

SELF-MASTERY · THE ONE ACADEMY™

S.P.E.A.R.

Un court guide de Self-Mastery

Liviu Ursan

Liviu Ursan

S.P.E.A.R.™ — Un court guide de Self-Mastery

S.P.E.A.R.™ est un concept et un cadre éducatif développé par Liviu Ursan. Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite sans l'autorisation écrite de l'auteur.

liviursan.ro · thelone1.com

SOMMAIRE

INTRODUCTION

S — Situation

P — Perception

E — Émotion

A — Action

R — Résultat

SPEAR appliqué à la santé

SPEAR appliqué aux relations

SPEAR appliqué à l'argent

La prochaine étape

INTRODUCTION

Je veux le pouvoir

Tout le monde veut le pouvoir. Peu de gens le nomment correctement.

Je ne parle pas du pouvoir sur les autres — sur un partenaire, un employé, une situation économique. Je parle de quelque chose de beaucoup plus simple et, dans mon expérience, beaucoup plus rare : le pouvoir de voir clairement ce qui se passe en toi, au moment précis où cela compte.

J'ai passé des années à chercher cette réponse à différents endroits — dans les livres de psychologie, dans le stoïcisme, dans le coaching, dans mes propres décisions, certaines bonnes, d'autres non. J'ai observé, à chaque fois, le même parcours : quelque chose se produit. Tu lui attribues un sens. Le sens produit une émotion. L'émotion produit une action. L'action produit un résultat. Et le résultat devient, presque toujours, la preuve du sens que tu avais attribué au départ.

C'est ainsi que le cercle se referme — et c'est ainsi que nous restons, souvent pendant des années, au même endroit, croyant avoir changé quelque chose parce que nous avons changé le comportement en surface. Nous maigrissons, puis reprenons du poids. Nous nous réconcilions, puis nous nous disputons de nouveau pour la même raison, avec d'autres mots. Nous

économisons, puis cédon's à une décision impulsive qui nous ramène exactement là d'où nous sommes partis.

Non pas parce que nous sommes faibles. Parce que nous avons toujours attaqué le mauvais bout de la chaîne.

S.P.E.A.R. est la carte de ce parcours. Situation. Perception. Émotion. Action. Résultat. Ce n'est pas une théorie. C'est un outil — et, comme tout outil, il ne vaut que ce que tu l'utilises. Je ne te l'offre pas comme une philosophie à contempler. Je te l'offre comme quelque chose à utiliser dès ce soir, à la première situation qui te fait perdre ton calme.

Ce livre est court intentionnellement. Je ne voulais pas écrire un autre gros volume qu'on achète, qu'on range sur une étagère et qu'on ne termine jamais. Je voulais quelque chose que tu puisses lire en une heure et appliquer le jour même — à ta santé, à une relation, à une décision financière. Le reste — la profondeur, la pratique soutenue, l'accompagnement — vient ailleurs, si et quand tu seras prêt.

Pour l'instant, tu n'as besoin que de ceci : la Situation est toujours neutre. Le reste est construit par toi. Et c'est précisément pour cela qu'il peut être reconstruit.

Un mot sur qui te parle ici. Je ne suis pas un théoricien. Je n'ai pas construit S.P.E.A.R. à un bureau, en lisant des études, mais en vivant — en me trompant, en observant, en corrigeant, encore et encore. Tout ce que tu trouves dans ces pages est d'abord passé par ma propre vie, mes propres décisions, les conversations difficiles avec les personnes que j'aime, avant de devenir quelque chose que j'enseigne à d'autres. Si à certains moments il semble que je parle trop directement de mes propres moments difficiles,

c'est intentionnel — un modèle sur l'honnêteté intérieure n'aurait guère de sens enseigné derrière un masque de perfection.

S — Situation

Tout part d'un fait.

La Situation, c'est ce qui s'est réellement passé — ce qu'une caméra vidéo aurait pu enregistrer, sans aucune interprétation ajoutée. C'est le genre de chose que n'importe quel témoin confirmerait, indépendamment de son opinion sur toi ou sur le contexte. Elle ne contient aucun adjectif. Aucune intention. Aucune conclusion sur le caractère.

« Elle est arrivée à 10h20 » est une Situation. « Elle ne me respecte pas » ne l'est plus. « Les ventes ont chuté de 12 % ce mois-ci » est une Situation. « Nous sommes sur le point d'échouer » ne l'est plus.

Cela semble une distinction banale. Ce n'en est pas une. La plupart des gens que j'ai accompagnés au fil des années viennent me voir convaincus que leur problème est une Situation, alors qu'en réalité le problème se trouve bien plus bas dans la chaîne — au niveau de la Perception, de l'Émotion, ou d'une Action répétée par habitude, si ancienne qu'elle est devenue invisible. Cette confusion entre fait et interprétation est la source de beaucoup de souffrance inutile, parce que nous essayons de résoudre quelque chose qui ne peut pas être résolu — une interprétation déguisée en fait.

Le test que j'utilise toujours, avec moi-même et avec mes clients, est simple : qu'est-ce qu'une caméra et un microphone auraient réellement pu enregistrer ? Si la réponse contient de l'intention, du caractère ou une supposition sur l'avenir, tu n'es plus dans la Situation. Tu es déjà passé à autre chose, sans t'en rendre compte.

Cela ne signifie pas que ton interprétation est fausse. Cela signifie seulement qu'elle est tienne — et, étant tienne, elle peut être vérifiée, discutée, testée face aux faits. Une interprétation que tu prends pour un fait ne peut jamais être vérifiée. Seulement défendue.

J'ai appris cette leçon durement, pendant une période où des examens médicaux ont révélé un problème à ma colonne vertébrale. Le fait, la Situation, était simple : une image d'IRM avec un certain résultat, quelques mots écrits par un médecin sur une feuille. Tout le reste — la peur de l'opération, les scénarios où je ne pourrais plus fonctionner normalement, les nuits où je m'imaginais dépendant des autres, incapable de vivre ma vie comme je la connaissais — n'était pas la Situation. C'étaient des constructions de mon propre esprit, parties d'un fait réel, mais bien plus grandes et plus sombres que ce fait lui-même.

J'ai passé quelques jours à vivre pratiquement dans cet avenir imaginé, pas dans le présent réel. Mon corps réagissait à des scénarios qui ne s'étaient pas encore produits — et qui, comme il s'est avéré, ne se sont même pas produits de la façon dont je les avais construits. Cette séparation — entre ce qui s'était réellement passé et ce que j'avais ajouté par-dessus — a été le premier vrai pas vers le calme. Non pas parce que le problème médical avait disparu. Parce que j'avais cessé de le doubler d'une souffrance

entièrement imaginaire.

L'exercice par lequel je commence chaque séance de coaching est exactement celui-ci : « Raconte-moi la Situation, sans un seul mot qui ne tiendrait pas devant un tribunal. » Il faut généralement plusieurs essais pour y arriver — parce que nous sommes entraînés à mélanger le fait et l'histoire dès la première phrase.

Essaie-le tout de suite, avec quelque chose qui te préoccupe cette semaine. Écris une seule phrase — juste la Situation. Puis relis-la et demande-toi : n'importe qui la confirmerait-il, indépendamment de son opinion sur moi ? Si la réponse est non, tu as encore du travail à faire pour séparer le fait de l'histoire. Ce n'est pas un échec — c'est exactement le point où le modèle commence à être utile.

CHAPITRE 2

P — Perception

C'est ici que se joue presque tout.

La Perception est le sens que ton esprit attribue à la Situation. Ce n'est pas un fait. C'est une interprétation — et, comme toute interprétation, elle peut différer d'une personne à l'autre, même quand la Situation est identique pour les deux.

La formule courte que j'enseigne constamment : $S \neq P$. La Situation n'est pas égale à la Perception. Nous les traitons comme si elles étaient la même chose, et cela nous coûte énormément — car lorsque tu crois que ta Perception EST la réalité, tu n'as plus aucune raison de la remettre en question. Pourquoi vérifierais-tu quelque chose dont tu es déjà certain que c'est vrai ?

J'ai vécu cela directement lors d'une décision majeure de ma vie — le choix de mon parcours professionnel et, plus tard, de ma relation avec ma femme Andreea, dans une direction différente de ce que ma famille, en particulier ma mère, imaginait. La Situation était simple : je choisissais un chemin, une partenaire, une façon de vivre ma vie. Sa Perception, à ce moment-là, était une Perception de perte — comme si mon choix signifiait un rejet de tout ce qui comptait pour elle, un éloignement irréversible.

Je ne dis pas que sa Perception était illégitime ou infondée. Je dis qu'elle était sienne, construite à partir de sa propre histoire, de ses propres peurs, de son propre système de valeurs formé au fil d'une vie entière. Et moi, à mon tour, j'avais ma propre Perception de sa réaction — je la lisais comme un rejet, comme un jugement, parfois comme la preuve que je n'aurais jamais l'approbation dont j'avais besoin. De ma Perception sont nées mes propres émotions, parfois aussi intenses que les siennes, et mes propres actions — certaines défensives, d'autres orgueilleuses, peu d'entre elles sages.

Ce que j'ai appris, avec le temps, c'est qu'on ne peut pas négocier directement avec la Situation. On ne peut pas non plus négocier directement avec la Perception de quelqu'un d'autre — celle-ci lui appartient, tout aussi réelle pour lui que la tienne l'est pour toi. On ne peut négocier qu'avec sa propre Perception. Dès que je vois clairement quelle interprétation je porte à un moment donné, je peux choisir si je veux la garder — non pas en la niant, mais en la vérifiant honnêtement.

Il ne s'agit pas de pensée positive forcée, du genre « voyons le bon côté des choses. » Il s'agit d'une question bien plus simple et bien plus difficile : « Que crois-je réellement que cela signifie ? Et est-ce vrai, ou juste familier ? » Souvent, nos Perceptions les plus fortes ne sont pas vraies — elles sont simplement anciennes. Nous les avons héritées, pratiquées, confirmées tant de fois qu'elles ont fini par ressembler à la réalité, et non plus à une opinion.

Séparer S de P ne résout pas instantanément le conflit avec ma mère. Mais cela change complètement le terrain de jeu : je ne me bats plus contre un fait incontestable, je travaille avec une

interprétation — la mienne et la sienne — qui peut être, avec du temps et de l'honnêteté, ajustée.

Au fil des années, notre relation a changé — non pas parce que je l'ai convaincue de penser différemment, mais parce que nous avons tous deux cessé de traiter nos Perceptions initiales comme les seules possibles. Elle a eu besoin de temps pour confronter ses peurs aux résultats réels de ma vie. J'ai eu besoin de temps pour comprendre que sa réaction venait d'un amour apeuré, non d'un rejet. Aucun de ces changements n'aurait été possible tant que nous confondions la Perception avec un verdict définitif — le sien sur moi, ou le mien sur elle.

CHAPITRE 3

E — Émotion

L'Émotion n'est pas l'ennemie.

L'Émotion est la vibration dans le corps, toujours produite par la Perception — jamais directement par la Situation elle-même. C'est important à retenir, car beaucoup de gens croient être « trop sensibles » ou « trop réactifs », alors qu'en réalité le problème n'est pas leur capacité à ressentir, mais la Perception derrière ce qu'ils ressentent. L'Émotion est le messager. Nous avons l'habitude de punir le messager pour le message qu'il apporte.

Tu peux ressentir de la colère sans attaquer. Tu peux ressentir de la peur et faire quand même le pas difficile. L'Émotion prépare une impulsion — mais l'impulsion n'est pas l'Action. Entre les deux, il existe un espace, aussi petit soit-il, parfois pas plus long que quelques secondes, et c'est dans cet espace que commence la vraie liberté. Presque tout le travail de la Self-Mastery se déroule, concrètement, dans ce minuscule espace entre ressentir et agir.

Pendant longtemps, j'ai cru devoir éliminer les émotions « négatives » pour bien fonctionner. Colère, peur, honte — je les traitais comme des défauts à réparer, comme des preuves d'une faiblesse à cacher, surtout à moi-même. J'ai compris plus tard

qu'elles n'ont pas besoin d'être éliminées. Elles ont seulement besoin d'être reconnues pour ce qu'elles sont : une information sur la Perception que je viens de choisir, consciemment ou non.

Quand je ressens une émotion intense maintenant, la première question n'est plus « comment m'en débarrasser le plus vite possible », mais « que crois-je réellement, en ce moment, pour ressentir exactement cela ? » La plupart du temps, l'émotion change non pas parce que je l'ai réprimée ou forcée à disparaître, mais parce que j'ai vu clairement la pensée qui l'alimentait — et, une fois vue, cette pensée perd une partie de son pouvoir.

Cela ne signifie pas que chaque émotion négative doit être « réglée » immédiatement. Parfois, la tristesse, la frustration, même la colère sont des réponses appropriées à une Situation réelle, et la précipitation à les éliminer est elle-même une forme d'évitement. La différence que je fais est entre ressentir une émotion comme une information honnête et être aveuglément conduit par elle vers une Action que tu regretteras plus tard.

La Self-Mastery ne signifie pas que tu cesses de ressentir colère, peur ou désir. Cela signifie que tu n'es plus obligé de les exécuter automatiquement, sans une seule seconde de pause entre l'impulsion et le comportement.

CHAPITRE 4

A — Action

C'est ici que se voit tout ce que tu as construit jusqu'à présent.

L'Action, c'est ce que tu fais ou ne fais pas, en réponse directe à ce que tu ressens. L'inaction est elle-même une forme d'Action — le silence, l'ajournement, l'évitement sont des choix, même s'ils ne se ressentent pas comme tels au moment où tu les fais. « Je n'ai rien fait » est, bien souvent, le moyen le plus efficace de maintenir exactement la même Situation pendant un mois de plus, une année de plus, une décennie de plus.

La plupart des gens essaient de changer le Résultat en changeant directement l'Action, sans jamais toucher à la Perception ou à l'Émotion sous-jacente. C'est possible — mais c'est le chemin difficile, et il tient rarement. Il est bien plus simple et bien plus stable de changer l'interprétation puis d'agir naturellement à partir d'elle, plutôt que de forcer un nouveau comportement sur une Perception inchangée. La discipline construite sur le déni — « je n'ai pas le droit de faire X » — cède rapidement, généralement au moment même de fatigue ou de stress où tu en as le plus besoin. La discipline construite sur la clarté — « je ne crois plus que X me sert » — tient bon, parce qu'elle ne combat plus rien. Elle n'a tout simplement plus de sens.

Je l'ai vu clairement quand j'ai arrêté de fumer. Pendant longtemps, mon « action » était une bataille quotidienne de volonté — je résistais des heures, parfois des jours, mais la Perception restait inchangée : « j'en ai besoin pour me calmer, pour fonctionner, pour tenir le coup. » Avec cette Perception intacte, chaque jour d'abstinence était une forme de privation, et la privation, tôt ou tard, cède. L'arrêt réel n'est pas venu de plus de volonté ou de plus de discipline. Il est venu quand j'ai réellement changé l'interprétation : ce n'était plus un outil d'apaisement dont j'avais besoin, juste une vieille habitude héritée d'une période de ma vie qui n'existait plus. À partir de la nouvelle Perception, l'Action est devenue presque simple — pas facile, mais simple, en ce sens qu'elle n'était plus un combat quotidien.

La même logique s'applique à toute habitude que tu essaies de changer par la seule force. Les régimes qui « ne fonctionnent pas », les plans d'épargne abandonnés dès le deuxième mois, les résolutions du Nouvel An oubliées d'ici février — le plus souvent, ce n'est pas un problème de volonté insuffisante. C'est une Perception inchangée, forcée dans une nouvelle Action qui ne lui convient pas, et que le corps et l'esprit finissent par rejeter.

La question que je me pose toujours, dans toute situation où je veux un résultat différent : si je croyais quelque chose de différent à ce sujet, que ferais-je différemment, là, maintenant ? La réponse me montre généralement exactement où je dois travailler — non pas sur le comportement de surface, mais sur la croyance qui se trouve en dessous.

R — Résultat

Le Résultat n'est pas la fin.

Le Résultat est l'effet de ton Action — et, le plus souvent, il devient la preuve de la Perception initiale. Si tu croyais ne pas être capable de quelque chose, que tu as agi par peur ou par évitement, et que le résultat a été faible, ton esprit prendra cela comme « tu vois, j'avais raison depuis le début. » Le cycle se referme de lui-même, presque parfaitement, à moins que tu n'interviennes consciemment — et à chaque répétition, la croyance initiale se renforce, devient de plus en plus difficile à contester, de plus en plus « vraie. »

Mais le Résultat n'a pas à rester un verdict. Il peut devenir une information.

La différence entre les deux est énorme, même si à première vue cela ressemble à une simple question de vocabulaire. Un verdict te dit qui tu es — « je ne comprends rien à l'argent », « je ne suis pas le genre de personne qui réussit en relation », « je suis du genre à abandonner. » Une information te dit seulement ce que tu as essayé et ce que tu pourrais ajuster — « cette méthode n'a pas fonctionné cette fois-ci », « j'ai mal géré ce moment-là », « j'ai abandonné parce qu'il me manquait un plan clair, pas parce que je suis faible. »

Un entrepreneur qui perd de l'argent dans une entreprise peut conclure « je ne comprends rien à l'argent » — un verdict, qui contaminera chaque future décision financière, se transformant lui-même en la Perception qui produira le prochain résultat faible. Ou il peut conclure « voici ce qui n'a pas fonctionné cette fois, voici ce que j'ajuste la prochaine fois » — une information, qui alimente directement la décision suivante, meilleure que la précédente.

Le Résultat, quel qu'il soit, devient partie de la prochaine Situation. Le cycle S-P-E-A-R ne s'arrête jamais — il n'y a pas de ligne d'arrivée où tu auras « fini » d'appliquer le modèle. Mais tu décides, à chaque fois, si tu entres dans le cycle suivant depuis le même endroit, avec la même Perception renforcée par l'échec précédent, ou depuis un endroit un peu plus clair, avec une interprétation que tu as eu le courage de vérifier au lieu de l'accepter automatiquement.

Tu n'as pas besoin de la réponse parfaite à chaque Situation de ta vie. Tu as seulement besoin de voir le processus un peu plus tôt que la dernière fois — de saisir la Perception avant qu'elle ne devienne une Émotion automatique, ou l'Émotion avant qu'elle ne devienne une Action que tu regretteras. Chaque seconde gagnée en clarté est une seconde où le choix redevient possible.

SPEAR appliqué à la santé

La santé ne change pas par la seule volonté. Elle change par la Perception que tu choisis de croire face aux mêmes faits.

Une Situation courante : les analyses montrent un marqueur hors normes. Ou, plus simplement — tu n'as pas fait d'exercice depuis trois semaines, tu as mal mangé, le sommeil a été mauvais dernièrement. Un fait, neutre, vérifiable.

À partir de là, deux chemins possibles, tout aussi réels, tout aussi disponibles. Un chemin : « Mon corps lâche, c'est déjà trop tard, il est trop tard pour changer quoi que ce soit » — une Perception qui produit de la honte ou de la résignation, qui à son tour produit de l'évitement : tu retardes le rendez-vous médical parce que tu ne veux pas la confirmation de ta peur, tu évites le sujet dans les conversations, parfois tu manges précisément pour anesthésier l'inconfort émotionnel de la Perception, pas la faim réelle. Le Résultat de ce chemin — un état qui s'aggrave ou stagne — confirme la peur initiale, renforçant la croyance « tu vois, j'avais raison, c'est trop tard. »

Le second chemin : « J'ai une information, je peux ajuster » — une Perception qui produit une forme calme de détermination, sans drame, sans promesses exagérées envers toi-même. De cette détermination calme naît une étape concrète — un rendez-vous

médical, un petit changement alimentaire, la reprise de l'exercice demain, pas « lundi prochain » ou « l'année prochaine. » Le Résultat de ce chemin — une amélioration graduelle, parfois lente — devient la preuve que la seconde interprétation était la bonne, renforçant la croyance « je peux ajuster les choses. »

La Situation était identique dans les deux cas — les mêmes analyses, le même corps, la même période de négligence. Ce qui changeait, à chaque fois, c'était uniquement la Perception — et, à partir d'elle, tout le reste de la chaîne.

J'ai vécu ce chemin directement, avec ma propre colonne vertébrale, à une époque où j'ai réalisé à quel point je glisse facilement vers le premier scénario — celui de la résignation dramatique — si je n'observe pas consciemment ce que je crois à ce moment-là. La différence entre rester bloqué des mois dans la peur et faire le premier pas concret n'a pas été un changement de circonstances médicales. Ce fut un changement de Perception, soutenu jour après jour.

Il existe aussi un troisième chemin, plus subtil que les deux premiers, que je vois souvent chez des personnes ambitieuses, orientées vers la performance : « Je n'ai pas le temps pour ça maintenant, je m'en occuperai quand j'aurai fini le projet important. » La Perception semble rationnelle, même responsable — mais c'est quand même une forme d'évitement, habillée en priorités. À partir de là, l'Action devient un report permanent, et le Résultat est une santé toujours gérée « plus tard », jamais maintenant. J'ai reconnu ce schéma chez moi aussi, plus d'une fois — et j'ai appris que « plus tard » n'est, la plupart du temps, qu'un autre mot pour « jamais », dit d'une voix calme.

Je ne te propose pas de traiter chaque symptôme avec panique, ni d'ignorer l'inconfort avec un calme forcé. Je te propose seulement d'observer, honnêtement, quelle Perception guide réellement tes décisions concernant ton corps — et si cette Perception te sert vraiment, ou si elle t'est simplement familière.

CHAPITRE 7

SPEAR appliqué aux relations

Ta relation avec quelqu'un est, pour l'essentiel, ta relation avec tes Perceptions à son sujet.

Une Situation fréquente dans tout couple : le partenaire ne répond pas à un message pendant plusieurs heures. Ou dit quelque chose sur un ton que tu interprètes d'une certaine façon. J'ai vécu des versions de cette scène chez moi aussi, souvent à partir de malentendus apparemment mineurs — liés au ton, à des attentes non exprimées autour d'un repas, à la façon dont une remarque aurait dû être formulée, à qui aurait dû comprendre qui sans qu'on le lui explique.

Chacun de nous arrive avec sa propre Perception de ce que signifient le silence, le ton ou la précipitation de l'autre — des Perceptions construites à partir de la famille dont nous venons, des relations antérieures, des peurs personnelles que nous portons depuis bien plus longtemps que la relation actuelle n'existe.

D'une Perception du type « il/elle se fiche de moi » naît de l'inquiétude, puis, souvent, de la colère — et de la colère viennent des messages répétés, un ton accusateur dès la première

seconde de la conversation, une dispute qui, au fond, n'a rien à voir avec ces quelques heures de silence, mais avec l'interprétation qui se cache derrière, construite et renforcée en l'absence de toute information réelle.

D'une Perception du type « il/elle est probablement occupé(e), je ne sais pas encore exactement pourquoi » naît un état bien plus neutre — tu peux continuer ta journée sans te consumer, tu peux simplement demander, sans reproche, quand vous parlez réellement. Même Situation, les mêmes quelques heures de silence, mais une journée complètement différente vécue à l'intérieur.

J'ai observé, dans mon propre couple, combien de fois les vrais conflits ne venaient pas de ce qui avait été réellement dit ou fait, mais de ce que chacun de nous supposait que cela signifiait. Une remarque sur la nourriture interprétée comme un reproche. Un silence interprété comme un désintérêt. Chaque fois, séparer le fait de l'interprétation a été l'étape qui a arrêté l'escalade — non pas parce que nous sommes arrivés à un accord instantané, mais parce que nous avons enfin parlé de la vraie chose : l'interprétation, pas le fait supposé.

Un exercice que je recommande souvent aux couples avec qui je travaille : avant de réagir à quelque chose que ton/ta partenaire a dit ou fait, écris, en deux ou trois mots, la Situation exacte — pas ce que tu as ressenti, mais ce qui s'est réellement passé. Écris ensuite séparément ta Perception. Souvent, le simple fait de les séparer sur papier montre à quel point la réaction vient de l'interprétation, pas du fait. Ce n'est pas un exercice qui répare instantanément une relation difficile — mais c'est le premier pas honnête vers une vraie conversation, au lieu d'une conversation

menée avec les fantômes de ses propres suppositions.

Tu ne peux pas contrôler le comportement de l'autre — ce qu'il/elle dit, la rapidité de sa réponse, le ton qu'il/elle choisit dans un moment de fatigue. Tu peux contrôler, à chaque fois, ce que tu fais de ton interprétation de lui/elle. Et, le plus souvent, c'est là que se décide si une soirée devient un conflit ou reste simplement une soirée ordinaire.

Les relations longues et saines ne sont pas celles sans conflits. Ce sont celles où les deux partenaires apprennent, avec le temps, à vérifier leurs Perceptions avant de les traiter comme une vérité absolue sur l'autre.

SPEAR appliqué à l'argent

La liberté financière ne commence pas avec le chiffre sur le compte. Elle commence avec la Perception que tu as de ta propre capacité à bien décider.

Une Situation courante : une dépense imprévue apparaît, ou une opportunité d'investissement se présente et doit être décidée rapidement. Un fait, neutre — une somme, un délai, quelques variables à calculer.

Une Perception possible : « Je n'en ai pas assez, ce n'est pas le bon moment, je me tromperai de toute façon quoi que je choisisse » — qui produit de la peur, parfois une paralysie totale devant la décision. De la peur, soit tu évites complètement la décision, la retardant jusqu'à ce que les bonnes options disparaissent d'elles-mêmes, soit tu décides impulsivement juste pour échapper à l'inconfort de l'attente, sans véritable calcul. Les deux variantes produisent généralement un résultat faible — qui confirme « tu vois, je ne comprends rien à l'argent », renforçant précisément la Perception qui a produit la mauvaise décision au départ.

Une autre Perception, face à la même Situation : « J'ai l'information, ou je peux me la procurer, et je peux décider avec calcul » — qui produit une attention concentrée, sans panique. De

cette attention, tu demandes plus de détails, tu calcules les variantes, tu décides avec un délai clair de réévaluation, pas définitif et irrévocable. Le Résultat, quel qu'il soit — gain ou perte — devient une information pour la décision suivante, pas un verdict sur ta valeur ou ton intelligence.

L'argent amplifie, le plus souvent, la Perception que tu as déjà de toi-même. Il la crée rarement de zéro. Quelqu'un qui se perçoit capable traitera une perte financière comme une leçon coûteuse mais utile. Quelqu'un qui se perçoit incapable traitera la même perte comme la confirmation d'une croyance bien plus ancienne que cette somme d'argent — souvent une croyance formée dans l'enfance, autour de la table familiale, bien avant qu'il n'y ait de véritable décision financière à prendre.

Le vrai travail, dans le domaine de l'argent, ne concerne pas toujours l'éducation financière technique — même si cela aide énormément. Tout aussi souvent, il s'agit d'identifier l'ancienne Perception que tu portes dans chaque décision, et de la vérifier honnêtement, au lieu de la laisser te guider automatiquement, comme elle le fait depuis des années.

J'ai rencontré des personnes aux revenus considérables qui continuaient à vivre à partir d'une Perception de manque — chaque décision financière prise par peur, jamais par clarté, peu importe la croissance du solde du compte. Et j'ai rencontré des personnes aux ressources modestes prenant des décisions calmes et informées, parce qu'elles avaient vérifié leur Perception de l'argent au lieu de la laisser en héritage non traité. Le chiffre sur le compte suit presque toujours la Perception — pas l'inverse, comme on nous le dit habituellement.

Si tu veux un seul exercice pour commencer, le voici : la prochaine fois que tu ressens une forte impulsion financière — soit de dépenser impulsivement, soit d'éviter complètement une décision — arrête-toi et nomme la Perception derrière elle. N'agis pas automatiquement à partir d'elle. Nomme-la seulement. Souvent, cela suffit pour que la prochaine Action soit choisie, et non exécutée en pilote automatique.

CHAPITRE 9

La prochaine étape

Tu as maintenant lu la carte entière. Situation, Perception, Émotion, Action, Résultat — un seul processus, appliqué à trois domaines différents de ta vie : santé, relations, argent. Les mêmes cinq mouvements, à chaque fois, indépendamment du contexte dans lequel ils apparaissent.

Connaître le modèle, seul, ne change rien. Je l'ai vu chez des centaines de personnes au fil des années de coaching — elles comprennent le concept parfaitement, intellectuellement, elles pourraient même l'expliquer clairement à quelqu'un d'autre, et pourtant elles continuent à suivre exactement le même parcours automatique dans leur vie quotidienne, parce que personne ne les a aidées à l'appliquer de façon répétée, avec un véritable accompagnement, à leurs situations concrètes, dans les moments où cela compte.

C'est la différence entre lire sur une carte et parcourir réellement le chemin, avec quelqu'un qui y est déjà allé et peut te montrer exactement où la plupart des gens se perdent.

The ONE Academy est l'endroit où j'ai construit exactement ce pont — de la compréhension du modèle à son application soutenue, avec structure, avec communauté, avec un accompagnement direct de ma part et de mon équipe. Ce n'est

pas pour tout le monde, et ce n'est pas pour tous les moments de la vie — mais si tu sens être prêt pour l'étape suivante, non seulement comprendre S.P.E.A.R., mais le vivre, avec quelqu'un à tes côtés qui t'aide à voir ce qu'il est difficile de voir seul, je t'y attends.

La Situation est toujours neutre. Le reste est construit par toi. Et c'est précisément pour cela qu'il peut être reconstruit — à partir de la première Situation d'aujourd'hui, si tu choisis de t'arrêter une seconde avant la réaction automatique.

liviursan.ro · thelonel.com