modèle économique viable.

Identifier votre marché, votre niche, votre cible, le problème et la solution

Pour entreprendre, la première étape consiste à se situer sur un marché et à définir une niche. Prenons un exemple : un ingénieur qui décide de devenir artiste aquarelliste. Voici comment structurer votre réflexion :

Le marché : Dans ce cas, il s'agit du marché du loisir. Il inclut toutes les activités artistiques, créatives et récréatives.

La niche : La niche correspond ici à la créativité et l'expression artistique. Ce pourrait être également les bougies, le tricot, le dessin ou la mode. Vous pouvez affiner encore davantage, par exemple : "l'aquarelle pour débutants adultes".

La cible : Cette personne choisit de cibler les retraités, car ils ont généralement du temps libre et cherchent des activités créatives pour stimuler leur motricité et leur esprit. Cependant, d'autres cibles comme les jeunes professionnels cherchant à décompresser pourraient aussi être pertinentes.

Le problème : Les retraités ne savent pas par où commencer pour apprendre l'aquarelle. Ils peuvent se sentir intimidés ou dépassés par l'idée d'apprendre une nouvelle compétence artistique.

La solution : Offrir un programme simple et accessible pour apprendre les bases de l'aquarelle en peu de temps, avec des résultats visibles rapidement pour encourager leur progression.

Pour mieux comprendre, consultez le schéma suivant.



Se situer sur le marché

Construire une offre claire et ciblée

Une fois la niche et la cible définies, il faut transformer le problème identifié en une offre claire. Par exemple :

Problème : "Je ne sais pas peindre."

Solution : "Voici un produit qui vous apprendra à créer de belles aquarelles en seulement une heure par jour, même si vous êtes totalement débutant."

Votre stratégie doit inclure des réponses aux trois étapes suivantes :

1. Comment est-ce que les gens vous découvrent ?

Utilisez les réseaux sociaux, YouTube ou des plateformes similaires pour partager votre expertise. Par exemple, un artiste aquarelliste pourrait publier des tutoriels sur YouTube et inciter les spectateurs à s'inscrire à une newsletter pour aller plus loin. Vous pouvez également organiser des webinaires ou des ateliers gratuits pour attirer un public intéressé.

2. Comment est-ce qu'ils vous font confiance ?

Créez du contenu pertinent et engageant : conseils, inspirations, tutoriels. Montrez votre expertise pour bâtir une relation de confiance avec votre audience. Par exemple, partagez des témoignages d'élèves ou des avant/après pour montrer ce qui est possible.

3. Comment est-ce qu'ils deviennent clients ?

Proposez un produit ou un service adapté à leur besoin. Par exemple, un cours numérique pour apprendre l'aquarelle pourrait être vendu directement via la newsletter ou les réseaux sociaux. Offrez des options claires et des garanties pour réduire leurs hésitations.

Décorrélér temps de travail et revenus

Un point dans la stratégie consiste à décorrélér votre temps de travail de vos revenus. Grâce à des systèmes comme la vente de produits numériques ou des abonnements, il est possible de générer des revenus récurrents sans travailler davantage. Cela peut paraître utopique, mais c'est tout à fait réalisable avec les bonnes techniques de webmarketing et de copywriting.

Par exemple, un artiste aquarelliste pourrait vendre un cours préenregistré ou des kits de peinture, permettant de générer des revenus pendant qu'il dort. Les revenus passifs ne signifient pas "sans effort", mais ils permettent de maximiser l'impact de chaque heure travaillée.

Trouver les bons outils

En France, des organisations comme la BGE ou la CCI peuvent vous aider à structurer votre projet et à accéder à des aides financières. Cependant, leur approche reste souvent limitée au cadre traditionnel. Pour entreprendre sur Internet, il est crucial de maîtriser des compétences spécifiques comme le webmarketing ou le copywriting. Ces savoir-faire sont enseignés à l'École de la Voix et sont essentiels pour bâtir un projet entrepreneurial solide.

Ajoutez à cela des outils techniques comme des logiciels de gestion de projets, des plateformes d'emailing et des réseaux sociaux pour optimiser vos opérations quotidiennes. Par exemple, utiliser une plateforme comme Canva pour créer du contenu visuel attractif ou Notion pour organiser vos tâches peut faire une grande différence.

Exemple

Reprenons notre ingénieur devenu aquarelliste. Voici comment il a structuré son projet :

Contenus gratuits : Il a créé des vidéos YouTube pour partager des tutoriels et a dirigé son audience vers une newsletter pour des conseils plus approfondis. Il a également publié des ebooks gratuits pour les débutants.

Produits numériques : Dans sa newsletter, il a proposé des cours numériques à un prix accessible. Il a ajouté des options premium, comme des masterclasses en direct ou des retours personnalisés sur les travaux des élèves.

Revenus stables : Grâce à cette stratégie, il a généré un revenu équivalent à son salaire d'ingénieur tout en faisant ce qu'il aimait. Il a également lancé une communauté en ligne pour ses élèves, générant des abonnements récurrents.

Vos prochaines étapes

Prenez un moment pour structurer votre stratégie :

- Quel est votre marché ?
- Quelle est votre niche ?
- Quelle est votre cible ?
- Quel problème résolvez-vous ?
- Quelle solution apportez-vous ?

Une fois ces réponses établies, réfléchissez à la manière dont les gens peuvent vous découvrir, vous faire confiance, et devenir vos clients. Créez un plan détaillé pour chaque étape et testez vos idées sur de petites audiences pour affiner votre approche.

Cela pose les bases d'un projet entrepreneurial aligné avec vos aspirations. Dans la prochaine partie, nous aborderons le troisième ingrédient essentiel de la méthode CSM : le Mindset. Celui-ci sera crucial pour transformer vos idées en succès durable.

MODULE 3

LE M DE MINDSET



MODULE 3

LE M DE MINDSET

Dans cette partie, nous abordons le M de Mindset, un ingrédient essentiel, voire le plus important, de la méthode CSM. Vous pourriez avoir une stratégie parfaitement élaborée et savoir exactement quoi faire de votre vie, mais sans le bon état d'esprit, vous risquez de ne jamais passer à l'action. C'est souvent un blocage mental – peur de manquer, peur d'échouer ou même peur de réussir – qui empêche les gens de concrétiser leurs projets. Ce manque d'alignement mental peut vous maintenir dans une vie frustrante, ce que j'appelle la « dictature du presque ».

Certains se lancent, ce qui est déjà un pas courageux, mais reviennent au salariat faute de revenus suffisants. Cela peut être lié à une stratégie inadéquate, mais souvent, c'est le mindset qui fait défaut. Adopter un état d'esprit entrepreneurial demande de quitter certaines habitudes du salariat. Cela ne signifie pas que l'un est supérieur à l'autre, mais simplement qu'ils impliquent des mentalités différentes. Imaginez un amateur de football jouant pour le plaisir avec ses amis. Passer au statut de footballeur professionnel nécessite un changement complet de perspective. Cela illustre bien l'importance d'une transition mentale pour adopter une nouvelle vision de soi.

Votre vie comme un jeu vidéo : la quête principale et les quêtes secondaires



Le jeu de l'existence

Pour changer d'état d'esprit, je vous propose une approche ludique : considérez votre vie comme un jeu vidéo. Dans ce jeu, vous avez une quête principale, qui correspond à votre objectif ultime. Cette quête pourrait être la réalisation de soi, ou plus concrètement, générer un chiffre d'affaires de 5 000 euros par mois avec votre activité. Si cela vous semble élevé, adaptez l'objectif à vos besoins : 3 000 ou même 2 000 euros peuvent suffire. L'essentiel est que cette quête principale reflète ce qui vous motive profondément.

Une quête principale est soutenue par des quêtes secondaires. Par exemple, si votre objectif est de vivre de votre activité d'artiste aquarelliste et de générer 2 500 euros de chiffre d'affaires par mois, vos quêtes secondaires pourraient inclure :

- Créer un compte Instagram pour partager vos œuvres.
- Publier du contenu régulièrement pour attirer une audience.
- Revoir votre stratégie marketing en fonction des retours de vos clients potentiels.
- Créer une offre claire et attrayante qui résout un problème spécifique de votre cible.

Chaque quête secondaire vous rapproche de votre objectif principal. Pensez à votre situation initiale comme votre niveau de départ dans un jeu vidéo. Vous commencez avec un bagage minimal, mais chaque action entreprise – chaque quête secondaire – vous aide à gagner en compétences et en ressources. Chaque petite victoire vous permet de gravir un nouvel échelon vers votre but ultime.

Exemples de quêtes principales et secondaires

Prenons deux cas concrets pour illustrer cette approche :

1. Cas existentiel : Vous êtes un ingénieur chez EDF. Votre quête principale est la réalisation de soi. Les quêtes secondaires pourraient inclure : trouver votre voie, devenir artiste aquarelliste, voyager, ou rencontrer l'âme sœur. Ces objectifs contribuent tous à votre quête principale, qui est de vivre une vie alignée avec vos valeurs. Ce processus vous pousse à redéfinir vos priorités et à sortir de votre zone de confort.

2. Cas pratique : Vous souhaitez générer 100 000 euros par an grâce à votre activité d'aquarelliste. Pour cela, vous devez apprendre le marketing et la vente, créer du contenu pour vous faire connaître, et concevoir une offre attractive. Ces quêtes secondaires vous permettent de progresser vers votre objectif tout en acquérant les compétences nécessaires pour bâtir un projet durable.

L'important est que vos objectifs soient réalistes pour vous, alignés avec vos besoins et vos aspirations. Ce n'est pas une course à qui gagne le plus.

Mais une recherche de ce qui vous rend heureux. En visualisant vos quêtes comme des étapes dans un processus de croissance personnelle et professionnelle, vous restez motivé tout au long du chemin.

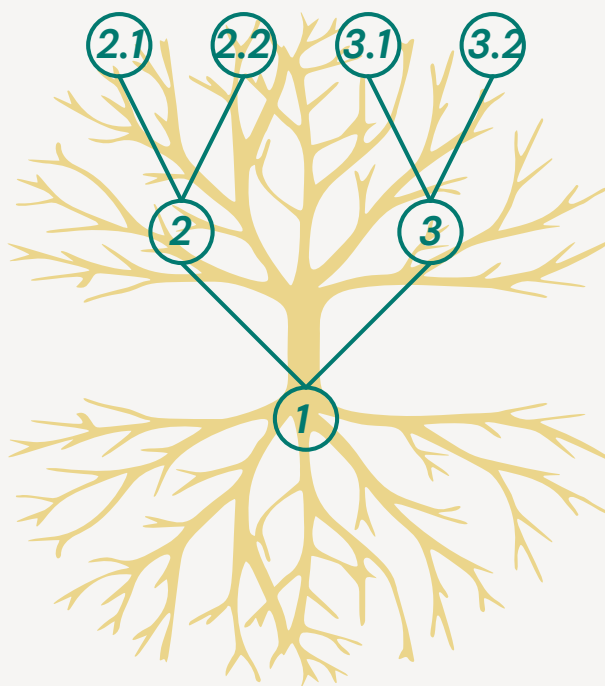
L'arbre des compétences : développer vos talents

Dans les jeux vidéo, les personnages ont un arbre des compétences à développer. Votre vie fonctionne de la même manière. Pour atteindre votre quête principale, vous devez acquérir des compétences précises. Voici un exemple d'arbre des compétences appliqué à un artiste aquarelliste :

Marketing : Apprendre à créer une offre, comprendre votre marché, et savoir capter l'attention de votre audience.

Création de contenu : Produire des vidéos engageantes, rédiger des newsletters captivantes et maintenir une présence cohérente sur les réseaux sociaux.

Vente : Maîtriser les techniques pour convertir vos prospects en clients et savoir adapter votre discours en fonction des besoins identifiés.



- 1 : Peindre de belles aquarelles
- 2 : Le marketing
- 2.1 : Compréhension du marché
- 2.2 : Création d'offre
- 3 : Création de contenu
- 3.1 : Création de vidéo
- 3.2 : Création d'une newsletter

Chaque compétence peut être subdivisée. Par exemple, la création de contenu peut inclure la vidéo, la rédaction ou même la photographie pour mettre en valeur vos produits ou services. Certains excelleront dans un domaine particulier, tandis que d'autres seront plus équilibrés. Identifiez les compétences essentielles à votre progression et concentrez-vous sur celles qui apportent le plus de valeur à votre projet. La clé est de continuer à investir dans votre apprentissage pour rester pertinent et compétitif dans votre domaine.

La puissance de la joie et de l'amour

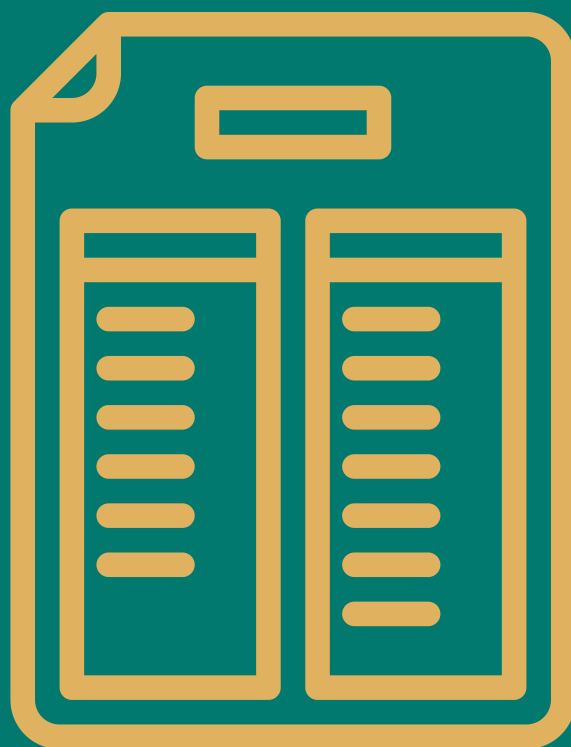
Dans toutes vos actions, connectez-vous à la joie et à l'amour plutôt qu'à la peur. Spinoza nous enseigne que la joie est une manifestation de notre puissance, alors que les passions tristes, comme la peur ou l'envie, diminuent notre capacité à exister pleinement. Par exemple, il y a une différence fondamentale entre observer ses concurrents pour s'inspirer et le faire par peur d'être dépassé. La première attitude nourrit votre créativité, tandis que la seconde vous emprisonne dans l'anxiété. Cultiver la joie, c'est choisir de voir le positif et de se concentrer sur ce qui vous enrichit personnellement et professionnellement.

Reconnectez-vous à ce qui vous motive vraiment. Changez par amour de votre projet, et non par rejet ou peur de votre situation actuelle. Lorsque vos actions sont guidées par la joie, elles deviennent non seulement plus efficaces, mais aussi plus alignées avec votre être. Prenez également le temps de célébrer vos victoires, même les plus petites, car elles renforcent votre sentiment d'accomplissement et vous encouragent à aller de l'avant.

Adopter le bon mindset est crucial pour transformer vos rêves en réalité. En percevant votre vie comme un jeu vidéo, en divisant vos objectifs en quêtes secondaires et en cultivant les compétences nécessaires, vous vous donnez les moyens de réussir. Mais surtout, laissez la joie et l'amour guider vos actions. C'est ainsi que vous pourrez persévérer dans votre être et croître pleinement.

N'oubliez pas que ce voyage est unique et qu'il n'y a pas de chemin prédéfini. Chaque étape vous rapproche de la vie que vous souhaitez, et chaque effort que vous investissez vous rend plus fort, plus aligné et plus résilient. Alors, équipez-vous de votre mindset le plus solide, et partez à la conquête de votre aventure personnelle et professionnelle.

BILAN



BILAN

C'est le moment de faire un point sur tout ce que nous avons vu dans ce cours. Nous avons exploré les trois piliers de la méthode CSM :

1. **La clarté**, qui repose sur la compréhension de la vie que vous désirez, en étant aligné avec qui vous êtes. Cela passe par des exercices d'introspection comme le hérisson de Jim Collins, qui vous aide à trouver l'équilibre entre ce que vous aimez, ce que vous savez faire, et la demande du marché. En identifiant vos compétences actuelles et celles à développer, vous établissez une base solide pour construire votre projet.

Par exemple, j'ai accompagné des personnes souhaitant devenir naturopathes. Elles n'avaient pas encore la compétence métier, mais elles avaient déjà la discipline et la volonté de mener un projet à bien. Elles se sont formées, puis ont appris à attirer des clients. Car avoir une compétence, c'est bien, mais sans clientèle, cette compétence ne peut s'exprimer.

2. **La stratégie**, qui consiste à définir les étapes pour passer de votre point A à votre point B. Elle inclut les plans pour quitter votre emploi en toute sécurité et gérer votre transition financière, notamment grâce à des dispositifs comme France Travail. Elle vous permet de construire une trajectoire claire et d'anticiper les obstacles.

3. **Le mindset** ou l'état d'esprit nécessaire pour atteindre vos objectifs. Nous avons comparé votre vie à un jeu vidéo : l'esprit de l'enfant, selon Nietzsche, crée ses propres règles et se reconnecte à la joie. Cela permet de transformer des situations limitantes en opportunités. Comme mes neveux qui mêlent leurs jouets sans limites – Barbie, Winnie l'Ourson et Action Man créent des histoires incroyables. C'est cet esprit de créativité et de liberté que nous devons cultiver.

Réalisation et humilité : deux faces d'une même médaille

Se réaliser, c'est vivre dans l'alignement avec vos valeurs. Nous avons souvent opposé deux approches de la vie : le rire de Démocrite face aux pleurs d'Héraclite. La réponse n'est ni dans l'un ni dans l'autre, mais dans l'humour. Vivre une vie pleine de sens implique de ne pas se prendre trop au sérieux, d'oser jouer avec les règles, et de persévérer dans votre être, comme le dirait Spinoza.

POUR ALLER PLUS LOIN

Vous venez de découvrir les bases de la méthode CSM : Clarté, Stratégie, Mindset.

Si vous appliquez sérieusement les exercices de ce guide, vous avez déjà fait un pas immense. Beaucoup de personnes passent des années à chercher des réponses sans jamais prendre ce temps d'introspection.

Mais soyons honnêtes : trouver une idée de reconversion et transformer sa vie professionnelle ne se fait pas en quelques pages.

C'est précisément pour cela que j'ai créé **La Voie**.

La Voie est mon programme d'accompagnement complet pour les salariés qui veulent se reconverter pour entreprendre sur Internet, même s'ils n'ont aucune idée.

Dans ce programme, nous allons beaucoup plus loin que dans ce guide.

Vous y apprendrez notamment :

- comment clarifier précisément votre idée de reconversion
- comment construire une stratégie réaliste pour quitter votre emploi sans mettre votre sécurité en danger
- comment générer vos premiers revenus grâce à Internet
- et surtout comment développer l'état d'esprit nécessaire pour tenir dans la durée

Autrement dit : transformer les concepts que vous venez de découvrir en plan d'action concret pour votre vie.

Si ce guide vous a parlé, il est très probable que La Voie soit la prochaine étape logique pour vous.

Scanner le QR code pour découvrir le programme.



BON FUTUR !