

# Orientation de votre motivation: aller vers ou éviter de?



Que voyez-vous, un verre à moitié plein ou à moitié vide?

Certains répondront que tout dépend de notre attitude et que si vous le voyez à moitié plein, vous êtes positif et si vous le voyez à moitié vide c'est que vous êtes négatif. C'est en partie vrai, mais pour la PNL (programmation neuro linguistique), l'explication se trouve dans ce qu'elle appelle, les Métaprogrammes. Ce sont les « filtres » (des sortes de logiciels) qui traitent l'information, les classifient, et déterminent ce que nous allons retenir ou éliminer.

Pour en savoir plus sur les différents [métaprogrammes,](#)

En ce midipile coaching, j'avais le gout de vous parler de l'orientation de la motivation : comment vous vous motivez! À la base, tout le monde à une tendance naturelle à rechercher le plaisir et à éviter la souffrance, mais nous avons tous un mode dominant et qui peut aussi varier en fonction du contexte ou des différents domaines de notre vie.

Connaissez-vous votre dominance? (s'éloigner de ou aller vers)

S'éloigner de..

Certaines personnes seront davantage motivées à agir quand ils

perçoivent que leur action leur permettra d'éviter la souffrance « le bâton » (par exemple; pour éviter un conflit, un malaise, un inconfort, une peur d'être jugé, critiqué, perdre quelque chose ou de ressentir un sentiment désagréable etc..)

Aller vers..

D'autres personnes seront au contraire, davantage motivés s'ils perçoivent que leur action leur permettra d'aller vers quelque chose de stimulant, vers le plaisir « la carotte » (par exemple; atteindre un objectif, relever un défi, obtenir de la reconnaissance, obtenir une récompense, atteindre plus d'épanouissement, plus de succès ..)

Connaître votre mode privilégié de motivation pourrait vous aider à mieux comprendre pourquoi, même lorsque vous savez que vous devez absolument faire quelque chose, vous éprouvez de la difficulté à passer à l'action. Ce n'est soit, pas assez encore souffrant ou pas assez motivant peut-être?

Connaître l'orientation de la motivation des autres (vos enfants, vos employés , vos étudiants, etc..) peut vous permettre également de les motiver plus efficacement. Par exemple, celui ou celle qui est orienté(e) , éviter de.., si vous lui faites voir tout ce qu'il va ou peut perdre, en lui parlant des risques de le regretter, des conséquences, et que ses conditions désagréables actuelles vont empirer s'il n'agit pas, cela peut avoir un effet de motivation à passer à l'action. Évidemment, ces remarques ne motivera toutefois pas celui ou celle dont la motivation est orienter vers, à qui vous motiverez davantage en lui parlant plutôt de ce qu'il a à gagner, de ce qu'il va pouvoir réaliser, obtenir à passer à l'action.

Ces filtres (les métaprogrammes ) inconscients amènent une personne à orienter son attention, à organiser et traiter l'information provenant du monde extérieur. Ces filtres nous permettent de comprendre la manière dont nous appréhendons la réalité, ce que nous pensons et ressentons.

Certains auteurs les considèrent comme la base de la personnalité. Il est pertinent de les voir comme un guide et non de manière rigide de classer les gens ou leurs réactions. Cependant, il est intéressant de s'en servir comme outils de compréhension personnelle nous permettant de mieux nous comprendre et de mieux comprendre les autres.

Je vous propose d'explorer la dominance de l'orientation de votre motivation en répondant aux questions ci-après. Imaginez un objectif que vous aimeriez réaliser ou atteindre ou un problème que vous aimeriez régler.

Quel serait votre critère de motivation? Ce à quoi vous portez attention et qui vous motive dans le contexte de votre objectif.

En quoi cet (objectif ou évènement) est-il important pour vous? Qu'est-ce que cela va vous apporter?

Écrivez vos réponses et portez attention à vos mots.

Sur le continuum de l'orientation de la motivation ayant comme deux extrémités ; aller vers ou s'éloigner de, où vous situez-vous?

Êtes-vous animé vers l'objectif que vous voulez atteindre (aller vers) ou bien souhaitez-vous surtout éviter des problèmes (s'éloigner de)?

Les personnes «vers» se concentrent sur leurs buts. Leurs pensées sont normalement

axées sur «comment» aller vers ce but. Les personnes «s'éloignez de» sont motivées par un problème à résoudre ou une situation à prévenir ou à éviter.

Êtes-vous satisfait des résultats que vous obtenez avec l'orientation naturelle et spontanée de votre motivation par rapport à votre objectif dans un contexte précis, ou même en général?

Si oui, superbe ! Il est probablement bénéfique pour vous et



pour le contextes, sinon, pourquoi ne pas essayer d'aborder la situation autrement?

Il est possible de modifier l'orientation de sa motivation et d'entraîner son esprit à aller vers, par différents exercices d'entraînement cognitif: [vers l'objectif](#), [par le recadrage](#), la [visualisation créative](#), le [faire comme si...](#), et bien sûr, par des actions bien ciblées vers le but que vous poursuivez.

«Si vous continuez à faire ce que vous avez toujours fait, vous allez continuer à obtenir les mêmes résultats.»

-Jack Canfield

Je vous souhaite une magnifique journée!

Diane

Et je vous laisse sur la belle citation inspirante ci-dessous, de Neale Donald Walsch, conférencier et auteur de nombreux livres.

«Toute action entreprise par les êtres humains est fondée soit sur l'amour, soit sur la peur, et cela ne se limite pas aux relations personnelles. [...] Chacun des choix que tu fais librement, tout cela vient de l'une des deux seules pensées possibles: une pensée d'amour ou une pensée de peur.

La peur est l'énergie qui contracte, referme, court, cache, entasse et blesse.

L'amour est l'énergie qui s'étend, s'ouvre, envoie, reste, révèle, partage et guérit.

La peur enveloppe nos corps dans les vêtements, l'amour nous permet de rester nus.

La peur s'accroche et se cramponne à tout ce que nous avons, l'amour donne tout ce que nous avons.

La peur retient, l'amour chérit.

La peur empoigne, l'amour lâche prise.

La peur laisse de la rancœur, l'amour soulage.

La peur attaque, l'amour répare.

Chaque pensée, parole ou action humaine est fondée sur l'une ou l'autre émotion. Tu n'as aucun choix à cet égard, car il n'y a pas d'autre choix. Mais tu es libre de choisir entre les deux.»

– Neale Donald Walsch

Diane Gagnon, B.A, Formatrice et coach professionnelle certifiée PNL