

Ma Méthode de Réussite par le Développement Personnel - Yann GEFROTIN

Ma Finalité

Ma capacité de production

1. **Je commence par la fin**, puisque :
 1. J'agis avec méthode : Je commence avec la fin à l'esprit.
 2. J'essaye d'agir comme s'il ne me reste que 3 jours à vivre. Car la limite de temps me permet de concevoir plus efficacement.
 3. Commencer par la fin me permet d'avoir une **orientation** correcte.
2. Le plus important pour moi, ce n'est pas ce que j'ai fait. C'est ce qui a fait que je l'ai fait : ma méthode de réussite. Car ce que j'ai fait peut être détruit, alors que ma méthode peut m'aider à tout reconstruire.
 1. Je pense que « La finalité », « l'existant », « le passage de l'existant à la finalité » : c'est la technique du différentiel. (« causalité créative »)
 1. Je connais ce que je veux [vouloir] accomplir (**futur**). Je sais qui je suis [être] et ce que j'ai [avoir] (**passé**). Je fais [faire, construire] tout ce qui est nécessaire pour obtenir ce que je veux (**présent**).
 2. Je prend l'**habitude** de faire des choses que les échecs n'aiment pas faire pour réaliser des choses que la réussite fait. Je fais ce qui est désagréable (causes) pour arriver à ce qui est agréable. (conséquences)
3. Je fais une distinction entre les valeurs, les principes et les paradigmes.
 1. Les **valeurs** ajoutent une dimension émotionnelle au principes.
 1. Exemple : L'équité.
 2. Un **principe** est un objet qui n'existe ni dans un temps ni dans un espace particulier mais comme un type de chose (comme une idée, une abstraction).
 1. Exemple : L'égalité
 2. La causalité :
 1. Je pense qu'il est plus judicieux de traiter les causes d'un problème que d'en traiter les symptômes immédiats. Puis que, analyser les causes d'un problème permet d'en déterminer une solution définitive, et donc, empêche qu'il ne se reproduise de nouveau. (en : Root Cause Analysis, RCA)
 2. **Je peux définir ma finalité. Comme la causalité s'applique, et que ma finalité est la cause première / racine de toutes mes actions, mes conséquences sont dirigés vers ma finalité.**
 3. Le mot "**paradigme**" est utilisé au moins de 22 manières différentes dans le livre de Thomas Kuhn. (index analytique partiel de la postface)
 1. Je peux me transformer tout en étant conforme.
4. J'énonce la méthode du brainstorming avant le début du brainstorming.
 1. Je sépare la création d'idées (inventions) de l'évaluation des idées produites (décisions) durant le brainstorming.
 2. Je trouve ce qu'il manque : je suis **créatif** dans l'utilisation des méthodes de résolution de problèmes.
5. Ma Négociation :
 1. Je peux associer une personne à une solution.
 2. **Je traite la relation personnelle indépendamment du problème.** (Je distingue)
 1. Je suis souple avec les gens et impitoyable [sans pitié] avec le problème.
 2. Afin que ma relation de travail soit maintenue dans le futur, je peux dire mon

ressenti positif de l'entretien. (émotions)

3. **Je suis concentré sur les intérêts sous-jacents des parties (plutôt que les positions).**
Je suis spécifique dans ma description de mes intérêts. (Je peux leur dire ce que je veux leur dire.)
 1. La question ouverte est positionnée sur l'intérêt de la personne. Je ne connais que deux types de questionnement : ouvert ou fermé.
 1. Si je pose une question fermée (exemple type : autorisation / permission), je peux avoir une réponse négative.
 2. Mon but n'étant pas d'obtenir de réponse négative, je m'en abstiens ; et donc, je change la nature de mon questionnement.
 2. Je peux identifier les intérêts, derrière les positions, en demandant "Pourquoi ?".
 1. Exemple de certains intérêts : La sécurité. La reconnaissance.
 3. Je peux utiliser les questions à choix gagnant multiple pour préciser les intérêts.
 1. Exemple : le choix de la couleur.
4. **Je produis une multitude de possibilités avant de décider quoi faire.**
 1. J'examine toutes les stratégies possibles. Il en existe 3 pour 1 personne : Gagnant - Pas de deal - Perdant. (Soit 9 combinaisons pour 2 personnes)
 2. Je choisis la meilleure stratégie pour les parties. Dans la plupart des cas, le choix se porte sur la **stratégie gagnant-gagnant**.
 3. En cas d'agression (stratégie perdant-gagnant), je donne une réponse 10 fois supérieure. (perdant – perdant*10) (rétribution)
5. Je définis les **critères basés sur des standards objectifs** qui permettent de savoir lorsque la finalité est réalisée.
 1. Je développe ma **Connaissance** / ma sagesse, mon **Orientation**, mon **Pouvoir** et ma **Sécurité**.
 2. Je pense qu'un diplôme en largeur est mieux reconnu qu'un diplôme en hauteur.
 3. Pour une certification, le score le plus proche de 100% et le temps le plus court.
 1. Je pense que mon client préfère des certifications avec un nombre de question plus élevé.
6. J'applique ma méthode à toutes mes actions. (systématisation)

Ma production

1. Si je me lève chaque jour un homme différent dans un monde différent, c'est par ce que je suis pro-actif.
2. J'essaie de prendre en compte ma **raison** et mes **émotions** [sentiments].
3. Je recherche ma motivation car « Celui qui a un pourquoi pour vivre peut supporter presque n'importe quel comment. »
 1. Quel est ma finalité ?
 2. Quel est le résultat que je veux obtenir ?
 3. Quel est le paradigme de ma finalité ?
 4. Pourquoi je me lève chaque jour ?
 5. Qu'est-ce qui est au centre de ma vie ?
 6. Suis-je satisfait de ma situation actuelle ?
4. Je peux déterminer ma finalité le plus spécifiquement possible sur support écrit avec la technique du QQQQCCP (Qui ? Quoi ? Ou ? Quand ? Comment ? Combien ? Pourquoi ?)
 1. via le sens visuel,
 2. via le sens auditif et
 3. via le sens kinesthésique.
5. J'essaie d'équilibrer ce que j'ai et ce que je suis (être et avoir) en fonction de mes intérêts.
6. Principalement il y a 5 parties :
 1. Fournisseurs, Partenaires, Soi-même, Concurrents et Clients.

2. Je suis le fournisseur de mes clients, et, je suis le client de mes fournisseurs.
7. Si je n'arrive plus à avancer de manière pro-active, je peux consolider ma finalité. Si ma finalité n'est pas assez vaste par rapport au « passage de l'existant vers la finalité », je peux la compléter.
8. Je peux lister et ordonner mes **objectifs SMART** (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini).

Mon Existant

Ma capacité de production

1. Je peux recenser mes critères existants
2. Je peux développer mon acuité émotionnelle.
 1. Je développe une reconnaissance de ma meilleure réponse émotionnelle.
 2. Je développe mon aptitude à déceler les propriétés émergentes dans ma propre méthode.
3. Le Continuum de Maturité :
 1. Pour devenir **coindépendant**, je peux commencer par créer de la dépendance mutuelle (codépendance).
 1. Je peux chercher les gains mutuels maximum.
 2. Je peux maximiser mon efficacité personnelle.
 2. Pour devenir **indépendant**, je peux commencer par créer une relation de dépendance.
 1. Je deviens indépendant dans ma méthode de développement personnelle en créant d'abord une relation de dépendance avec les méthodes de développement existantes.
 2. Je peux créer de la dépendance avec des leaders.
 3. Quel est le paradigme de mon existant ?
 4. J'étudie l'existant.
 5. "Je pense, donc je suis." Et, "Je suis, j'existe".
4. Je distingue :
 1. **Pro-actif** :
 1. Une personne pro active a une démarche positive et constructive.
 2. Elle essaye de se changer elle-même.
 3. Elle écrit des objectifs et des plans.
 4. Elle est concerné par des choses où elle est influente.
 5. Elle crée de nouvelles possibilités et utilise celles existantes.
 6. Elle parle d'elle-même à la 1ère personne du singulier.
 7. Elle fait des dépôts émotionnels.
 2. Réactif :
 1. Une personne réactive a une démarche négative.
 2. Elle essaye de changer les autres.
 3. Elle n'a pas d'objectifs ni de plans.
 4. Elle est concerné par des choses où elle n'a aucune influence. Ou, elle essaye d'être influente dans des choses qui ne l'a concerne pas.
 5. Elle se limite et exploite uniquement une partie des possibilités existantes.
 6. Elle parle de ses propres expériences à la 2nd personne du singulier.
 7. Elle fait des retraits émotionnels.
5. Je peux avoir un comportement pro-actif :
 1. Je n'attends pas que quelqu'un le fasse à ma place car il se peut que tout le monde pense comme moi ce qui ne ferait pas avancer les choses. J'agis ; je le fais moi-même. (en : Do It Yourself (DIY))
 2. Je peux mener par l'exemple. (plutôt que par la contrainte)
 1. J'applique d'abord à moi-même ce que je veux que les autres appliquent.

6. Je peux apporter les **preuves** de ce que j'avance :
 1. par la vérification (en démontrant que l'affirmation précédente est vrai)
 1. par le moyen du diplôme.
 1. Je peux obtenir un score parfait. (100%)
 2. Je peux réduire mon temps nécessaire pour le valider.
 2. par le moyen de la certification. (en: certificate of completion)
 1. Je peux faire une compilation de cours. (compendium)
 3. par le moyen d'un (en: assessment)
 2. et/ou par la réfutation (en démontrant que l'affirmation précédente est fausse)

Ma production

1. J'essaye de prendre en compte la raison et les émotions [sentiments] de la personne avec qui j'ai une relation.
2. **J'achève mon potentiel en changeant mon attitude face aux circonstances.** Les situations réactives me permettent de démontrer ma pro-activité.
3. Entre le(s) stimuli/stimulus et la réponse, j'ai le **choix** de mes actions.
 1. Je peux utiliser ma volonté, ma conscience et mon imagination.
 2. Je partage la liste des projets sur laquelle je travaille. Lorsque l'on veut me donner une nouvelle tâche, je demande la priorité par rapport aux tâches existantes dont j'ai la charge.
 3. Si mon supérieur hiérarchique veut me donner une tâche, je lui montre l'ensemble de mes tâches en cours classé par priorité et je lui demande l'inter-classement de cette nouvelle tâche parmi l'ensemble.
4. **Qui je veux être, détermine ce que je vais faire. Ce que je fais, détermine qui je suis.**
 1. Je ne remets jamais à demain ce que je peux faire maintenant / aujourd'hui. Car sinon, je ne ferai jamais rien.

Mon Passage de mon Existant à ma Finalité (PEF)

Ma capacité de production

1. Pour obtenir des clients, je peux commencer par acquérir des prospects.
 1. Pour obtenir des prospects, je peux commencer par acquérir des contacts.
2. L' élicitation des **pré-requis** :
 1. Si je n'ai pas de mémoire, je ne pense pas pouvoir me souvenir de ma finalité et de mon existant.
 1. Je peux essayer de développer ma mémoire.
 2. En fonction de ma finalité (objectifs SMART), je peux déterminer mes prérequis.
 1. Je peux exprimer mes pré-requis non fonctionnel à mon client.
 2. Mon client peut m'exprimer ses pré-requis fonctionnels.
 1. Une personne à le droit de me demander quelque chose. J'ai le droit de refuser ou d'accepter.
 2. Je peux faire tout les pré-requis **nécessaires**.
 1. Je pense que le secret de la réussite n'est pas de travailler dur car beaucoup de personnes travaillent dur sans toutefois réussir. Bien que, dans beaucoup de cas, *travailler* en soit une des conditions requises.
 2. Le secret de la réussite n'est pas de travailler vite car, beaucoup de personnes travaillent vite sans toutefois réussir. Bien que, je pense que travailler *efficacement* peut y contribuer.
 3. Je peux faire une liste des ressources dont j'ai besoin, et je les utilise afin de

- minimiser ma souffrance. « On ne coupe pas un arbre sans une bonne scie ».
1. Je peux investir.
 2. Je peux acheter des produits et des services.
3. Je ne veux pas changer les autres par ce que je ne veux pas que l'on me change dans un sens qui n'irait pas vers ma finalité personnelle. (réciprocité)
 1. Je peux essayer de me changer.
 1. Je peux changer mon cadre de référence (en: reframing)
 1. L'adversité, c'est pour moi une opportunité de démontrer ma motivation. (résilience)
 4. Je peux compléter mon existant.
 5. Je peux écouter avant de prescrire.
 1. J'écoute le problème avant de proposer une (ou des) solution(s).
 2. Je dis la même chose en privé et en public. (et je n'aime pas à devoir le préciser)
 6. Le changement de perspective :
 1. Je peux percevoir une personne comme un atout.
 7. Pour obtenir un accord, je peux réduire le nombre de décisions requises pour chaque partie.
 1. Je peux présenter un texte.
 1. Ex : Pour faire signer un contrat, je peux préparer le fond, la forme et le stylo (le pré-requis matériel) pour que la personne n'ait plus qu'à signer.
 2. Cas pratique : une lettre de recommandation.
 8. Je pense que les œuvres humaines sont achevés via les deux créations.
 1. Il y a la première création, par l'esprit (développement interne), et
 2. Il y a la seconde création, dans la réalité physique. (développement externe)
 1. Pour que mon futur se réalise, je peux œuvrer à sa création chaque jour.
 9. Pour terminer le jeu, je peux améliorer l'efficacité de mes mouvements. (mon méta-jeu)
 10. Pour améliorer mon efficacité, je peux **plannifier** ma liste de choses à faire (en: to do list) sur une base journalière.
 1. Mon entraînement :
 1. Je pense qu'un exercice régulier produit l'effet d'entraînement. (**régularité**)
 1. Je peux m'entraîner plusieurs fois par semaine. (**fréquence**)
 2. Pour repousser mes limites, je peux prendre l'habitude de faire un mouvement au-delà de son amplitude normale. (**surcharge** et **adaptation**).
 3. Pour maintenir mon enthousiasme, je peux changer de type d'exercice. (**variété**)
 1. Pour que cela me soit agréable, je peux varier / diversifier mes exercices.
 4. Ma hiérarchie des niveaux de difficulté est la suivante : Facile, Moyen, Difficile, Impossible, Inimaginable (**intensité**).
 1. La résistance peut me permettre de développer ma force.
 5. Je pense que finir chaque niveau permet de débloquent le suivant. (**progression**)
 1. Je peux essayer de m'améliorer tout les jours. (régularité et progression)
 2. Je peux séparer ce que je peux faire du reste (ce que je ne peux pas faire).
 1. Je me concentre sur ce que je peux faire.
 2. Qu'est-ce que je peux faire (que je ne fais pas actuellement) qui, si je le pratique **régulièrement**, créera une différence positive énorme dans ma vie personnelle ?
 1. Je peux distinguer l'essentiel du superflu (superficiel).
 1. Je peux faire les tâches essentielles.
 1. Je peux séparer le fond de la forme.
 1. Je peux diviser pour mieux régner. (en : divide and conquer)
 1. Je peux diviser mes objectifs en tâches pour acquérir la maîtrise de mes objectifs. (Atteignable)
 2. Je peux faire une recherche dichotomique.
 3. Ma gestion des tâches :
 1. Je peux séparer la création de la liste des tâches (**collection**) de la mise de priorités.

1. Je peux identifier toutes les tâches à faire.
2. Je peux les jeter par écrit.
 1. Je peux prévoir des alternatives.
2. Je peux prioriser mes tâches. (récolte et organisation)
 1. Je peux classer mon PEF par priorité dans le sens de ma lecture. Parce que :
 1. Dans un immeuble, le 2ème étage est plus haut que le 1er.
 2. Sur un podium olympique, le 1er est plus haut que le 2nd.
 2. Je peux me donner mes propres **priorités** à mes objectifs en fonction de critères : l'urgence, l'importance, la disponibilité dans le temps et la facilité : du plus simple au plus complexe.
 1. Je sais ce qui est important pour moi, ce qui me permet - tout en restant agréable et souriant - de dire "Non" aux autres choses.
 3. Mon manager peut me donner mes priorités.
3. Je fais ce qui est prioritaire [nécessaire] en premier. (**action**)
4. Je peux revoir les tâches faites. (**révision**)
5. Lorsque une tâche est faite, je la barre.
6. Les tâches réalisées me permettent d'apprendre, de développer mes compétences.
4. Je peux surmonter les difficultés. (adaptation systématique)
 1. Je peux faire preuve d'autodiscipline dans la réalisation des tâches.
 2. Pour réussir, il faut d'abord que j'essaie.
 1. Car, il n'y a que ceux qui ont essayé qui ont réussi.
 2. Je peux classer le niveau de difficulté seulement après avoir essayé (par ma propre expérience).
 3. Pour réussir un examen en atteignant le score de passage :
 1. Si je n'ai pas les moyens, je peux commencer par ce qui est gratuit.
 1. Je peux faire des dépôts.
 2. Si je n'ai pas les compétences, je peux commencer par ce qui a un nombre de tentatives illimitées.
 3. Si je n'ai pas le temps, je peux commencer par ce qui m'en prend un minimum.
 4. Pour atteindre un résultat parfait (en plusieurs essais) :
 1. Je peux choisir de ne pas mélanger la séquence de questions. (paramètres)
 2. Si je n'ai pas toutes les Q&R, je peux réessayer jusqu'à copier-coller tout les groupes de questions et de réponses correctes.
 3. Si seulement le premier score au dessus du score de passage est le dernier sauvegardé, je peux faire exprès de faire un score le plus proche de zéro pour obtenir le groupe complet de questions et réponses.
 5. Pour réussir 100% au 1er essai :
 1. Je peux récupérer les Questions et les Réponses correctes. (Q&R)
 2. Je peux rapporter exactement les chiffres et les lettres. (identifier)
 6. Pour atteindre un résultat parfait et efficace :
 1. Pour faire une tâche, si le temps technique est inférieur au temps psychologique, je peux encore diminuer mon temps de réalisation (pour faire la correspondance).
 2. Je peux optimiser / réduire mon temps sur une tâche tout en gardant un résultat parfait.
 1. Chacun de mes gestes compte / prend du temps.
 2. Je peux essayer une autre méthode.
 1. J'améliore tout ce qui peut s'améliorer.
 3. Je peux comparer l'utilisation d'une autre méthode. (avant / après)
 4. Je peux implémenter ce qui est meilleur selon mes critères de performance.
 1. Je peux isoler la séquence de Q&R.
 2. Je peux diviser la séquence en groupes de chiffres et lettres.
11. Je varie / diversifie, pratique plusieurs activités pour **augmenter mon augmentation totale**

de ma capacité de production. (flexibilité dans la pratique)

1. J'essaie de maintenir une **augmentation** de ma **capacité de production** à environ 10% par activité et par jour. (« croissance exponentielle »)
 1. Ce qui correspond à la limite humaine maximale compensée avant la souffrance.
 2. J'augmente ma production d'un pourcentage inférieur ou égal à l'augmentation de ma capacité de production.
 3. Je peux améliorer ma performance journalière.
12. J'analyse les résultats.
 1. Je garde ce qui fonctionne ;
 1. Je raille chaque objectif qui a été fait/atteint.
 2. Je peux quantifier la production de ma performance journalière. (comparaison)
 2. Je note ce qui n'a pas fonctionné afin de ne pas perdre de temps à l'avenir.
 1. Je change ce qui ne fonctionne pas.
13. J'écris de nouveaux objectifs plus ambitieux pour avancer vers, arriver à, et dépasser ma finalité.
 1. Je peux ajuster ma production journalière pour quelle soit atteignable dans la journée.

Ma production

1. Que vais-je faire du temps qu'il me reste ?
 1. Je peux reconnaître une décision de mon client, l'accepter et aller de l'avant.
 2. Je pratique / J'exerce ma finalité.
 3. Je peux essayer de créer la différence.
 1. Je peux être positif et constructif.
2. Je peux me concentrer sur le résultat / le **bénéfice** attendu.
 1. Pour obtenir un résultat plaisant, je peux utiliser des moyens déplaisants.
 1. Dans les moments difficiles, je peux faire preuve de persévérance et de maîtrise de moi-même.
 2. Pour accomplir mes idées, je peux aller jusqu'au bout du monde.
 2. Pour obtenir ce que je veux, je demande spécifiquement et à la bonne personne ce qu'elle veut faire.
 1. Je peux chercher une personne compétente plutôt qu'expérimenté.
 2. Je peux répartir / **déléguer** le travail si je suis en équipe.
 1. Je peux laisser le choix des moyens.
 3. Je les forme si nécessaire.
3. Je peux concentrer mes efforts [/mon temps et mon énergie] sur ce que je peux faire.
 1. Si une personne parle une autre langue, je peux devenir traducteur.
 1. Je peux parler la langue de l'autre personne.
 2. Je peux saisir les **opportunités**. Je peux saisir les occasions favorables.
 1. Je peux dire ce que je ressens.
 2. Je peux lui montrer ce qu'elle veut voir. (plutôt que ce que je veux qu'elle voit)
 1. Je peux lui sourire.
 2. Je peux lui écrire ce qu'elle veut lire. (plutôt que ce que je veux qu'elle lise)
 3. Je peux contrôler ma communication verbale et non verbale.
 1. Je peux lui dire ce qu'elle veut entendre.
 1. Je peux la chérir beaucoup.
 1. Exemple : « Ma très chère [prénom de la personne] ».
 2. Je peux complimenter. Une personne peut me complimenter.
 1. Je peux la féliciter. Je peux faire l'éloge d'une équipe en public.
 2. Je peux reconnaître une personne très occupée.
 3. Je peux développer mes **qualités**.

1. Je peux être ambitieux, **chaleureux**, enthousiaste, **généreux**, ponctuel et **sincère**.
4. Pour qu'une personne reconnaisse certaines de mes qualités, je peux reconnaître publiquement ces même qualités chez cette personne.
5. Je peux reconnaître les qualités d'une personne. (Exemple : mon fournisseur)
 1. Je peux reconnaître une personne efficace, enthousiaste, capable, assertive, ordonné, généreuse, coopérative, serviable, fiable, professionnelle et communicative.
6. Une personne peut reconnaître mes qualités. (Exemple : mon client)
 1. Je peux être reconnu par une personne comme méthodique, satisfaisant, efficace, rigoureux, discipliné, organisé, original, assertif, autonome, flexible, habile, ingénieux, intelligent, communiquant, logique, minutieux, débrouillard, sérieux, curieux, poli et persévérant.
 2. Je peux lui vendre ce qu'elle veut acheter. (plutôt que ce que je veux lui vendre)
3. Je peux compléter mon entité supérieure pour changer de paradigme. (complémentarité)
 1. Je peux compléter mon organisation.
 2. Je peux compléter mon supérieur hiérarchique.
4. Je peux avoir une démarche incrémentale, séquentielle et hautement intégrative.
5. Je peux documenter mon travail pour qu'il soit compréhensible par moi et par d'autres dans le futur (continuité).
6. Je peux **vérifier** (en: check) techniquement que mon produit fonctionne.
 1. Je peux me corriger jusqu'à ce que mon produit soit conforme.
 2. Ma victoire privée (interne) est un pré-requis de ma victoire publique (externe).
 3. Je peux faire vérifier par une ou des personne(s) intègre(s) pour être sûr qu'il fonctionne et qu'il est conforme aux intérêts.
7. Je peux délivrer un produit.
 1. Je peux séparer la confiance de la vérification.
8. Je peux **communiquer** sur ma réussite.
 1. Je peux libérer / communiquer le(s) résultat(s) de mes travaux.
9. Si je suis satisfait, je peux la recommander.
 1. Le **retour satisfaction** (en: feedback) :
 1. Je peux donner mon retour satisfaction à mes fournisseurs.
 1. Je peux encourager une personne à bien faire (plutôt que de la réprimer).
 2. Je peux exprimer mon intérêt de retour satisfaction à mes clients.
 1. Je peux être attentif / donner mon attention exclusive à une personne.
 2. Je peux mesurer la réponse émotionnelle de la personne.
 3. Je peux écouter activement, récupérer, et comprendre un retour utilisateur.
 1. Je peux noter les réponses fausses. (raisonnement par élimination des cas)
 4. Je peux admettre / reconnaître, m'excuser promptement et sincèrement de mes erreurs.
 5. Pour améliorer mes résultats, je peux essayer de réessayer. (persistance)
 1. Pour améliorer la qualité de mon travail, je peux corriger et apprendre de celles-ci.
 2. Je peux faire des recommandations :
 1. Je peux **recommander** une personne.
 2. Je peux donner mes recommandations dans mon rapport que j'ai transmis à mon entité hiérarchique en plus des informations factuelles (faits).

Sources et miroirs

Mes Sources

- [Stephen R. Covey](#), *The Seven Habits of Highly Effective People*, Simon & Schuster Australia, 1 septembre 1990 (ISBN-13: [978-0671663988](#))
- Roger Fisher, William L. Ury, Bruce Patton, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Putnam Inc, 24 juin 2006 (ISBN-13: [978-0140157352](#))
- Anthony Robbins, *Unlimited power: the new science of personal achievement*, Simon & Schuster, 6 avril 1998 (ISBN-13: [978-0684845777](#))
- René Descartes, *Discours de la méthode*, Flammarion, 18 avril 2000 (ISBN-13: [978-2080710918](#))
- Viktor Emil Frankl, *Man's Search for Meaning*, Pocket Books, 1 mars 1994 (ISBN-13: [978-0671667368](#))
- Anwar Sadat, *Anwar El Sadat: In Search of Identity an Autobiography*, Harpercollins, mars 1978 (ISBN-13: [978-0060137427](#))
- Albert E.N. Gray, *The Common Denominator of Success* - (fr : *Le Dénominateur Commun de la Réussite*) (source : [scribd](#), [wordpress](#))
- Ammunition United States. Department of the Army Allocations Committee, *U.S. Army Fitness Training Handbook FM 21-20: Official U.s. Army Physical Fitness Guide*, bnpublishing, 15 avril 2008 (ISBN-13: [978-0979311994](#))
- Thomas Kuhn, Laure Meyer, *La Structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, 4 janvier 1999 (ISBN-13: [978-2080811158](#))
- Dale Carnegie, *Comment se faire des amis*, Le Livre de Poche, 1 janvier 1990 (ISBN-13: [978-2253009108](#))
- Why do you wake up each day? (<http://www.youtube.com/watch?v=UmAfQ-GgtCQ>)

Mes Miroirs

- Scribd : <http://www.scribd.com/doc/33326556/Ma-Methode-de-Developpement-Yann-Geffrotin>
- SlideShare : <http://www.slideshare.net/gya/ma-mthode-de-dveloppement-yann-geffrotin>
- Mon Blog : <http://wikifr.wordpress.com/2009/09/05/ma-methode-de-developpement-personnel-yann-geffrotin/>
- Mon Site personnel : <http://www.geffrotin.com/yann/methode/>

- - -

Dernière modification : 11 novembre 2012