DiGREEN
GO FOR A GREEN BUSINESS

MODULE 10

Je prepare le début

Résultats de l'apprentissage

Vous apprendrez :

- Comment rester motivé, même dans les moments plus difficiles ou après un échec.
- Identifier les sources d'aide et de soutien pour votre entreprise verte.
- Comment créer un plan d'action comprenant les étapes nécessaires pour atteindre vos objectifs.

Figure 1: Vision et motivation

Informations de base

Comment rester motivé, même dans les moments plus difficiles ou après un échec ?

Ce module contient neuf exercices.

Vous aurez besoin de 15 h pour terminer le module.

Vous devez obtenir 66% de bonnes réponses pour réussir ce module.

Vos professeurs sont Klaus, Michael, et Amer.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ POUR LES LIENS EXTERNES

Ce module contient des hyperliens vers des sites Web externes.

Ces liens externes sont fournis à titre de commodité et à des fins d'information uniquement ; ils ne constituent pas un soutien ou une approbation par Go4DiGREEN de tout produit, service ou opinion de la société, de l'organisation ou de l'individu. Go4DiGREEN n'est pas responsable de l'exactitude, de la légalité ou du contenu du site externe ou de celui des liens ultérieurs. L'utilisation se fait à vos propres risques.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693

Erasmus+

Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui n'engage que ses auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qu'elle contient.

Contenu

RESULTATS DE L'APPRENTISSAGE 0

Informations de base 0

Contenu 1

BIENVENUE AU MODULE 10 ! 3

INFORMATIONS DE BASE SUR LA MOTIVATION 3

Motivation intrinsèque 4

Motivation extrinsèque 5

Qu'est-ce qui motive le plus les gens ? 5

Quels sont les besoins humains fondamentaux ? 7

Les cinq besoins fondamentaux de Glasser 9

Sécurité et survie 12

Liberté 14

Amour et appartenance 16

Pouvoir et influence 18

S'amuser 20

Quand les choses ne vont pas si bien - comment rester motivé, même dans les moments difficiles ou après un échec 23

Réfléchissez à vos objectifs 23

Reconnaissez vos motivateurs 23

Utilisez des affirmations positives 24

Libérez-vous des facteurs de démotivation 25

Citez les étapes importantes 27

Fixez-vous des limites de temps 28

Créer des routines 29

Récompensez-vous 29

IDENTIFICATION DE SOURCES D'AIDE ET DE SOUTIEN POUR VOTRE ENTREPRISE VERTE 30

Institutions nationales 33

Organisations locales 34

Groupes privés 35

CREER UN PLAN D'ACTION POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS 38

Comment rédiger un plan d'action 39

Structure d'un plan d'action 42

LISTE DE REFERENCE 44

LISTE DES FIGURES 44

Bienvenue au module 10 !

Ce dernier module appartient au thème Planifier votre entreprise verte. Il s'intitule : "Je me prépare pour le départ".

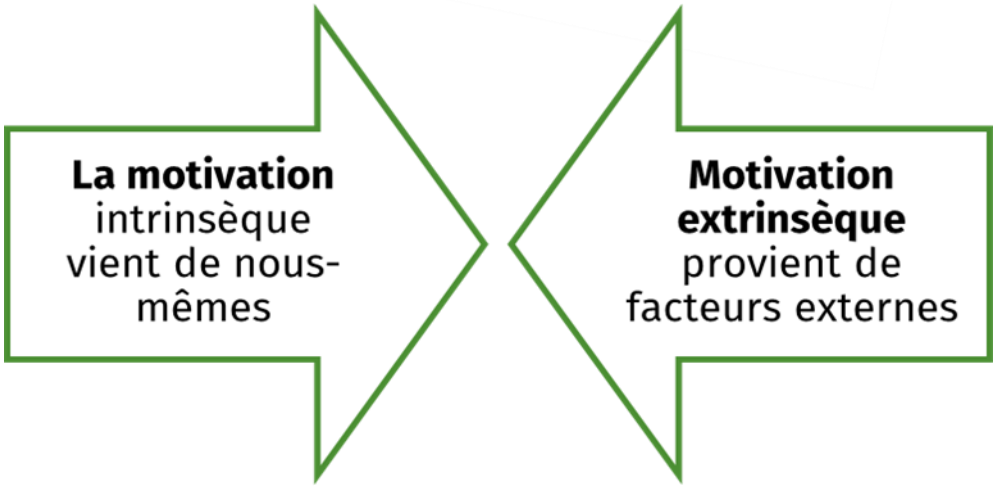
Nous commençons ce module par le thème de la motivation. Dans cette première section, vous apprendrez comment vos besoins fondamentaux influencent votre motivation. Il est donc utile de garder un œil sur vos besoins fondamentaux. Nous discutons également de la manière dont vous pouvez rester motivé lorsque vous rencontrez des résistances.

La section suivante examine comment vous pouvez trouver des sources d'aide et de soutien pour votre entreprise verte. Les mots-clés sont les suivants : Trouver de bonnes ressources et de bonnes personnes pour votre réseau, garder une trace de vos sources d'information les plus pertinentes et de vos contacts importants, etc.

La dernière partie traite du sujet "plan d'action". Nous vous présenterons cet instrument, et vous apprendrez à l'utiliser pour atteindre vos objectifs commerciaux.

Informations de base sur la motivation

Le mot motivation vient du latin et signifie mouvement. Mais qu'est-ce qui nous fait bouger ? Nous pouvons faire la distinction entre les motivations intérieures (intrinsèques) et extérieures (extrinsèques) :



Motivation intrinsèque	Motivation extrinsèque
Plaisir et divertissement	Puissance
Signification	Richesse
Valeurs propres	Affiliation
Intérêt	Statut social

Motivation intrinsèque

Quelles sont les causes de la motivation intrinsèque ? La motivation intrinsèque vient de l'intérieur de nous-mêmes. Elle n'a pas besoin d'incitations externes telles que l'argent ou toute autre forme de récompense. Et la motivation intrinsèque est la forme de motivation la plus efficace. Nous nous sentons motivés lorsque nous apprécions une activité. Ou lorsque nous trouvons une activité particulièrement significative.

Motivation extrinsèque

La motivation extrinsèque vient de l'extérieur - elle nécessite des incitations et des influences extérieures. Dans ce cas, nous faisons généralement quelque chose parce que nous sommes motivés par quelque chose en retour. Il s'agit souvent de biens matériels (biens que nous aimons) ou d'argent. Mais des choses immatérielles peuvent également alimenter notre motivation extrinsèque : le statut, le pouvoir et la renommée.

Qu'est-ce qui motive le plus les gens ?

De nombreuses personnes pensent que la motivation intrinsèque et la motivation extrinsèque s'excluent mutuellement - ce n'est pas le cas ! Les deux formes de motivation sont nécessaires et peuvent nous aider à atteindre nos objectifs. Néanmoins, il existe un danger : en se reposant trop sur la motivation extrinsèque, on risque de supplanter la motivation intrinsèque. Lorsque cela se produit, il en résulte souvent un épuisement professionnel ou un fort sentiment de futilité.

Prenons un exemple : une personne transforme son hobby en profession. Cette personne s'amusait beaucoup avec cette activité quand c'était un hobby. Mais maintenant, c'est un travail avec tout ce qui va avec. Il s'agit d'argent. Et c'est une question d'attentes. Car les personnes qui paient pour cette activité ont aussi des idées et des exigences précises. Il se peut aussi que des obligations supplémentaires découlent de l'embauche de collaborateurs. Et eux aussi, bien sûr, ont des attentes, ce qui augmente encore la pression.

Que s'est-il passé ?

La motivation extrinsèque a supplanté la motivation intrinsèque. Parce que maintenant, il s'agit d'argent et de succès. Et l'argent et le succès sont des facteurs de motivation externes. La peur de l'échec est souvent un

facteur subliminal. Si quelqu'un échoue alors, les incitations externes deviennent un tueur de motivation.

Les incitations externes sont formidables car elles rendent la vie belle et agréable. Mais n'oubliez jamais ce qui vous motive ! N'oubliez jamais votre motivation réelle

Un (petit) problème

Il y a un problème avec la motivation extrinsèque : s'il n'y a pas (plus) d'incitations externes, la motivation extrinsèque disparaît également. Et il est également vrai que vous ne pouvez motiver les gens à faire quelque chose qu'ils sont intérieurement (intrinsèquement) prêts à faire. Vous pouvez forcer quelqu'un à faire quelque chose, mais cela n'a rien à voir avec la motivation !

La clé d'une motivation durable et authentique réside donc avant tout en nous-mêmes. Et dans notre capacité à nous motiver.

Mais qu'est-ce que la motivation exactement ? Et comment la trouver, voire l'accroître ?

Un seul mot et de nombreuses théories différentes

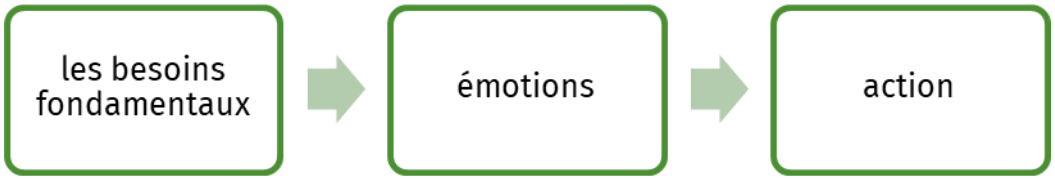
Si vous recherchez le terme "motivation" sur Internet, vous tomberez rapidement sur la pyramide des besoins de Maslow. Il vaut la peine de se pencher sur cette théorie. Toutefois, à ce stade, nous aimerions vous présenter le concept des 5 besoins fondamentaux. William Glasser a écrit sur ces besoins fondamentaux dans le cadre de sa théorie du choix (Glasser, 1999). Et nous avons acquis une assez bonne expérience pratique des cinq besoins fondamentaux.

Quels sont les besoins humains fondamentaux ?

Les besoins fondamentaux sont notre moteur car il est désagréable pour tout le monde qu'ils ne soient pas satisfaits.

Que se passe-t-il lorsque l'un de vos besoins n'est pas satisfait ou même menacé ?

Vous ressentez une tension intérieure, et vous la remarquez dans vos sentiments. Le "sentiment" est également appelé "émotion", qui décrit le mouvement. (Motion = mouvement). Ainsi, lorsqu'un besoin n'est pas satisfait ou est menacé, un sentiment désagréable correspondant apparaît en nous. Et ce sentiment nous pousse à agir pour que notre situation s'améliore à nouveau.



Ce sont donc les sentiments qui nous animent et nous donnent la motivation d'agir. Si vous prenez un peu de temps pour réfléchir, vous

pouvez reconnaître : dans tout comportement humain, il y a au moins un besoin fondamental qui a poussé la personne en question.

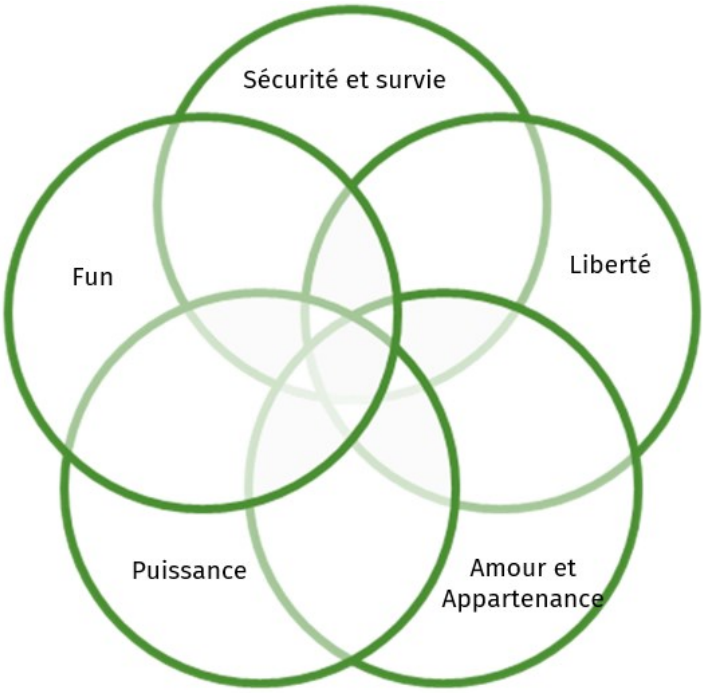
Les cinq besoins fondamentaux de Glasser

Nous, les humains, ne différons pas du tout dans nos besoins fondamentaux ! C'est-à-dire que, peu importe

- d'où nous venons
- quelles expériences avons-nous vécues
- Dans quelle culture sommes-nous nés ?

Nous avons tous les mêmes besoins fondamentaux

Mais quels sont les cinq besoins fondamentaux ? Examinons ensemble les cinq besoins fondamentaux décrits par William Glasser :



Ces besoins sont liés entre eux. Par exemple : Si vous satisfaites votre besoin d'amusement, vous pouvez en même temps satisfaire votre besoin d'amour et d'appartenance parce que vous venez de rencontrer des amis et que vous vous amusez ensemble.

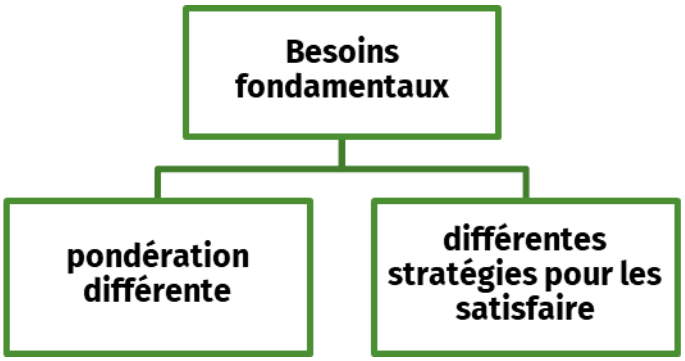
Nous avons tous les mêmes besoins fondamentaux, mais nous avons des stratégies différentes pour satisfaire nos besoins.

Dans votre cercle d'amis, vous pouvez penser à des personnes qui satisfont leur besoin d'amusement de manières très différentes :

Certains aiment jouer aux cartes ; d'autres aiment aller danser ; d'autres aiment jouer au football, et d'autres encore aiment aller au cinéma quand ils veulent s'amuser. Toutes ces personnes aiment s'amuser. Cependant, la manière dont elles satisfont leur besoin de s'amuser est très différente.

Nous avons donc les mêmes besoins fondamentaux, mais nous avons des stratégies différentes pour satisfaire nos besoins et les besoins individuels sont importants pour nous de différentes manières.

Vous connaissez sûrement des personnes pour qui il est essentiel d'appartenir à une communauté (amour et appartenance) et pour qui il est moins important de pouvoir décider librement à tout moment (liberté). Par contre, vous connaissez sûrement des personnes pour qui c'est exactement l'inverse. Pour elles, la liberté est fondamentale et elles n'ont pas besoin de sentir qu'elles appartiennent à un groupe en permanence (amour et appartenance). Cela peut également conduire à des conflits lorsque deux personnes se rencontrent, pour lesquelles la liberté est particulièrement importante pour l'une et l'amour et l'appartenance pour l'autre.



Nous ne sommes donc pas tous égaux dans l'importance que nous accordons à nos besoins fondamentaux respectifs. Néanmoins, tous les besoins fondamentaux ont une forte influence sur notre vie.

Les cinq besoins fondamentaux sont universels. Et ils constituent un puissant moteur pour notre motivation !

Examinons maintenant de plus près ces cinq besoins fondamentaux. Voyons ensemble comment ces besoins fondamentaux peuvent avoir un impact sur votre motivation.

Sécurité et survie

Le besoin de survie comprend tout ce dont on a besoin pour vivre, comme le mouvement, l'air, l'abri, la nourriture, la chaleur, le refroidissement, le repos et le sommeil, la santé, la protection et la sécurité.

Tout le monde a besoin de se sentir en sécurité. Si vous ne vous sentez pas en sécurité dans votre environnement, cela affecte votre capacité à penser, à décider, à travailler et à vous développer.

Figure 2: Besoin de sécurité et de survie

Notre besoin de sécurité et de survie se manifeste lorsque nous nous sentons menacés et que nous avons peur. Vous connaissez probablement des personnes qui paniquent lorsqu'elles reçoivent une lettre officielle du gouvernement. Leur vie n'est peut-être pas menacée, mais ils ont quand même l'impression d'être en grand danger. Vous avez certainement aussi vécu des situations dans lesquelles vous étiez terrifié. C'est là qu'intervient votre besoin de sécurité et de survie.

Notre besoin de survie nous aide également à rester en bonne santé. Il se fait sentir assez rapidement lorsque notre corps a besoin de quelque chose. Pensez à quel point la faim ou la soif peuvent être inconfortables. Certaines personnes ont la bougeotte si elles restent assises trop

longtemps et ont besoin d'exercice. Le besoin de propreté, d'air frais, de chaleur ou de fraîcheur fait également partie du tableau.

EXERCICE 1

M 10_E 1 : Le besoin de sécurité et mon entreprise verte

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez lancer. Donnez une réponse écrite détaillée aux questions suivantes :

Comment votre besoin de sécurité et de survie peuvent-ils vous aider à atteindre vos objectifs ?

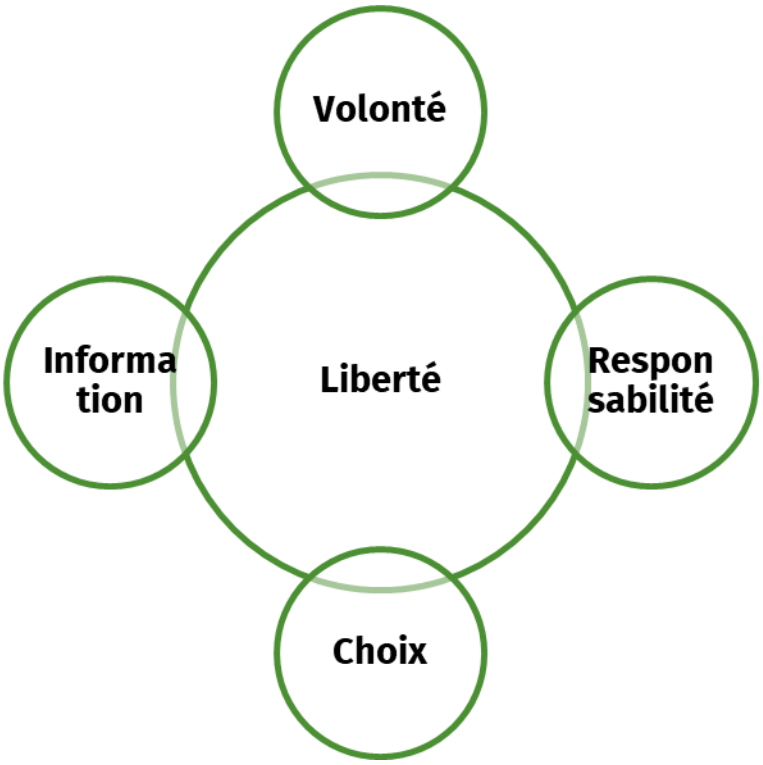
Où ce besoin pourrait-il être menacé dans un proche avenir ?

Que pouvez-vous faire pour continuer à poursuivre ce besoin ?

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Liberté

Notre besoin de liberté signifie que nous pouvons nous déplacer librement, avoir notre propre opinion, faire des choix différents et prendre nos propres décisions. Le besoin de liberté est étroitement lié à la volonté et à la capacité de prendre des responsabilités. Plus vous êtes informé, mieux vous vous connaissez et mieux vous connaissez vos besoins, meilleures sont les décisions que vous pouvez prendre.



EXERCICE 2

M 10_E 2 : Le besoin de liberté et mon entreprise verte

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez créer. Donnez une réponse écrite détaillée aux questions suivantes :

Comment votre besoin de liberté peut-il vous aider à atteindre vos objectifs ?

Où ce besoin pourrait-il être menacé dans un proche avenir ?

Que pouvez-vous faire pour être toujours en mesure de satisfaire ce besoin ?

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Amour et appartenance

Ce chapitre porte à la fois sur le besoin d'être aimé et sur le besoin d'aimer. Vous connaissez certainement ce besoin de par votre propre expérience et vous avez probablement aussi expérimenté combien il est douloureux de se sentir mal aimé ou lorsque votre amour n'est pas retourné.

Les humains sont des êtres sociaux et ont créé des occasions régulières de se rencontrer dans toutes les cultures. Ce besoin fondamental signifie également se sentir lié à une autre personne, vouloir lui faire plaisir et s'intéresser à ses souhaits et à ses pensées. En même temps, chacun veut aussi se sentir compris par les autres et appartenir à un groupe.

Mais vous pouvez aussi ressentir de l'amour et de l'appartenance pour un hobby, une idée ou un objectif.

Peut-être avez-vous également été enthousiasmé par quelque chose et vous y êtes engagé. Pensez au nombre de personnes, notamment les jeunes, qui font campagne pour la protection du climat. Peut-être avez-vous un passe-temps auquel vous consacrez de nombreuses heures, attendant avec impatience de pouvoir vous y remettre. Vous savez alors ce que l'on ressent.

EXERCICE 3

M 10_E 3 : Le besoin d'amour et d'appartenance et mon Green Business

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez créer. Donnez une réponse écrite détaillée aux questions suivantes :

Comment votre besoin d'amour et d'appartenance peut-il vous aider à atteindre vos objectifs ?

Où ce besoin pourrait-il être menacé dans un proche avenir ?

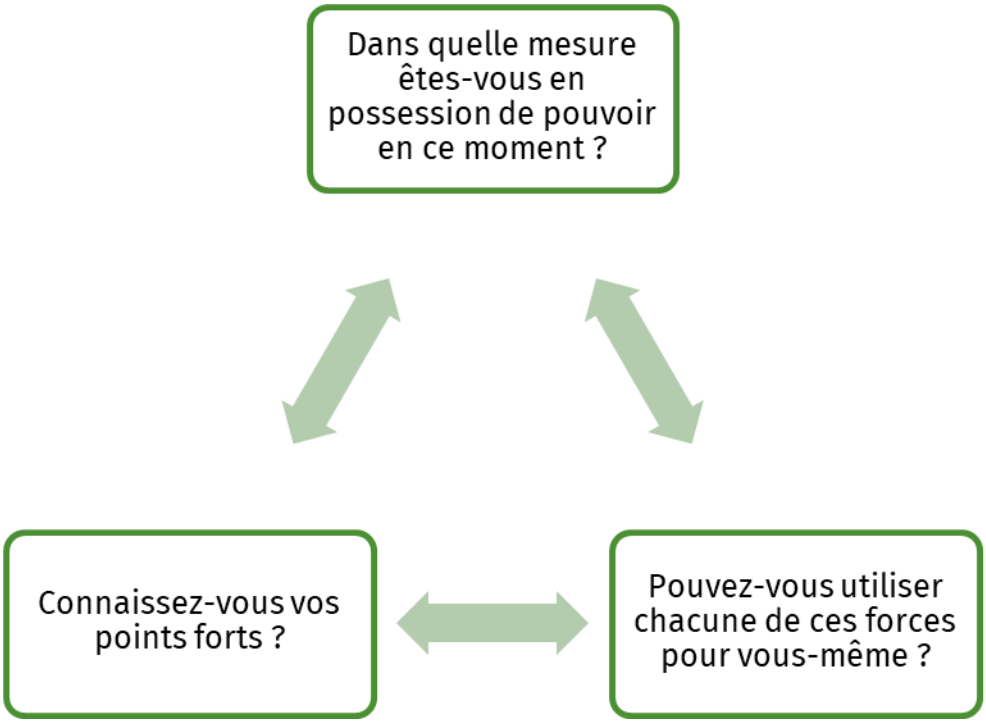
Que pouvez-vous faire pour être toujours en mesure de satisfaire ce besoin ?

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 !
Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Pouvoir et influence

Un autre besoin humain fondamental est de faire la différence. Quelle satisfaction avez-vous éprouvée lorsque vous avez accompli quelque chose d'unique, et quel plaisir éprouvez-vous lorsque quelqu'un qui vous est cher vous reconnaît ou même vous félicite ?

Le pouvoir signifie être capable de faire quelque chose ; nous avons besoin de la motivation pour le faire. Et la bonne nouvelle est que c'est précisément cette motivation que nous obtenons de notre besoin de pouvoir et d'influence. Ce qui renforce ce besoin, c'est lorsque nous sommes bien conscients de nos forces et de nos capacités et que nous pouvons les utiliser à bon escient et de manière bénéfique pour nous-mêmes et pour la communauté. C'est précisément l'objet de ce besoin.



EXERCICE 4

M 10_F 4 : Le besoin de pouvoir et d'influence et mon entreprise verte

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez créer. Donnez une réponse écrite détaillée aux questions suivantes :

Comment votre besoin de pouvoir et d'influence peut-il vous aider à atteindre vos objectifs ?

Où ce besoin pourrait-il être menacé dans un proche avenir ?

Que pouvez-vous faire pour être toujours en mesure de satisfaire ce besoin ?

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

S'amuser

En effet, vous vous êtes amusé de nombreuses fois et vous savez ce que cela fait :

- Qu'avez-vous ressenti ?
- Étiez-vous agréablement surpris ?
- Étiez-vous complètement absorbé par l'activité ?
- Avez-vous eu l'impression que tout se passe facilement, presque tout seul ?
- Avez-vous oublié tout ce qui vous entoure et été étonné par la suite de la rapidité avec laquelle le temps a passé ?

Peut-être connaissez-vous ce sentiment dans différentes situations. Il survient souvent lorsque vous découvrez quelque chose de nouveau, que vous faites quelque chose qui vous convient parfaitement, que vous jouez et vous amusez, ou que vous vivez une expérience dite "aha !". Vous pouvez constater que le besoin de s'amuser a également beaucoup à voir avec l'apprentissage, à savoir lorsque vous avez l'impression de vous développer.

Le besoin de s'amuser nous pousse également à nous dépasser et à tester sans cesse nos limites. Il a donc aussi beaucoup à voir avec la curiosité d'apprendre à se connaître et à connaître le monde.

Le plaisir est aussi souvent un excellent moyen de prendre de la distance par rapport à un problème et d'apporter plus de lumière dans une situation. Vous savez certainement quand les gens sont excités avant un

événement important et rient de choses qu'ils ne trouvent pas drôles habituellement. Ils font cela pour soulager la tension intérieure et rester concentrés et attentifs, ce qui est nécessaire lors d'un événement important.

EXERCICE 5

M 10_E 5 : Le besoin de s'amuser et mon entreprise verte

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez créer. Donnez une réponse écrite détaillée aux questions suivantes :

Comment votre besoin de plaisir peut-il vous aider à atteindre vos objectifs ?

Où ce besoin pourrait-il être menacé dans un proche avenir ?

Que pouvez-vous faire pour être toujours en mesure de satisfaire ce besoin ?

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Quand les choses ne vont pas si bien - comment rester motivé, même dans les moments difficiles ou après un échec

Rien ne fonctionne sans motivation ! Surtout lorsque vous voulez lancer une nouvelle entreprise, vous avez besoin de beaucoup de motivation ! Et parfois, on peut s'essouffler et perdre sa motivation. C'est alors qu'il est crucial d'avoir les bons outils pour se motiver à nouveau chaque jour !

Et les voilà déjà :

Réfléchissez à vos objectifs

Le mot "motivation" contient le mot "motif". Les motivations sont les objectifs que vous voulez atteindre. Quelle importance accordez-vous à vos projets lorsque vous pensez à votre activité indépendante ?

Nous ne poursuivons que les objectifs qui sont vraiment importants pour nous sur une longue période !

Que voulez-vous donc réaliser dans votre vie, dans votre travail ? Vous êtes immédiatement plus motivé à le faire dès que vous vous rappelez pourquoi vous avez commencé quelque chose et pourquoi vous le faites. Avoir des objectifs nous rend également plus résilients ! Mais qu'est-ce que la "résilience" ? Juste une chose à l'avance : la résilience nous aide à ne pas abandonner et à poursuivre nos objectifs dans les moments difficiles. C'est ce dont il est question dans le prochain chapitre.

Reconnaissez vos motivateurs

Réfléchissez à ce qui vous motive. Il peut s'agir de choses externes, de choses que vous aimez, comme une certaine reconnaissance ou de l'argent. Et il peut s'agir de motivations internes, comme le succès et la fierté de vos réalisations. N'oubliez pas la motivation extrinsèque et intrinsèque à ce stade. Les deux types sont essentiels pour que vous

puissiez atteindre vos objectifs ! De nombreuses personnes se motivent également par des affirmations positives.

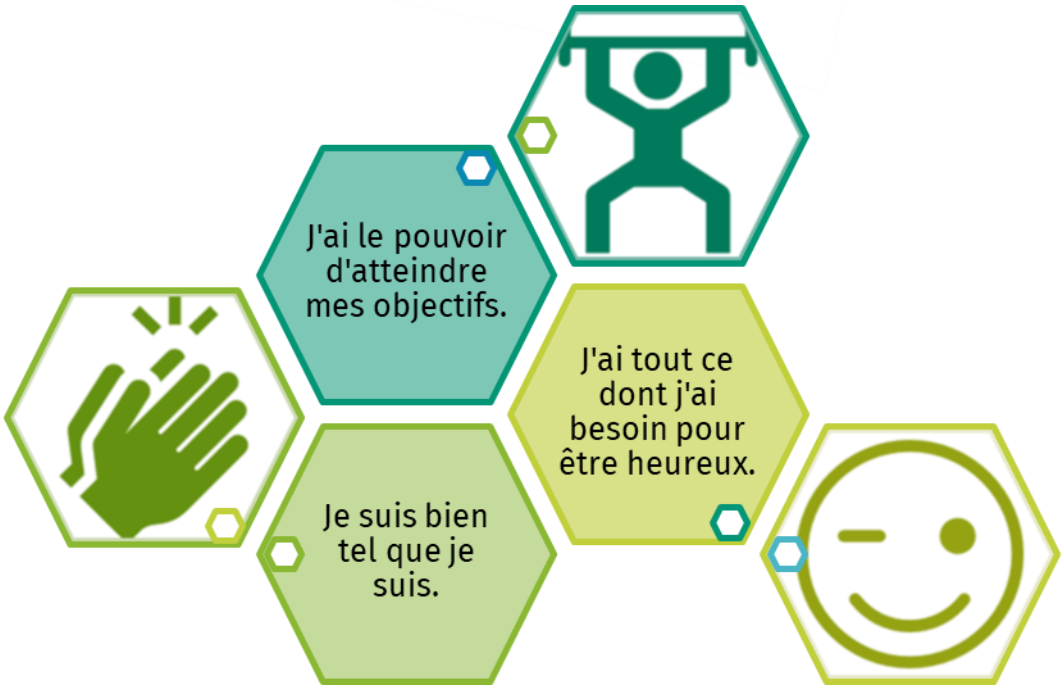
Utilisez des affirmations positives

L'affirmation signifie dire oui à quelque chose. Prenez le temps de vous dire une phrase pour qu'elle devienne une réalité. De cette façon, vous pouvez renforcer votre résilience et éloigner les pensées négatives.

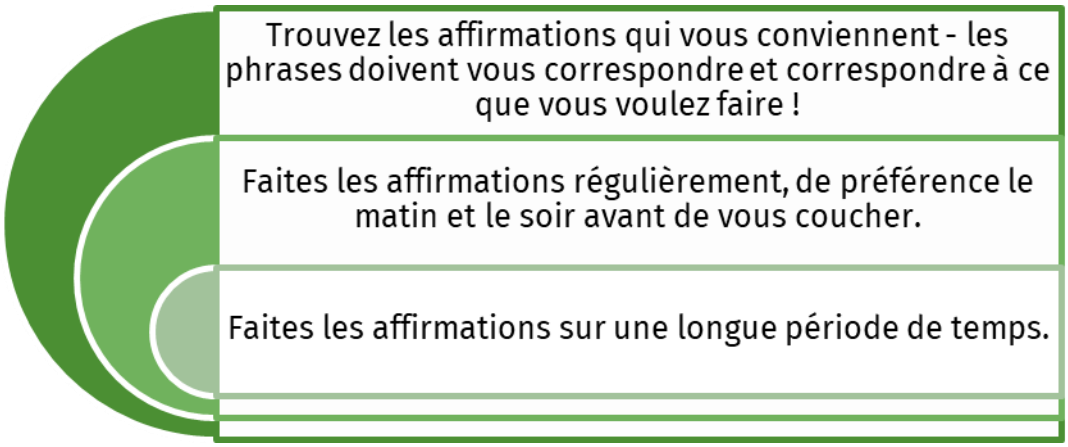
Lorsque vous formulez votre affirmation, vous devez prêter attention aux points suivants :

- Formulez la phrase au présent.
- Dites la phrase à la première personne, par exemple "je suis calme" au lieu de "je deviens calme" ou "calme".
- Formulez votre affirmation de manière positive.

Exemples d'affirmations positives :



Les affirmations ont un effet direct sur notre subconscient. Utilisées correctement, elles constituent un outil puissant. Utilisées correctement, cela signifie aussi que vous :



Il serait utile que vous créiez également un environnement qui vous motive à poursuivre vos efforts.

Libérez-vous des facteurs de démotivation

Malheureusement, il y a toujours des obstacles et des revers. Et puis nous sommes démotivés, donc nous perdons notre motivation. Il ne suffit pas

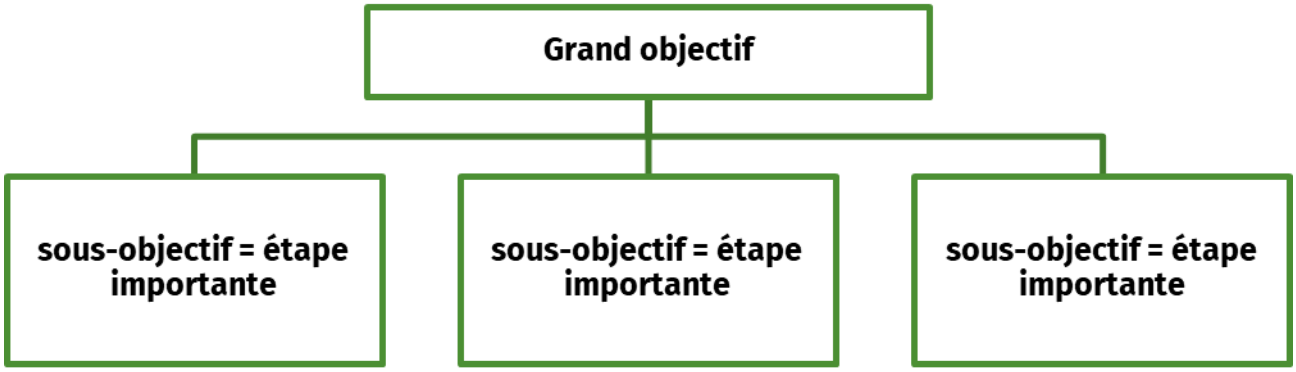
de connaître ses objectifs. Et malheureusement, il ne suffit pas de chercher un environnement motivant ou quelques dictons motivants. Nous devons également prêter attention à ce qui se trouve sur notre chemin. Quels sont vos facteurs de démotivation ? Dans la mesure du possible, vous devez éliminer ou au moins contourner ces facteurs de démotivation. Parfois, il est même plus efficace de se démotiver moins que de se motiver plus.

> L'art d'une vie épanouie est l'art du lâcher prise : permettre, laisser aller, laisser aller.
>
> Ernst Ferstl, Auteur

Citez les étapes importantes

Vos objectifs doivent être réalistes pour vous-même. N'en faites pas trop et ne vous trompez pas.

Certaines personnes conçoivent de prétendus châteaux en l'air et planifient sans réfléchir. Et certains sous-estiment totalement ce qui doit être fait. Une telle approche est vouée à l'échec ! Et lorsque vous échouez, vous risquez de perdre la motivation nécessaire pour réessayer. De plus, les tâches et les objectifs importants semblent insurmontables et difficiles à atteindre. Et cela, à son tour, vous démotive. Alors, que pouvez-vous faire ? Divisez les grands objectifs en petits sous-objectifs, appelés jalons.



Les petits objectifs sont plus faciles et, surtout, plus rapides à atteindre. Ainsi, vous pouvez vous approcher petit à petit de votre objectif important. Et en plus, vous pouvez célébrer de nombreux petits succès, ce qui vous motive à continuer.

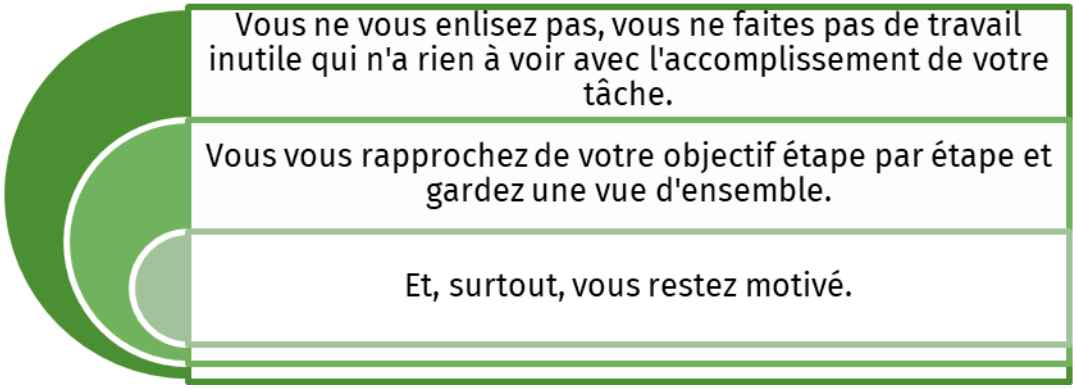
Vous pouvez découvrir comment planifier des objectifs pour pouvoir les atteindre dans le module 12, "J'utilise mes compétences", au chapitre "Travailler pour atteindre des objectifs".

Connaissez-vous ce dicton :

Ceux qui veulent, trouvent des moyens ! Ceux qui ne veulent pas, trouvent des raisons.

Fixez-vous des limites de temps

Vous le savez probablement aussi, n'est-ce pas ? Nous avons tendance à éviter de faire des choses désagréables et à les repousser aussi longtemps que possible. Comment pouvez-vous contrer cela ? Fixez des échéances claires, comme les dates auxquelles vous voulez avoir terminé une tâche. Inscrivez ces échéances sur votre calendrier. Ces délais permettent d'assurer ce qui suit :



Plus vous vous rapprochez de votre objectif, plus vous faites des efforts.
Le chemin vers le sommet d'une montagne commence par le premier pas !

Créer des routines

Les routines sont des actions que nous avons répétées assez souvent. Et les routines nous rendent la vie plus facile ! C'est particulièrement vrai dans la vie professionnelle, car les routines nous aident à traverser des moments difficiles lorsque nous ne sommes pas motivés. Les routines ne nous motivent pas, c'est vrai. Mais elles nous donnent un sentiment de sécurité :

> Ce que je maîtrise me sécurise !

Savoir que l'on peut atteindre un objectif spécifique parce que l'on peut faire les choses nécessaires peut être très motivant. Et il y a une énorme sécurité à savoir que l'on peut compter sur soi et bien faire les choses.

> Une attitude positive envers les problèmes résolubles est déjà la moitié du succès.
>
> Ernst Ferst, Auteur

Récompensez-vous

Nous l'avons déjà mentionné plus haut : Il y a beaucoup de tâches désagréables, et nous aimons les remettre à plus tard, donc nous ne les faisons qu'à temps. Qu'est-ce qui aide ici ?

Récompensez-vous entre-temps pour ce que vous avez déjà accompli ! Les tâches désagréables seront alors plus faciles pour vous. Et se récompenser soi-même est un énorme facteur de motivation ! Quelles sont les récompenses qui vous motivent à faire un effort ? Mais n'oubliez pas ce que nous avons écrit sur la motivation intrinsèque ! Ne laissez pas ces récompenses saboter votre motivation intrinsèque ! Sinon, à un moment donné, vous ne ferez les choses que pour le pourboire et non plus pour votre objectif réel.

Identification de sources d'aide et de soutien pour votre entreprise verte

De nombreuses réussites dans le monde de l'entreprise n'ont été possibles que grâce aux bonnes relations. En tant que nouveau venu dans le secteur des entreprises vertes, il pourrait vous être utile d'apprendre à connaître d'autres entreprises, organisations et institutions nationales locales travaillant dans ce domaine.

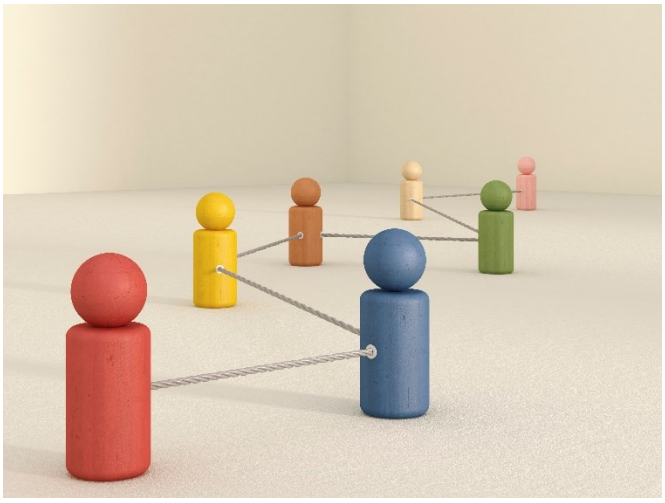
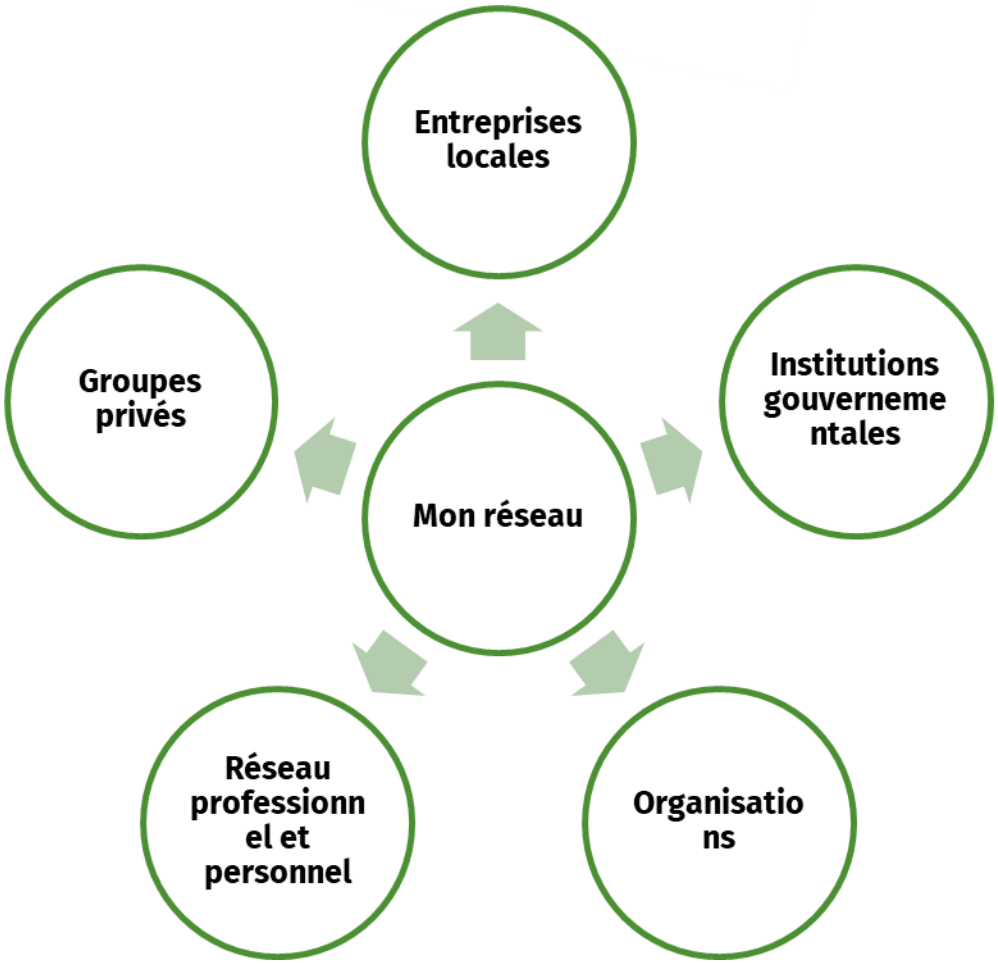
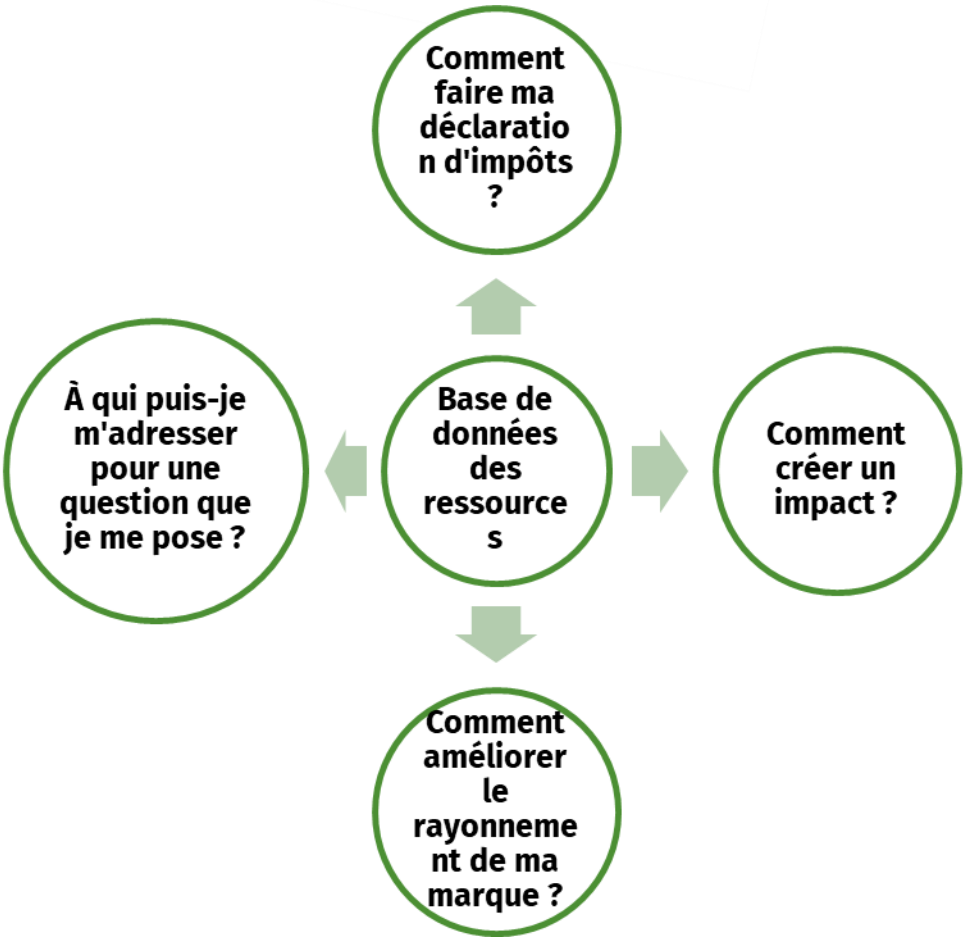


Figure 3: Aide et soutien pour votre entreprise verte

Trouver de bonnes ressources et de bonnes personnes pour votre réseau peut vous aider à éviter les difficultés dès le départ, ou du moins à les surmonter plus rapidement, car vous disposez d'un réseau de professionnels auxquels vous pouvez vous adresser. S'informer sur des projets similaires au niveau local ou national peut vous donner une perspective supplémentaire pour réfléchir à la direction que vous voulez donner à votre entreprise et à son impact sur la société et l'environnement.



Une liste bien organisée de ressources et de contacts pour des sujets tels que la déclaration d'impôts pour votre entreprise, l'extension de la portée de votre marque ou les questions liées à l'augmentation de votre impact environnemental vous permettra de prendre rapidement une décision éclairée.

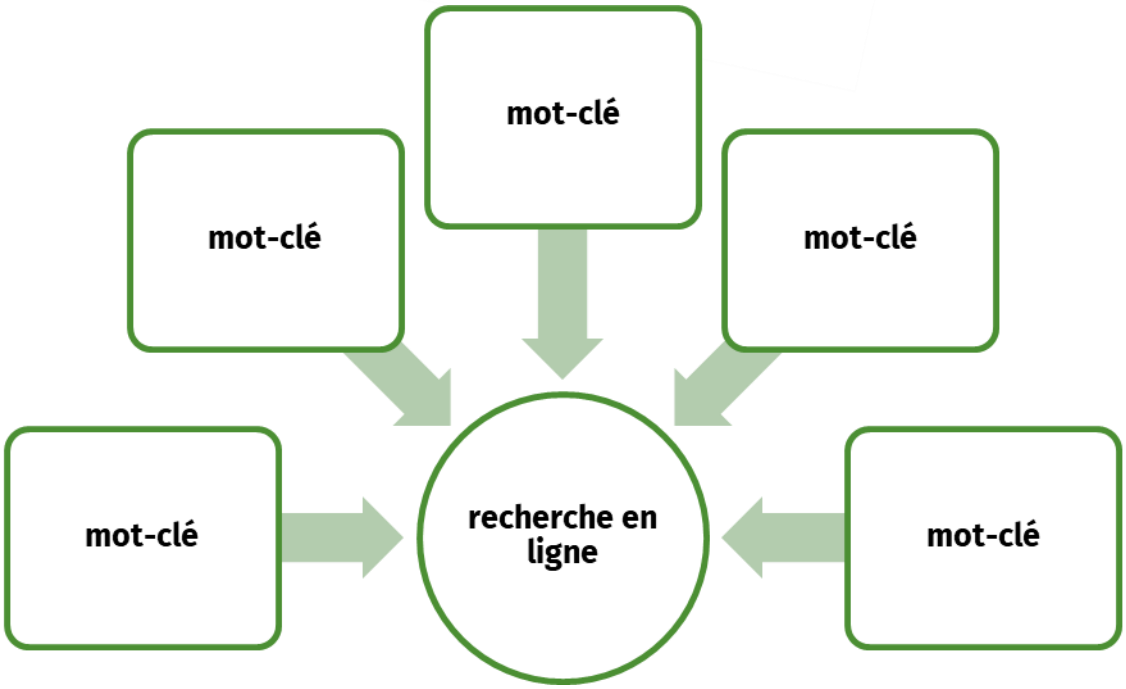


La création d'une simple base de données de ressources vous permettra de savoir rapidement à qui vous adresser si vous vous sentez bloqué à un moment donné du processus de développement de votre entreprise ou quelques années après le début de votre aventure entrepreneuriale. Il serait préférable que vous continuiez à mettre à jour la base de données au fur et à mesure que votre entreprise progresse afin de garder la trace de vos sources d'information les plus pertinentes et de vos contacts importants .

Institutions nationales

Pour obtenir un aperçu des ressources en ligne utiles sur le développement et la gestion des entreprises vertes dans votre pays de résidence, vous pouvez, par exemple, consulter le site Web du ministère du développement économique et du ministère de l'environnement de votre pays. Vous pouvez également rechercher des informations pertinentes sur le site de la Commission européenne sur le contrat vert de l'UE, la Fondation européenne pour la formation, l'Agence européenne pour l'environnement, l'Institut européen d'innovation et de technologie ou l'Agence européenne pour l'environnement. Pour rester informé sur la durabilité, la responsabilité sociale des entreprises, l'esprit d'entreprise et la création d'une communauté autour d'une marque, vous pouvez également vous inscrire aux bulletins d'information des agences, organisations ou entreprises internationales et locales qui vous intéressent, ou d'entreprises qui vous intéressent.

Notez les termes clés que vous utilisez lorsque vous recherchez des sujets relatifs à votre entreprise en ligne. La combinaison de certains de ces mots clés au cours de votre recherche en ligne peut vous aider à restreindre votre recherche à des questions plus spécifiques. Par exemple, en recherchant "entrepreneurs locaux avec entreprises durables", vous obtiendrez des résultats plus détaillés qu'en recherchant d'abord "entrepreneurs locaux", puis "entreprises durables".



En plus de votre recherche en ligne, vous pouvez également vous rendre à l'université, à la mairie, au centre communautaire ou à la bibliothèque de votre région pour vous renseigner sur les conférences ou les événements en rapport avec vos idées commerciales. Vous pouvez également ajouter des événements sur des sujets spécifiques à votre base de données. Cela vous permettra de garder une trace de tous les événements auxquels vous avez participé et des personnes avec lesquelles vous avez établi des contacts lors de ces événements.

Organisations locales

Commencez par noter les organisations et les groupes publics actifs dans votre région et concentrez-vous sur les sujets liés à votre idée d'entreprise. Par exemple, supposons que votre entreprise vise à ouvrir un service de restauration durable qui minimise le gaspillage alimentaire dans votre communauté. Vous pouvez vous adresser aux organisations locales qui organisent des collectes de nourriture ou rechercher des groupes de bénévoles ou des organisations de la société civile qui s'intéressent à la

durabilité sociale et environnementale. Ces groupes peuvent avoir un aperçu de première main des raisons du gaspillage alimentaire dans votre ville. Ils peuvent également constituer un réseau de professionnels avec lesquels collaborer ou de futurs clients pour votre entreprise.

Groupes privés

Vous pouvez également vous efforcer de faire la connaissance de personnes partageant les mêmes idées et soucieuses de l'impact de leurs actions sur les autres et la planète sur les réseaux sociaux ou les forums. Vous pouvez, par exemple, essayer de taper : "nom de la ville, durabilité, entreprise" ou "nom de la ville, entrepreneurs" sur Facebook, LinkedIn et d'autres plateformes de médias sociaux. Cela vous permet de rechercher des groupes d'entrepreneurs ou des clients potentiels pour vos produits ou services.

Une plateforme populaire pour les rencontres sociales par sujet est Meetup.com. Vous pouvez trouver des rencontres organisées par des particuliers dans la plupart des grandes villes. Les thèmes peuvent aller des cours de yoga et des repas végétariens aux projections de films et aux conférences universitaires sur la pollution des océans, en passant par les cercles d'écrivains et les événements de mise en réseau pour les professionnels de divers secteurs.

Les autres étudiants de Go4DiGreen Green Entrepreneurship sont un autre bon moyen de créer des liens utiles pour votre entreprise. Demandez à quelqu'un s'il aimerait prendre un café pour partager son expérience de travail sur les modules de formation et pour savoir comment se déroule le développement de ses idées commerciales. Entrez en contact avec d'autres participants à la formation et rencontrez-les lors d'événements en ligne et hors ligne.

EXERCICE 6

M 10_F 6 : Créer un tableau des ressources et des sources d'aide et de soutien.

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Créez un tableau que vous mettez régulièrement à jour avec des informations supplémentaires afin de conserver la trace des informations que vous collectez sur les sujets, les ressources et les points de contact pertinents. Il peut ressembler au modèle ci-dessous
(le contenu est fictif).

Traduction des titres des colonnes :

- Type de ressource
- Nom de la ressource/contact
- Points clés
- Consultés
- Action de suivi

	Type of Resource	Name of Resource/Contact	Key Points	Consulted	Follow-up action
1	Article	"Recycling in the EU – Survey 2019"	Different recycling methods, best practice examples of office spaces across the EU,....	Online on 05/03/2023	Share an infographic post on my business's social media account. Conduct more research about alternative recycling methods.
2	Personal Contact	Mobile: 01576346597	Discuss what types of posts (infographics, video tutorials, question posts) have been working well for both of us so far. Share thoughts on using brand ambassadors to promote my products.	Met Julian at 01/04/2023 during Go4DiGreen participant networking evening	Ask to grab a coffee to exchange ideas on social media marketing for green businesses.
3	Personal contact introduced by a friend (Nergiz)	Email: natsha.b@gmail.com Mobile: 013487650959	Natasha has worked as a consultant for sustainable businesses over the past 10 years. She has a lot of experience working with digital marketing tools to promote sustainable brands.	On 02/10/2023 at the Meetup.com networking event called "green entrepreneurs"	Contact Natasha B.
4	Newsletter	European Business Awards for the Environment newsletter, release date: 01/11	Especially interesting article: "Sustainable Online Businesses: Digital Ecopreneurs"	On 01/11/2023	Reach out to the Spanish entrepreneur mentioned in the article. Ask her what she thinks the advantages and disadvantages of only selling products online, rather than also at a shop, might be. Lower overall carbon footprint?
5					
6					

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

Créer un plan d'action pour atteindre vos objectifs

De nombreuses entreprises et projets doivent consacrer du temps à l'élaboration d'un bon plan d'action avant de démarrer, ce qui conduit souvent à l'échec.

> "En négligeant de planifier, vous vous préparez à échouer"
>
> Benjamin Franklin

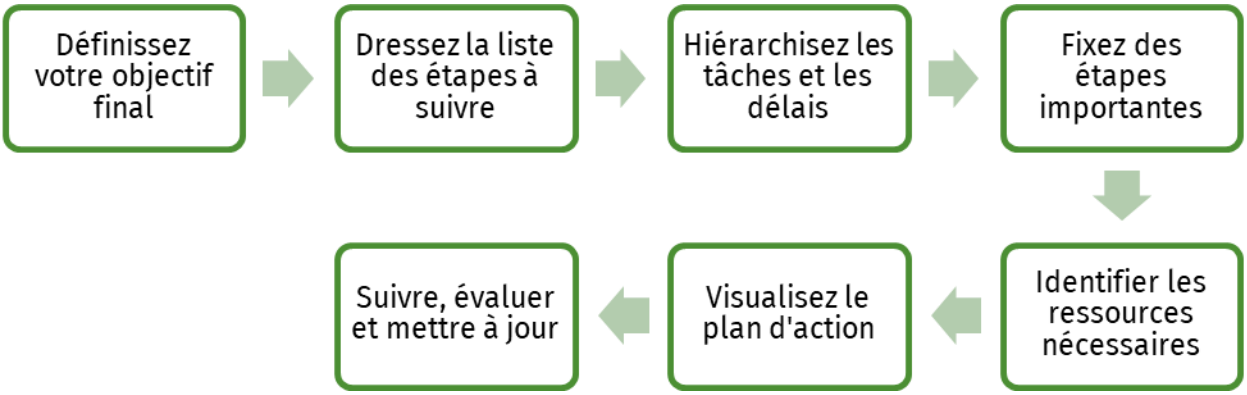
La planification vous aide à vous préparer aux défis et à rester sur la bonne voie. Un plan d'action pratique peut vous permettre de rester concentré et plus productif.

Voici quelques-uns des avantages d'un plan d'action :

- Une orientation claire de ce que vous devez faire après.
- Une raison de rester motivé
- Suivi de vos progrès
- Hiérarchiser les tâches en fonction de l'effort et de l'impact

Comment rédiger un plan d'action

Rédiger un plan d'action peut être simple, mais il y a quelques étapes que vous devez suivre pour vous assurer que vous vous souvenez de tout ce qui est nécessaire. Voici sept étapes que vous pouvez utiliser pour rédiger votre plan d'action :



Étape 1 : Définir votre objectif final

Assurez-vous toujours de pouvoir définir clairement ce que vous voulez faire et ce que vous voulez atteindre. Si vous ne pouvez pas le faire, vous vous exposez à l'échec.

Conseil : essayez d'utiliser la méthode SMART du module 12 de ce cours pour vous aider dans cette étape.

Étape 2 : Dresser la liste des étapes à suivre

Maintenant que vous avez défini vos objectifs, quelles sont les tâches nécessaires pour les atteindre ? Assurez-vous que chaque tâche est clairement définie et réalisable. S'il y a des tâches plus importantes et plus complexes, décomposez-les en petites tâches plus faciles à réaliser.

Étape 3 : Hiérarchiser les tâches et ajouter des échéances

Reprenez la liste de l'étape 2 et fixez des échéances pour chaque tâche. Veillez à ce qu'elles soient réalistes, mais qu'elles vous permettent d'avoir une vue d'ensemble.

Étape 4 : Fixer des étapes

Les jalons peuvent vous aider à travailler jusqu'à des échéances plus importantes et à célébrer les petits succès pour vous garder motivé. Lorsque vous fixez des étapes, partez de votre objectif principal pour savoir dans quelle direction vous allez.

Étape 5 : Identifiez les ressources nécessaires.

Avant de commencer votre projet, vous devez vous assurer que vous disposez de toutes les ressources nécessaires pour accomplir les tâches. Les ressources comprennent votre budget, votre réseau, les matériaux et tout ce dont vous avez besoin pour votre projet. Et s'ils sont actuellement en rupture de stock, vous devez établir un plan pour les obtenir avant de commencer.

Étape 6 : Visualisez votre plan d'action

Créez quelque chose comme un document d'une page, un graphique, un tableau ou une image que tout le monde peut comprendre en un coup d'œil et qui peut être partagé avec tous ceux qui travaillent sur le projet. Ou simplement pour vous-même, à accrocher au mur pour vous rappeler vos progrès.

Étape 7 : Suivi, évaluation et mise à jour

Prévoyez un peu de temps pour évaluer les progrès que vous avez réalisés.

Marquez les tâches accomplies et prenez des notes en soulignant les réussites et les choses que vous changeriez la prochaine fois. En faisant cela, vous comprendrez ce que vous pouvez mieux faire pour accomplir les

tâches et les défis à venir. Faites-le régulièrement ! Mettez à jour votre plan d'action en fonction des leçons apprises et des progrès accomplis.

Structure d'un plan d'action

Créez un tableau comme le suivant. Faites attention aux étapes expliquées ci-dessus. Et commencez à créer votre plan d'action.

Nous avons également joint un modèle de plan d'action à la toute fin de ce module.

Objectif					
Étape de l'action	**Personne responsable**	**Échéance**	**Ressources nécessaires**	**Difficultés potentielles**	**Résultat**
Que faut-il faire ?	Qui doit prendre des mesures pour réaliser cette étape ?	Quand cette étape doit-elle être achevée ?	De quoi avez-vous besoin pour réaliser cette étape ?	Y a-t-il des défis potentiels qui pourraient empêcher la réalisation de cette étape ? Comment allez-vous les surmonter ?	Cette étape a-t-elle été réalisée avec succès ? De nouvelles étapes ont-elles été identifiées au cours du processus ?

EXERCICE 7

M 10_F 7 : Créez votre plan d'action

Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Réfléchissez à l'entreprise verte que vous aimeriez lancer et utilisez les étapes ci-dessus et l'exemple pour établir un plan d'action simple.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 10 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les sur .

Félicitations !

Vous avez terminé le module 10. Vous êtes maintenant en mesure de répondre à un quiz sur la plateforme Moodle pour tester vos connaissances et demander un certificat auprès de l'ECQA.

Liste de référence

Motivation

Glasser, W. (1999) : La théorie du choix : Une nouvelle psychologie de la liberté personnelle. HarperCollins Publishers

Heckhausen, H., Heckhausen, J. (2006) : Motivation und Handeln. Springer, Berlin 2006, ISBN 3-540-25461-7

Olten, W. (1979) : Die Dritte Kraft. A. H. Maslows Beitrag zu einer Psychologie seelischer Gesundheit. ISBN 3-530-26740-6.

Liste des figures

Figure 1: Vision et motivation 0

Figure 2: Besoin de sécurité et de survie 12

Figure 3: Aide et soutien pour votre entreprise verte 30

Pièce jointe : Plan d'action

Objectif					
Étape de l'action	**Personne responsable**	**Échéance**	**Ressources nécessaires**	**Difficultés potentielles**	**Résultat**
Que faut-il faire ?	Qui doit prendre des mesures pour réaliser cette étape ?	Quand cette étape doit-elle être achevée ?	De quoi avez-vous besoin pour réaliser cette étape ?	Y a-t-il des défis potentiels qui pourraient empêcher la réalisation de cette étape ? Comment allez-vous les surmonter ?	Cette étape a-t-elle été réalisée avec succès ? De nouvelles étapes ont-elles été identifiées au cours du processus ?