Paul McGee

les secrets de la CONFIANCE EN SOI

Comment un petit changement vous ouvrira les portes du succès

À Matt et Ruth
« Chickahelameni »
Avec amour
Votre papa fou

© IDEO 2011, un département de City Editions
© 2010 by Paul McGee

Publié en Grande-Bretagne par Capstone Publishing Ltd.
sous le titre *Self-Confidence. The Remarkable Truth of Why a Small Change Can Make a Big Difference*.

ISBN : 9782352886990
Code Hachette : 50 7915 7

Couverture : Studio City

Rayon : Développement personnel
Collection dirigée par Christian English & Frédéric Thibaud

Catalogue et manuscrits : www.city-editions.com/IDEO

Conformément au Code de la propriété intellectuelle, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, et ce, par quelque moyen que ce soit, sans l'autorisation préalable de l'éditeur.

Dépôt légal : premier trimestre 2011
Imprimé dans la C.E.E.

Sommaire

Introduction 5

Ce que vous devez savoir

1. Pourquoi la confiance en soi est le facteur clé de la vie 13
2. Les cinq grandes idées reçues sur la confiance 31
3. Qui a ruiné votre confiance ? Votre éducation 49
4. Qui a ruiné votre confiance ? Les autres influences 69

Ce qui va vraiment vous aider

5. Vos amis peuvent vous aider 93
6. Comment devenir votre meilleur ami 121
7. Comment briller lorsque votre avenir est en jeu 143
8. Que faire quand le bateau coule ? 189
9. Avez-vous suffisamment de confiance en vous pour faire la différence ? 215

Pour aller plus loin 233

Quelques remerciements 234

Introduction

« Tout est dans la confiance. »
Éric Cantona

Vous souvenez-vous d'avoir reçu des piqûres du médecin ou de l'infirmière de l'école lorsque vous étiez enfant ?

Maintenant, imaginez qu'un de ces vaccins vous ait immunisé contre les effets négatifs du rejet, de l'échec et du manque de confiance en vous.

En d'autres termes, vous avez reçu une injection de confiance. À quoi ressemblerait votre vie si vous aviez toujours été confiant ? À quoi ressemblerait votre vie si vous pouviez recevoir tous les cinq ans des piqûres de rappel de confiance ? Que feriez-vous ? Où iriez-vous ? Que tenteriez-vous ? Cette idée est intéressante.

Pour commencer, vous n'auriez certainement pas besoin de ce livre.

Votre vie serait beaucoup plus simple, vous seriez plus spontané et en accord avec vous-même.

Mais ce n'est pas le cas. La vie est complexe. Et votre confiance peut être fragile.

On peut mettre des années à grandir et s'épanouir et pourtant un seul événement peut briser votre confiance.

Alors pourquoi la confiance est-elle si importante pour votre réussite et votre développement personnel ? Quelle est la chose ou la personne qui détermine votre niveau de confiance ? Que se passe-t-il lorsque votre confiance est détruite ? Peut-on la reconstruire ? Si oui, comment ? Comment mobiliser votre confiance lorsque vous voulez donner le meilleur de vous-même ? C'est ce que vous apprendrez dans ce livre. En quelque sorte, il s'agit de créer d'autres Bertrand. Je m'explique. J'étais en train de terminer un atelier de deux jours pour un groupe de mineurs licenciés dont le thème était « Comment retrouver un emploi. »

« Alors, que retirez-vous de cet atelier ? » ai-je demandé à la douzaine d'hommes réunis dans la pièce. J'ai eu droit aux réponses habituelles que j'ai entendues un nombre incalculable de fois.

« Je suis plus optimiste sur mon avenir. »

« Je sais mieux me vendre. »

« Je serai mieux préparé pour les entretiens. »

Puis vint le tour de Bertrand.

« Si vous aviez été mon instituteur à l'école, Paul, j'aurais pu être astronaute. »

Je ne m'attendais pas à cette réponse.

Bertrand a continué. « Depuis mon enfance, ma vie a été planifiée pour moi. Mon père travaillait à la mine, et c'était normal que je fasse le même travail que lui. « Je sens que ce cours m'a permis de croire en moi. Je regrette juste que cela n'ait pas eu lieu il y a 20 ans. Qui sait où je serais alors aujourd'hui ? »

Je n'ai jamais oublié les mots de Bertrand.

Il me rappelle combien la confiance en soi ou le manque de confiance en soi peuvent influencer le cours de notre vie. Je ne veux pas qu'un manque de confiance me fasse regarder en arrière et penser « Si seulement… »

Je veux être le genre de personne qui dit : « Je suis content de l'avoir fait. » Je veux être un acteur, pas un spectateur. Et vous ?

☑ Comment utiliser au mieux cet ouvrage ?

Laissez-moi vous expliquer la manière dont j'ai construit ce livre. Je l'ai divisé en deux sections.

La première partie explique comment ce qu'une meilleure compréhension des mécanismes de la confiance peut vous apporter. J'y développe les raisons pour lesquelles elle est fondamentale dans tous les aspects de la vie. J'y expose également des croyances et lieux communs sur le sujet qui font en réalité plus de mal que de bien.

Je termine cette première partie par un examen de la façon dont le passé a une influence sur notre présent et sur la manière nous nous considérons.

La deuxième partie est dédiée aux moyens pratiques et aux idées qui vous aideront à booster, construire et développer votre confiance. Que vous soyez en proie au doute, que vous ayez été licencié, que vous vous remettiez d'une séparation douloureuse ou que vous soyez sur le point de commencer une nouvelle relation. Il y a des dizaines

d'idées et d'outils pratiques et prêts à l'emploi pour vous aider à avancer vers la jouissance de votre plein potentiel.

J'ai délibérément écrit un livre facile à lire. Je trouve que les paragraphes longs et les pavés de texte sont rébarbatifs, j'espère donc que toutes ces informations seront aisées à saisir et à intégrer.

Check-up : Vous remarquerez également des rubriques intitulées « Check-up ». Elles sont indispensables pour vous permettre d'obtenir le maximum de ce livre.

Après tout, quel est votre but ici ? Est-ce de terminer un livre, ou de construire et développer votre confiance ? Si vous pensez à la deuxième réponse – ce que j'espère sincèrement –, alors vous trouverez ces questions indispensables. Vous comprenez alors que je n'ai pas simplement envie que vous lisiez ce livre. Je veux que vous vous y engagiez. Cela veut dire prendre le temps de réfléchir et de répondre aux questions des rubriques « Check-up ». Vous profiterez bien plus de ce livre si vous faites cela, c'est promis.

Exemples personnels : Pour ajouter une touche de couleur et mettre en contexte les idées que j'explore, j'ai également inclu des rubriques intitulées « Exemples personnels ». Ce sont des exemples de situations que j'ai ou que d'autres ont rencontrées et qui sont là pour renforcer et illustrer les différents points de ce livre. Les histoires sont une excellente manière d'engager un processus d'apprentissage, et j'espère qu'en vous donnant une fenêtre sur mon monde, vous pourrez trouver des éléments dans

lesquels vous pourriez vous reconnaître. Si les exemples personnels ne vous parlent pas, ce n'est pas grave. Je pense qu'ils vous apporteront une expérience plus riche, mais ils ne sont pas indispensables à la compréhension du reste du texte. Même si vous décidez de faire l'impasse sur ces histoires, vous découvrirez tout de même de nombreux outils pour vous permettre de renforcer votre confiance en vous et de surmonter le doute.

Enfin, j'ai conscience que ce livre sera certainement catalogué comme un livre de développement personnel. Certains de ces ouvrages sont un peu trop doux à mon goût, et peut-être au vôtre également. Je vous livre donc mon approche, pragmatique, pratique, et surtout réaliste.

Ayez conscience que je ne suis pas là pour être gentil. Je suis là pour vous aider. Alors, préparez-vous à être mis au défi et à trouver les outils pour affronter les hauts et les bas de l'existence.

Mon but est de vous donner les idées et l'inspiration, je l'espère, vous faisant sourire. Enfin, je crois réellement qu'Éric Cantona touchait quelque chose du doigt, lorsqu'il a dit : « Tout est dans la confiance. » Alors, quelle que soit votre situation actuelle, j'espère sincèrement que ce livre vous donnera la confiance nécessaire pour sortir du lot.

Bonne lecture,

Paul McGee

1

Ce que vous devez savoir

1

Pourquoi la confiance en soi est le facteur clé de la vie

☑ Vous allez découvrir

L'impact positif à long terme que la confiance peut avoir dans votre vie.

Pourquoi un petit changement peut faire une grande différence.

Pourquoi tout le monde tire un bénéfice d'une amélioration de la confiance en soi.

Les vrais avantages de l'amélioration de votre confiance en vous.

☑ La confiance est-elle vraiment si importante ?

Si vous rencontrez l'acteur Tom Cruise, il y a sans doute plusieurs points qui vont vous sauter aux yeux : son sourire, ses yeux, et probablement sa taille.

Il fait un mètre soixante-dix. Certaines personnes considèrent que c'est plutôt petit. Dans certaines cultures, la taille de Tom le placerait juste en dessous de la moyenne pour un homme. Maintenant, imaginez ceci.

Si la taille de Tom Cruise augmentait de dix pour cent ? Ça ne représente pas un gain énorme, n'est-ce pas ? Alors quel en serait le résultat ? Eh bien, soudain, Tom passerait d'un mètre soixante-dix à un mètre quatre-vingt-cinq.

Il passe du dessous de la moyenne au-dessus de la moyenne. Au lieu de le considérer comme petit, les gens le voient grand. Et de combien sa taille a-t-elle augmenté ?

Dix pour cent. C'est tout. Un petit changement peut faire une grande différence. La mauvaise nouvelle pour Tom, c'est que, bien qu'il puisse toujours essayer de paraître plus grand qu'il ne l'est, en réalité, il n'y a pas grand-chose qu'il puisse faire concernant sa taille.

Mais, comme vous l'aurez sans doute compris, ce n'est pas un livre à propos de votre taille, mais sur les moyens d'augmenter votre confiance en vous. Et alors que vous ne pouvez rien faire concernant votre taille, vous pouvez faire énormément pour augmenter votre confiance en vous.

Qu'arrivera-t-il si vous ignorez tous les conseils de ce livre ? Qu'est-ce qui arrivera si vous ne faites pas quelque chose pour augmenter cette confiance en vous ?

Est-ce que c'est vraiment si important ? Eh bien, à vrai dire, oui, comme vous êtes sur le point de le découvrir.

Imaginez la scène. Vous consultez une offre d'emploi. Elle ressemble à une belle opportunité. Vous correspondez trait pour trait au profil recherché. Enfin, presque. L'expérience demandée vous fait en partie défaut. Vous vous concentrez alors sur ce détail.

À ce moment, votre monologue intérieur commence.

« Il va certainement y avoir d'autres personnes qui vont correspondre à l'offre bien mieux que moi. Si seulement j'avais plus d'expérience. Mais je n'aimerais pas aller à l'entretien d'embauche et me faire démasquer à cause de mon manque d'expérience. De toute façon, il va y avoir des centaines de candidats, et mon CV n'est pas à jour.
Il vaut mieux que je laisse tomber. »

Imaginez la scène. Votre patron hésite entre vous et votre collègue pour faire une courte présentation à la réunion annuelle de l'entreprise. Elle se tient à Paris cette année, et ce serait une occasion superbe de vous faire un nom et de vous faire bien voir au sein de l'entreprise.

Alors commence votre monologue intérieur.

« Je déteste faire les présentations. Tous ces gens qui me regardent. Je vais avoir l'air terriblement nerveux. Qu'est-ce que je vais dire ? Je ne veux pas ressembler à un idiot en face de mes collègues – je ne me remettrais jamais de ce genre de honte. Chloé semble bien plus douée pour

ce genre d'exercice, rien ne semble la dérouter. J'imagine que c'est elle qui va récolter tous les lauriers. Tant pis, ces réunions sont toujours une bonne occasion de s'amuser – et en plus, il y a toujours un open bar le dernier soir. »

Imaginez la scène. Vous êtes au bar. Vous et un groupe de copains avez rencontré par hasard quelques amis de lycée. Lisa vous regarde souvent. Vous l'avez toujours aimée, mais ça fait très longtemps que vous ne vous étiez pas vus. De toute évidence, il y a une attirance. Lisa continue de regarder vers vous et vous sourit.

Alors commence votre monologue intérieur.

« Elle et moi, on ne fait pas du tout partie du même monde. Elle avait l'habitude de sortir avec Martin. Comment je pourrais l'intéresser ? D'accord, elle me sourit. C'est certainement un sourire amical. Je suis sûr que c'est juste sa manière d'avoir pitié de moi. Je pourrais l'inviter à sortir. Mais non. Qu'est-ce qui se passera si elle me dit non ? Je n'aurais jamais fini d'en entendre parler – les potes se moqueraient de moi pendant des années. Tant pis, je laisse tomber. »

Donc vous n'êtes pas fait pour le boulot. Vous ne faites pas la présentation. Vous n'osez pas inviter Lisa à sortir. Est-ce que la vie est finie ? Non. Est-ce que vous êtes un raté ? Non. Est-ce qu'il est impossible de vivre une vie bien remplie ? Non. Mais soyons honnêtes. Est-ce qu'un peu plus de confiance en soi aurait aidé ? Je ne parle pas d'arrogance, de devenir agressif ou un extraverti fou furieux. Je parle de confiance. Cette manière d'être en accord avec

vous-même, cette conscience que vous avez aussi le droit de pouvoir échouer, cette manière de comprendre que le rejet ne signifie pas la fin du monde.

La vérité c'est que…

On peut tous bénéficier d'une légère amélioration de notre confiance en nous.

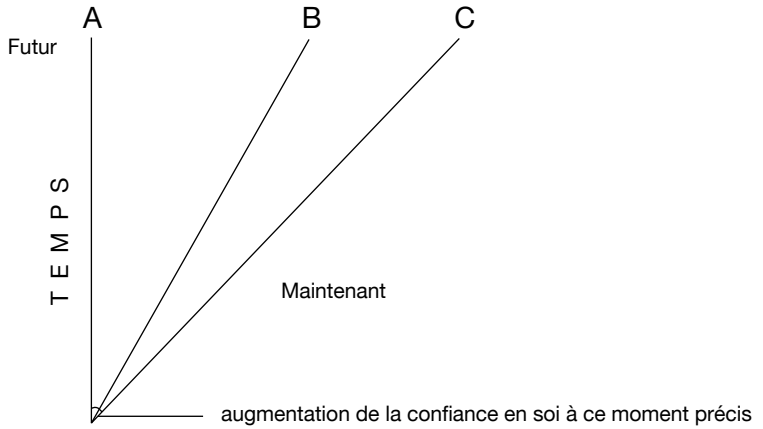
Une augmentation de dix pour cent fait toute la différence. Ça veut dire que vous seriez allé faire l'entretien pour le boulot. Ça veut dire que vous auriez pu faire cette présentation. Ça veut dire que vous auriez pu vous retrouver en charmante compagnie pour une soirée romantique.

☑ Vous n'avez pas besoin d'être malade pour aller mieux

Comme j'aime à le répéter, « vous n'avez pas besoin d'être malade pour aller mieux. » Vous voyez, je ne suis pas en train de dire que vous avez un gros problème avec votre confiance en vous. Je ne suis pas non plus en train de suggérer que vous êtes paranoïaque à l'idée de parler

en public ou de prendre des risques. Vous pouvez même être plutôt heureux et content de votre vie. Mais peut-être y a-t-il plus. Plus à faire. Plus à devenir. Et qu'est-ce qui pourrait vous arrêter ? Pas assez de confiance en vous et de croyance en vos capacités ? C'est là qu'une petite augmentation pourrait faire toute la différence. Pas un changement radical de la personnalité, mais un petit changement. Laissez-moi exprimer cela d'une autre manière.

Regardez le diagramme suivant.



Comme le diagramme le montre, une petite augmentation de votre confiance en vous va, *dans l'avenir*, faire une grande différence dans votre vie (B). Un très léger changement de plus, et, *dans l'avenir*, vous vous trouverez vous-même dans une situation tout à fait différente (C) que celle que vous auriez occupée sinon.

Votre destination initiale (A) peut toujours être un endroit formidable, mais de petits changements aujourd'hui

peuvent vous amener plus loin dans votre voyage. B et C peuvent représenter des activités et des opportunités que vous n'auriez jamais crues possibles, mais qui démontrent comment un petit changement peut littéralement bouleverser votre futur. Je vais formuler les choses autrement.

Vous êtes sur un bateau partant de France vers New York. Mais, quand le bateau s'ébranle, il dévie de quelques degrés à peine. Pourtant, s'il continue en suivant cette trajectoire, vous finirez quelque part dans les Caraïbes. C'est à peu près à deux mille kilomètres de New York.

Un petit changement de direction (ou de confiance) peut mener à une destination complètement différente.

Check-up

① Qu'est-ce qui pourrait arriver dans votre vie si vous êtes au point B ou C ?

② Pensez à trois bénéfices directs dans votre vie si votre confiance augmentait de dix pour cent.

③ Imaginez une activité ou un scénario qui pourrait arriver si vous aviez plus de confiance en vous.

④ Imaginez comment vous vous sentiriez si vous ne faisiez aucune tentative pour améliorer votre confiance en vous.

C'est comme la plupart des choses dans la vie, elles s'additionnent. Admettons que votre poids actuel soit de soixante-quinze kilos et qu'au cours des dix années qui viennent, votre poids augmente de deux kilos par an. Au début, vous aurez du mal à prendre conscience de ce petit changement de poids.

Mais au fil du temps, vous et d'autres personnes vont commencer à s'en apercevoir.

Cela peut arriver graduellement et vous pouvez ajuster vos vêtements en fonction – mais au final, en dix ans, vous serez plus lourd de vingt kilos.

Votre vie et votre santé pourraient être radicalement différentes de ce qu'elles sont maintenant. Une petite augmentation fait une énorme différence.

Voici un autre exemple.

Avez-vous jamais fait votre propre pain ? Comme je m'en suis douloureusement aperçu, le pain ne monte pas sans levure.

Vous n'avez besoin que d'une toute petite quantité de levure, mais sans elle, vous avez du pain plat. C'est comme ça que nos vies peuvent être sans confiance en soi : nous échouons à monter.

Nous échouons à exprimer notre potentiel. Je vais le dire une nouvelle fois : un petit changement, le temps passant, fait une grosse différence.

Exemple personnel

« N'oublie jamais que le monde est ta coquille ». C'était un message que ma mère n'arrêtait pas de me répéter quand j'étais enfant. Pour être honnête, m'interrompre quand j'étais en train de regarder *Le Manège enchanté* était peut-être exagéré – mais elle avait raison. Qu'est-ce qui la motivait à me répéter cette phrase sans arrêt ? Eh bien, je ne suis pas sûr que ma mère possédât une grande confiance en elle.

Elle n'a pas eu non plus énormément d'encouragements pendant sa propre enfance, mais j'imagine qu'elle était déterminée à ce que nous ne manquions pas de ce dont elle avait manqué dans le passé.

Dès mon plus jeune âge, elle a remarqué que j'avais du talent et de l'intérêt pour raconter et jouer des histoires. Elle a fait tout ce qu'elle a pu pour m'encourager. Elle m'a clairement fait comprendre qu'attendre que les choses arrivent à soi n'était pas la meilleure recette du succès. Si tu veux quelque chose, va le chercher et obtiens-le. Mais comme vous le verrez plus loin dans ce livre, j'ai quand même grandi avec un sentiment d'inadéquation et d'insécurité. J'étais assailli par le doute concernant mon apparence, mon poids et ma dextérité défaillante.

Cependant, dans un domaine particulier de ma vie, je me sentais bon. Je me sentais confiant : je savais parler en face d'un groupe de personnes. J'avais un talent dans ce domaine et, plus important encore, j'ai bénéficié des encouragements pour l'utiliser et le développer.

Et quand le talent rejoint les encouragements, vous obtenez une arme redoutable. N'êtes-vous pas d'accord ? Quoi qu'il en soit, le talent n'est pas apparu d'un seul coup. Il a

grandi au cours du temps. Cela a commencé avec le théâtre à l'école, d'abord comme berger, mais ensuite en occupant le rôle du bouffon dans *Cendrillon*.

Cela a influencé ma vie entière depuis, comme l'histoire qui suit va l'illustrer.

Je buvais un café avec Suzanne. Elle travaillait pour une chaîne de télé. Alors que nous venions d'avoir nos boissons, elle a reçu un coup de fil.

Je regardais dehors et essayais de simuler un complet désintérêt pour la conversation téléphonique de Suzanne. L'appel s'est terminé et Suzanne m'a expliqué rapidement de quoi il retournait : « C'est un type que je connais qui travaille pour une émission télé. Le mec dont ils se servent d'habitude pour chauffer le public est tombé malade. Ils ont besoin d'un remplaçant. Je vais appeler Nicolas pour voir s'il est disponible. » Nicolas n'était pas disponible.

Elle m'a regardé. « Est-ce que tu penses pouvoir le faire, Paul ? »

« Quoi, moi ? », j'ai demandé, faisant un gros effort pour paraître humble et nonchalant. « Mais, Suzanne, je ne suis pas comédien. Je n'ai jamais chauffé un public de ma vie. »

Pour être honnête, ce n'était pas une objection naïve, mais plutôt la traduction du désir d'être rassuré par Suzanne. Cela marcha.

« Tu n'as pas besoin d'être comédien. C'est un public d'émission de télé. Ils ont juste besoin d'un peu de… euh… d'être chauffés un peu j'imagine. Raconte-leur quelques histoires, fais-les rire un peu, et fais-les penser à des choses qui les poussent à se parler les uns aux autres. »

C'est tout ce que j'avais besoin d'entendre. Je n'avais pas besoin de plus de paroles d'encouragement. J'étais confiant dans mes capacités à faire ce travail.

J'avais même une idée pour briser la glace. J'ai divisé l'auditoire par paires et je les ai fait discuter sur le sujet suivant : un Martien arrive de Mars (qui est probablement l'endroit d'où les Martiens viennent) et vous demande de lui donner une définition du mot « politicien », qu'est-ce que vous lui répondez ?

Une fois qu'ils ont répondu, je leur donne ma version :

Politicien vient du mot « politiques », qui peut être décomposé comme suit :

Poli (poly), qui veut dire plusieurs.
Tiques, qui sont ces parasites qui sucent le sang.

Le soir suivant, j'étais donc le chauffeur de salle de cette émission de télé. Tout s'est très bien passé. Le public a aimé ma définition de « politique ». J'ai eu la possibilité de rencontrer, parler, travailler, et plus tard apprécier un bon repas avec le présentateur.

C'était une très bonne soirée. Mais c'est une soirée qui ne serait pas arrivée si je n'avais pas eu le courage de dire « oui ».

Je sais ce que vous pensez : « Vous avez été chanceux. Vous étiez en train de prendre un café avec Suzanne au moment où elle a reçu ce coup de fil. »

Vous avez raison, j'étais là. Mais je ne vois pas ça comme de la chance. Je vois cela comme une opportunité. Une opportunité à laquelle j'aurais tout aussi bien pu décider de dire non.

Mais je ne l'ai pas fait. Le fait est que le monde est **votre** coquille.

Le petit garçon qui commence sa vie en jouant un berger dans une pièce à l'école peut toujours finir chauffeur de salle dans une émission de télé.

Check-up

① Avez-vous déjà eu une opportunité que vous auriez vraiment aimé accepter, mais à laquelle vous avez répondu non plutôt que oui ?

② Qu'est-ce qui vous a empêché de dire oui ?

③ Imaginez que vous ayez accepté cette opportunité et que ça ait tourné vraiment bien. Quels en auraient été les bénéfices pour vous ?

☑ La confiance en soi est la clé

Comme l'histoire précédente l'illustre, avoir une opportunité aide. Avoir la capacité est aussi important. Mais, au final, la clé était d'avoir de la confiance en soi pour dire « oui ». C'était d'avoir la confiance et l'assurance de mes propres capacités et potentiel, même si je n'avais jamais fait ce travail auparavant. Alors, est-ce que cette expérience a changé ma vie ? Non, ça ne l'a pas changée, mais ça l'a certainement améliorée. En disant oui, je me suis prouvé ce que j'étais capable de faire. Cela m'a donné l'assurance de saisir d'autres opportunités. J'ai augmenté ma confiance. Et les moments viendront où avoir la confiance en soi nécessaire pour agir et saisir les opportunités *changera* réellement votre vie, je peux vous le garantir.

La vérité c'est que…

Un petit changement peut faire une grande différence.

☑ Ce que vous pouvez attendre de la confiance en vous

Cela ne vous mènera pas

- ➜ À être transformé en Superman ou Wonder Woman.
- ➜ À flotter de succès en succès toute votre vie.
- ➜ À être immunisé contre les revers et les compétitions.
- ➜ À ne jamais vous sentir déçu, impuissant, ou rejeté.
- ➜ À prendre des risques inutiles ou irréfléchis.
- ➜ À croire que vous avez toutes les réponses.
- ➜ À ressentir que vous avez toujours à agir comme un extraverti quand en réalité vous vous vivez profondément comme un introverti.

Cela vous mettra dans une meilleure position pour

- ➜ Essayer de nouvelles choses et découvrir de nouveaux endroits.
- ➜ Découvrir des talents que vous n'auriez jamais pensé avoir.
- ➜ Saisir de nouvelles opportunités.
- ➜ Devenir une personne plus agréable à connaître.
- ➜ Vous sentir mieux dans votre peau.
- ➜ Exprimer votre potentiel et découvrir votre but dans la vie.
- ➜ Apporter à la vie des autres des changements positifs.

Check-up

① Parmi les bénéfices cités, lesquels vous semblent les plus importants maintenant ? (Cochez votre top trois.)

② Pourquoi avez-vous choisi ces trois-là en particulier ?

③ Quelles sont les conséquences pour votre personnalité si vous n'améliorez pas votre confiance ?

☑ Comment la confiance peut vous aider à tirer le meilleur de la vie

Imaginez sept personnes alignées en rang.

Maintenant imaginez que chacune de ces personnes représente un jour de la semaine.

Maintenant, le moment potentiellement effrayant. Imaginez que chaque jour de la semaine représente une décennie de votre vie.

Alors à quel jour en êtes-vous dans votre vie ? À l'heure où j'écris ce livre, j'en suis pour ma part à vendredi, midi.

J'ai toujours le week-end comme perspective et j'espère ajouter un ou deux jours en plus, un lundi et un mardi de vacances !

Le challenge est de tirer le meilleur de votre périple, quel que soit le jour envisagé.

À quoi ce périple ressemble-t-il et quelles expériences va-t-il comprendre ?

Cela va dépendre de nombreux facteurs et particulièrement de votre niveau de confiance.

Check-up

① Quel jour de la semaine est le vôtre ? Comment le ressentez-vous ?

② À quel point êtes-vous déterminé à faire ce qu'il faut pour tirer le meilleur de la suite de votre périple ?

③ Qu'est-ce que le manque de confiance vous a empêché de réaliser jusqu'à maintenant ?

④ Recherchez dans ce livre les idées pour améliorer votre périple et utilisez-les aussi pour aider les autres.

☑ Soyez honnête !

Tournons maintenant les projecteurs vers vous. Peut-être que la vie se passe bien pour vous pour le moment. Très bien.

Mais une augmentation de votre confiance en vous ne pourrait-elle pas vous ouvrir des possibilités dont vous n'êtes même pas conscient pour l'instant ? Un nouveau travail ? Une promotion ? Une nouvelle association ? Une nouvelle maison ? Un nouveau partenaire ? (Même si je ne suis pas en train de suggérer qu'il y a quoi que ce soit de mauvais avec votre partenaire actuel si vous en avez un.) Est-ce qu'une vie agréable pourrait devenir une vie formidable ?

D'un autre côté, peut-être que la vie ne va pas si bien pour vous actuellement. Peut-être qu'elle ressemble à une lutte difficile. Peut-être avez-vous l'impression que la vie ressemble à un jeu de Monopoly.

Mais dans la vie, on ne semble jamais passer par la case départ. Si c'est le cas, la confiance en soi sera cruciale pour votre rétablissement. Mais où la trouverez-vous ? Où est la case départ ? Comment les embûches vous ont-elles conduit à votre situation actuelle ? Je vous invite à continuer votre lecture. Que votre confiance en vous semble relativement bonne ou qu'elle ait besoin d'un gros coup de pouce, vous êtes sur le point de découvrir de nombreuses réponses. Mais malheureusement, vous êtes aussi sur le point de découvrir que toutes les réponses et les idées pour développer votre confiance en vous ne sont pas toutes aussi efficaces pour vous venir en aide.

En résumé

- ★ Tout le monde peut bénéficier d'une augmentation de sa confiance en soi – vous n'avez pas besoin d'être malade pour aller mieux.
- ★ Concentrez-vous sur les dix pour cent de différence – avec le temps, ils font une grande différence.
- ★ Augmenter votre confiance ne vous garantit pas une vie sans problèmes, mais cela améliorera la qualité de votre périple.

2

Les cinq grandes idées reçues sur la confiance

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Les cinq grandes idées reçues à propos de la confiance et comment les démystifier.

Idée numéro un : À partir du moment où vous avez confiance, vous pouvez maîtriser tout ce qui vous arrive.

Idée numéro deux : Certaines personnes sont juste nées confiantes.

Idée numéro trois : L'humilité est l'opposé de la confiance.

Idée numéro quatre : Il n'y a pas de place pour le doute.

Idée numéro cinq : L'alcool vous donne confiance en vous.

☑ Cinq idées reçues sur le développement de la confiance en soi

Le monde du développement personnel a grandi massivement durant les vingt dernières années. C'est une industrie de plusieurs milliards de dollars. Il existe un nombre non négligeable de livres brillants sur le marché qui, je le crois, peuvent avoir un effet positif pour vous aider à tirer le meilleur de la vie. Mais cette industrie génère aussi un nombre aussi conséquent d'ouvrages de piètre qualité.

Vous trouverez autant que vous voudrez de gourous, comme on les appelle, écrivant sur la voie sans effort pour arriver au succès ou gagner de la confiance. Ils donnent l'impression que tout est facile et ne demande aucun effort. Je ne suis pas d'accord. La vérité, c'est que des tas de gens sont ravis d'apporter leurs solutions hasardeuses pour des problèmes complexes. Et il est facile d'être séduit par ces fausses promesses. Il est tout aussi facile de perdre ses illusions très vite. Voici quelques idées reçues que nous devons démonter afin d'en savoir plus sur la confiance.

☑ Idée numéro un : À partir du moment où vous avez de la confiance, vous pouvez tout maîtriser

Je voudrais bien que ce soit vrai, mais ça ne l'est pas. Je suis une personne plutôt confiante, mais peu importe

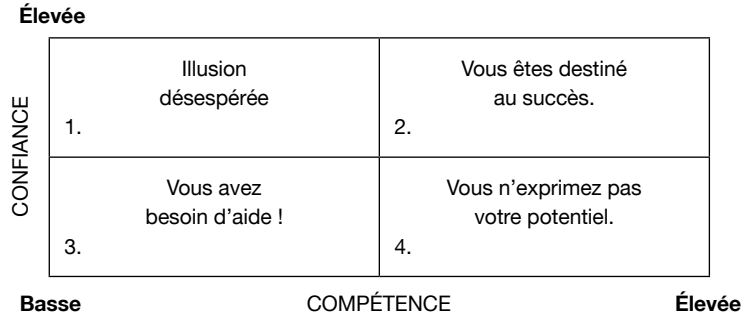
combien je peux devenir confiant, je ne serai jamais capable de courir le cent mètres en moins de dix secondes, de chanter comme Pavarotti ou de jouer au football comme David Beckham. Vous voyez, la confiance est cruciale pour le succès, mais de même pour la compétence. Je vais vous expliquer.

Confiance sans la Compétence = Désillusion

Pour voir des exemples de cela, regardez les premiers épisodes des émissions de télé où l'on découvre les talents musicaux de demain. Ils croulent sous les personnes dénuées de talent, s'illusionnant sur elles-mêmes avec des quantités surréalistes de confiance en elles. Mais la confiance n'est pas tout. Nous avons aussi besoin d'être capables. Malheureusement, il y a aussi la réciproque.

Compétence sans Confiance = Potentiel inexploité

Ce scénario est une vraie tragédie : les gens qui possèdent la capacité mais manquent de confiance en eux pour l'utiliser. Pour illustrer cela plus avant, une matrice associant confiance et compétence peut nous aider.



1. Compétence basse et confiance basse : vous avez besoin d'aide !
2. Compétence basse et confiance élevée : vous vous faites de terribles illusions.
3. Compétence élevée et confiance basse : vous n'exprimez pas votre potentiel.
4. Compétence élevée et confiance élevée : vous êtes destiné au succès.

La confiance peut être cruciale pour le succès, mais c'est seulement la clé pour le débloquer. Vous avez aussi besoin de développer votre compétence.

La confiance en soi peut vous aider à demander de l'aide et des conseils aux autres, mais c'est certainement le fait de développer vos dons et d'apprendre par l'expérience qui sera le ciment de votre succès. Et cela prend du **temps** et des **efforts** – quelles que soient les fables qu'essayent de vous vendre les nombreux gourous.

La vérité, c'est que…

Si la compétence représente les briques, la confiance est le ciment. Et vous avez besoin des deux pour construire une vie remplie de succès.

☑ Idée numéro deux : Certaines personnes sont nées confiantes

Il y a une certaine part de vérité dans cette assertion.

À un niveau vraiment basique, certains enfants sont nés plus fonceurs et extravertis, alors que d'autres sont plus introvertis.

Quoi qu'il en soit, être extraverti ne fait pas de vous automatiquement quelqu'un de confiant. Vous devez être prédisposé à être plus confiant socialement et à l'aise avec les gens, mais comme on le verra dans le prochain chapitre, c'est aussi très facile de voir votre confiance démolie par les gens autour de vous. Également, une personne plus introvertie pourra se sentir moins à l'aise en présence d'une assemblée qu'une personne extravertie, mais ça ne veut pas dire que, avec l'encouragement approprié, l'opportunité et l'environnement propices, elle ne gagnera pas en confiance. Voici le fond du propos : quelles que soient les prédispositions et types de personnalités avec lesquels nous sommes nés, tout le monde a la capacité d'améliorer sa confiance en soi.

La vérité, c'est que…

Il n'y a pas de gène de la confiance.

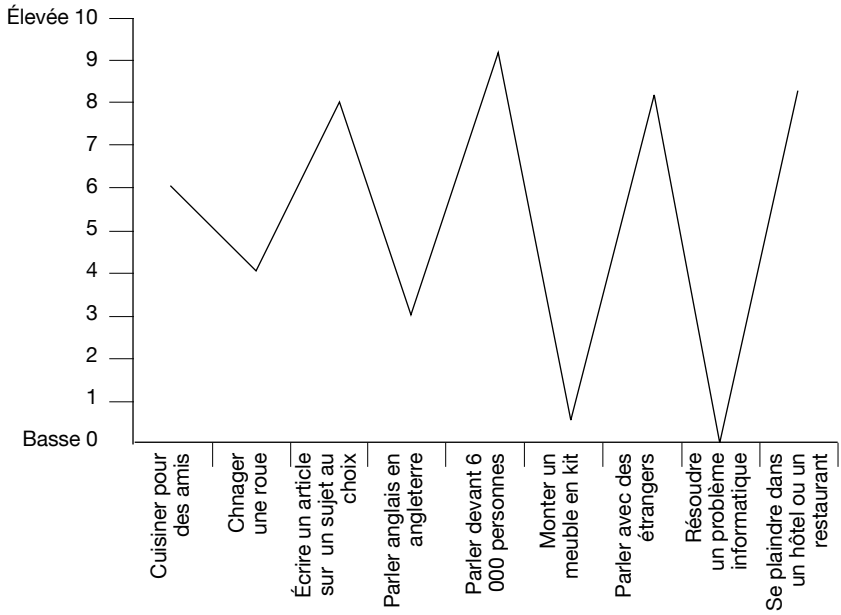
L'idée reçue « Vous êtes né confiant » s'effondre aussi si l'on prend en compte les facteurs suivants.

La confiance dépend de la situation

Si je devais donner une note à ma propre confiance en moi sur une échelle de 1 à 10 en fonction de la situation – avec le 1 comme désespéré, et le 10 comme très confiant – mes notes varieraient et ma liste ressemblerait à quelque chose comme ça. Faites l'exercice vous-mêmes et comparez avec mes scores.

Situation	Mon score	Votre score
Préparer un repas pour mes amis	6	.....
Changer une roue de ma voiture	4	.....
Écrire un article sur un sujet que j'aurais choisi	8	.....
Parler anglais en visitant l'Angleterre	3	.....
Délivrer un discours de motivation à 6 000 personnes	9,5	.....
Monter un meuble en kit	0,5	.....
Parler à un groupe d'inconnus	9	.....
Résoudre un problème avec mon ordinateur	0	.....
Faire état d'une plainte dans un hôtel ou un restaurant	9	.....

Mettez ces résultats sur un graphique comme celui qui suit.



Certaines personnes me perçoivent comme confiant parce qu'elles me voient dans un environnement de travail (où je crois, en toute humilité, être compétent) ou dans le cadre de rencontres sociales (où en raison de ma personnalité et de mon expérience passée, je me sens généralement très confiant).

Ma mère m'a toujours encouragé à parler aux adultes quand j'étais enfant. Dans mon travail, je suis amené à rencontrer et accueillir des représentants qui se rendent à des réunions. Comme j'essaye de les mettre à l'aise, cela a aussi le même effet sur moi.

En d'autres mots, j'ai acquis de la confiance – je n'étais pas né comme cela. La même chose est valable pour vous.

Vous remarquerez en observant la liste précédente que mon niveau de confiance dépend de :

- ➜ Ce que je fais
- ➜ Ce pour quoi je le fais
- ➜ Mon niveau d'expérience et de connaissance

Vous pourriez noter vos propres scores de confiance pendant la journée, et constater à quel point ils varient selon ce que vous êtes en train de faire et selon les moments. Vous verrez qu'il est ridicule de suggérer que soit vous êtes confiant, soit vous ne l'êtes pas.

Check-up

① Est-ce que vous raisonnez simplement en affirmant que quelqu'un est confiant, ou ne l'est pas, un point c'est tout ?

② À quel point serait-il avantageux pour vous d'associer votre confiance à une situation donnée ?

③ Écrivez une chose pour laquelle vous avez besoin de développer une compétence de manière à ce que votre confiance s'améliore en ce domaine.

☑ Idée numéro trois : L'humilité est l'opposé de la confiance

Un arbitre retraité du championnat anglais de football a confié récemment à la radio que même si un arbitre faisait une erreur, il ne devrait jamais l'admettre. Son raisonnement ?

Les gens n'auront pas confiance en vous si vous admettez que vous pouvez vous tromper.

Admettre une erreur serait un signe de faiblesse. Quel non-sens absolu ! La phrase « être confiant veut dire ne jamais admettre ses erreurs » appartient à la même série, bonne à être jetée, que « l'amour, c'est ne jamais avoir à dire je suis désolé. » Vous voyez, il y a une frontière ténue entre être confiant et être arrogant.

Et quand vous pensez que maintenir votre confiance veut dire que vous ne pouvez pas admettre vos erreurs, vous venez de la franchir.

Dans mon livre, l'humilité, ce n'est pas le fait d'apparaître faible, de vous déprécier ou de permettre aux autres de vous marcher dessus. L'humilité, c'est une manière d'avoir une vision saine de soi. C'est une manière d'être confiant et certain de savoir que faire des erreurs est normal – et ne pas être suffisamment arrogant pour croire que vous n'en ferez jamais.

C'est avoir la confiance d'admettre qu'il y a certains domaines dans la vie où vous ne vous sentez pas à l'aise ou capable pour le moment (monter des meubles en kit est un bon exemple me concernant), mais vous n'allez pas commencer à vous morfondre à propos de ça.

Humilité et confiance pourraient sembler une association contre-nature, mais à vrai dire, ils forment un couple formidable. Le fait est que dans certains domaines de votre vie, vous ne gagnerez pas en confiance avant d'avoir l'humilité nécessaire pour reconnaître que vous avez besoin de l'aide des autres.

Cependant, certaines fois, l'aide que vous pouvez trouver ne vous permet pas de réunir les réponses dont vous avez besoin. Il y a pas mal d'idées farfelues concernant la confiance en soi, comme vous êtes sur le point de le découvrir.

Exemple personnel

Je crois que tout a commencé avec Derek. À l'époque dont je vous parle, il n'y avait pas de MP3, ni d'iPod, ni de C.D., il y avait des cassettes audio. Derek, mon ancien patron, m'a suggéré d'écouter une cassette faite par un Anglais appelé Richard Denny. C'était un spécialiste de la motivation et son domaine était la « vente ».

Je ne me rappelle que de très peu d'éléments de son discours, mais il a prononcé une phrase que je n'ai jamais oubliée. « **Pour chaque difficulté, il y a le potentiel d'une opportunité égale ou supérieure.** » Je venais juste de perdre mon boulot. J'avais besoin d'inspiration. J'avais besoin d'espoir. Cette phrase m'en a donné.

Elle m'a lancé dans le circuit du monde parfois plutôt étrange et occasionnellement farfelu de l'aide à soi-même et du développement personnel.

Pour être honnête, c'est devenu une obsession. Certaines personnes vont voir les matchs de leurs équipes favorites à domicile et à l'extérieur. D'autres aiment hanter les gares désertes, ou acheter des chaussures. Pas moi.

Ma passion était le développement personnel. Et j'étais accro. J'ai écouté beaucoup de spécialistes américains.

J'ai lu leurs livres. Je suis même allé les voir dans des séminaires dans des coins déserts et loin de chez moi.

En fait j'ai tellement entendu de spécialistes américains que j'ai commencé à parler et à agir comme eux. C'était bizarre. J'ai commencé à me taper dans la main tout seul. Je mâchais du chewing-gum, et quand j'allais faire des courses, je saluais la caissière de 17 ans avec un « Passez une bonne journée » typique. (Cependant, je ne suis pas allé jusqu'à me faire blanchir les dents et me trimbaler avec un sourire accroché sur le visage en permanence).

Peu importe, je trouvais que leurs discours m'aidaient beaucoup.

Et quand vous n'avez pas de travail, une maladie mystérieuse, et que vous vivez avec une pension d'invalidité, vous êtes content de toute l'aide que vous pouvez trouver. J'ai écouté une cassette de Randy, un Californien.

Pour je ne sais quelle raison, malgré tout le temps qui a passé, je me rappelle encore clairement de son nom. Il parlait de construire une estime de soi et de la confiance.

Sans elles, disait-il, nous sommes condamnés à vivre une vie de misère et de potentiels gâchés. Randy parlait beaucoup de l'impact négatif d'une estime de soi et d'une confiance faibles, pas seulement pour nous-mêmes, mais pour la société dans son ensemble.

Mais il y avait une solution. Il y avait une voix pour réclamer ce qui est à nous de plein droit.

Il y avait une voix pour réveiller le géant dormant dans chacun d'entre nous. Je me suis assis tout seul dans ma cuisine, complètement abasourdi par ses propos.

J'étais tellement excité, anticipant la suite, que j'avais chaud. J'ai enlevé mon manteau. Et là, Randy délivra sa stratégie pour changer sa vie.

Cela impliquait… de vous mettre nu devant un miroir. Pour ceux qui écoutaient Randy alors qu'ils étaient sur le chemin du travail, je ne sais pas bien ce qu'ils ont pu faire.

Peut-être, certains, désespérés que leurs vies de potentiels gâchés ne durent une seconde de plus, ont commencé à se déshabiller en pleine rue.

Si la police les interrogeait sur ce qu'ils étaient en train de faire, ils pouvaient toujours rembobiner la cassette : « Écoutez vous-même, monsieur l'agent. Randy est un spécialiste californien du développement personnel. J'améliore mon estime personnelle alors même que nous sommes en train de parler. »

Mais Randy ne voulait pas seulement que nous soyons nus. Il voulait que nous affirmions chaque partie de notre corps en la touchant et en disant :

J'affirme ces chevilles, je les accepte, je les apprécie.

J'affirme ces genoux, je les accepte, je les apprécie.

J'affirme ces cuisses, je les accepte, je les apprécie.

J'affirme ces testi…

Je pense que vous avez compris ce que voulait Randy. Comme j'étais assis dans ma cuisine avec mon calendrier mural de Madonna comme seule compagnie, j'ai ressenti le bon vieux cynisme de Manchester refaire surface en moi. Se tenir nu face à un miroir ? Affirmer chaque partie de mon corps tout en la touchant ? Je voulais construire ma confiance, pas

rejoindre une sorte de secte ! J'étais suffisamment humble pour réaliser que j'avais besoin d'aide, mais je n'étais pas encore à ce point désespéré pour essayer n'importe quoi.

Check-up

① Essayez de formaliser votre propre définition de l'humilité. L'humilité, c'est…

② Dans quelle mesure trouvez-vous facile de demander de l'aide aux autres ?

③ Cela vous est-il déjà arrivé de recevoir des conseils farfelus pour améliorer votre confiance ? Et dans ce cas, qu'est-ce que c'était ?

☑ Idée numéro quatre : Il ne peut pas y avoir de place pour le doute

Être démoli par le doute n'est pas une grande recette pour avoir du succès. Mais, peut-être de manière surprenante, il est à la fois sain et intéressant d'entretenir un faible degré de doute sur soi. Cela prévient la complaisance.

Cela peut vous motiver à vous améliorer et vous pousser à devenir meilleur.

En fait, c'est plutôt normal d'avoir une certaine quantité de doute – c'est ce qui fait de nous des humains.

(L'exception à la règle, j'imagine, pourrait se trouver dans les moments cruciaux de grands événements sportifs. Prendre conscience ou laisser la place, même à un faible degré, au doute qui va vous faire réfléchir alors que vous êtes sur le point de servir pour le match, de tirer un penalty, ou de viser au but, peut être décourageant.)

Vous seriez surpris d'apprendre combien de personnes qui semblent sûres d'elles-mêmes et confiantes en apparence continuent malgré tout à se battre avec le doute, comme l'histoire suivante le révèle.

Exemple personnel

J'ai récemment fini de lire un livre fascinant d'un comédien anglais nommé Frank Skinner. J'imagine que si vous gagnez votre vie en parlant devant des centaines de personnes, et dans le cas de Frank des milliers, pour tenter de les faire rire, il paraît naturel de penser que vous ne pouvez laisser la place au doute.

Vous croyez ? Eh bien non. Dans son livre, *Frank Skinner sur la Route*, il parle d'une critique parue dans une revue qui dit : « Frank Skinner est, dans tous les sens du terme, un Dieu de la comédie. »

Sur quoi Frank se focalise-t-il ? Sur la phrase « Dieu de la comédie » ? Non, il se concentre sur les mots « dans tous les sens du terme ». Il s'interroge sur ce que ces mots peuvent réellement dire et si l'article est aussi positif qu'il semble l'être à première vue.

En fait, à cause de ce genre de gymnastique intellectuelle, Frank évite autant qu'il le peut de lire les critiques portant sur son travail.

D'une façon bien plus juste que ce que je ne pourrai jamais exprimer, il continue en écrivant à propos de sa relation avec le doute :

> *Le doute est mon compagnon de route. Je doute de mon travail, de ma foi, de mes relations. Si vous êtes un être humain, le doute fait partie du travail, pas vrai ? Quand Jésus était en train de mourir sur la croix, il a soudain regardé vers le ciel et crié : « Mon Dieu, mon Dieu, pourquoi m'as-tu abandonné ? » Même Jésus ! Et puis il est mort. Il ne pouvait pas mourir avant d'être devenu complètement humain. Et il ne pouvait pas être complètement humain avant d'avoir ressenti au moins une fois le doute.*

Ce pourrait être l'un des « secrets » les plus importants de la confiance en soi : un certain degré de doute est à la fois normal et naturel.

La prochaine fois que vous rencontrerez quelqu'un qui semble bien dans sa peau, décontracté et super confiant (comme un comédien devant des milliers de personnes), rappelez-vous que derrière cette façade, il y a un être humain qui est peut-être en train de lutter avec les mêmes problèmes et sentiments d'insécurité que vous. Quoi qu'il en soit ce point est vraiment crucial.

Cette personne a toujours assez de confiance en elle pour ne pas laisser ces problèmes lui dérober ses opportunités de rencontrer le succès et d'exprimer son potentiel.

La vérité, c'est que…

La confiance en soi, ce n'est pas l'absence de tout doute. C'est être capable de vivre avec le doute comme compagnon, et pas comme maître.

☑ Idée numéro cinq : L'alcool dope votre confiance

Richard et moi nous étions retrouvés pour boire un verre récemment.« Qu'est-ce que tu prends, Richard ? » lui demandai-je. « Je vais prendre une pinte de Courage, s'il te plaît, Paul. » Si seulement c'était aussi facile, pensai-je alors : être capable de commander du courage ou de la confiance dans des pintes.

Mais pour certaines personnes, l'alcool est le chemin vers la confiance. Un verre fera disparaître leur nervosité, mais certaines personnes ne s'arrêtent pas à un verre. Avant qu'elles s'en rendent compte, elles se sentent vraiment très sûres d'elles.

C'est le problème quand votre seule source de confiance en vous est l'alcool. Vous surestimez vos capacités et vous sous-estimez les conséquences négatives potentielles de vos actes.

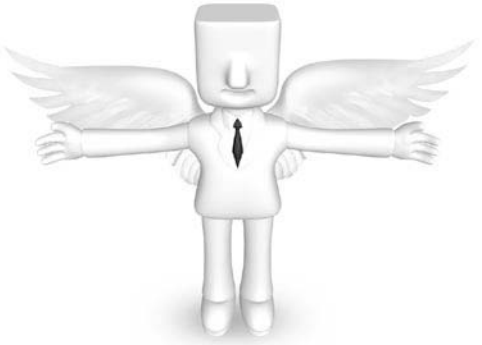
La confiance fondée sur l'alcool vous conduit dans une sécurité trompeuse et une sensation déformée de vos propres infaillibilité et immortalité.

Il vous faut connaître aussi bien la douleur que le plaisir que l'alcool peut vous apporter. En termes de confiance en soi, c'est une solution à très court terme, avec des conséquences potentiellement désastreuses à long terme.

☑ Jusqu'ici

- ➜ Nous avons expliqué pourquoi la confiance était si importante.
- ➜ Nous avons démonté les idées reçues à propos de la confiance.

Maintenant nous allons prendre un peu de temps pour réfléchir sur ce qui – ou peut-être plus précisément sur *qui* – a influencé votre niveau actuel de confiance.



En résumé

Quand vous gagnez de la confiance, vous devez vous rappeler que :

- ★ **Maîtriser votre confiance ne veut pas dire que vous acquérez de la maîtrise dans n'importe quel domaine – cela dépend de votre compétence, de votre talent et du contexte et des circonstances.**
- ★ **Il n'y a pas de gène de la confiance – vous n'êtes pas né confiant. Peu importe d'où vous partez, tout le monde peut gagner de la confiance.**
- ★ **L'humilité n'est pas l'opposé de la confiance. Il existe entre elles une relation improbable mais nécessaire.**
- ★ **Il *peut* y avoir de la place pour le doute au sein même de la confiance en soi. Rappelez-vous simplement de ne pas le laisser devenir votre maître.**
- ★ **Les effets positifs de l'alcool sont temporaires, mais les effets négatifs peuvent durer pour le reste de votre vie.**
- ★ **Vous n'avez pas besoin de danser tout nu pour gagner en confiance (à moins que vous en ayez vraiment envie, bien sûr).**

3

Qui a ruiné votre confiance ? Votre éducation

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Comment regarder en arrière peut vous aider à aller de l'avant.

Comment vos convictions affectent votre confiance.

L'impact de votre éducation sur ce que vous pensez de vous-même.

Pourquoi certaines personnes sont des anxiogènes et comment faire avec eux.

Ayant travaillé à la fois comme conseiller et comme coach, je suis convaincu que si nous voulons nous comprendre nous-mêmes et comprendre pourquoi en certaines circonstances nous manquons de confiance, alors nous devons être préparés à analyser des expériences passées potentiellement difficiles.

Et agir de la sorte peut certes être pénible, mais laissez-moi vous expliquer pourquoi c'est important de le faire quand même.

Nous avons tous une histoire. Nous avons tous un ensemble d'expériences du passé qui forme et influence ce que nous sommes aujourd'hui. Pour vous, il est possible que tout se soit bien déroulé jusqu'à présent.

Votre histoire est pleine de souvenirs positifs, avec seulement de petits accidents de temps à autre. Pour d'autres, la vie a ressemblé à une montagne russe, faite de hauts et de bas. Et pour certains autres, la vie a été (pour reprendre une métaphore utilisée plus haut) comme une partie de Monopoly sans un sou en banque.

Peut-être avez-vous eu une enfance difficile.

Peut-être avez-vous raté un examen ou tout gâché à l'école.

Peut-être vous êtes-vous marié trop jeune et n'avez fait que le regretter depuis.

Peut-être vous sentez-vous comme si vous n'aviez jamais fait mieux, dans la vie, que votre frère ou votre sœur.

Peut-être vous êtes-vous fait licencier.

Peut-être que votre partenaire vous a abandonné vous et vos enfants.

Peut-être que des tas de choses vous sont arrivées que vous auriez préféré éviter. Mais elles vous sont arrivées.

Vous devez choisir : ces expériences peuvent détruire votre confiance, ou elles peuvent la réveiller.

Votre passé peut vous rendre aigri, ou il peut vous rendre meilleur. Alors qu'est-ce que ce sera ?

Le but de ce livre est de vous aider à aller de l'avant, et à gagner de la confiance. Mais avant de passer la première, nous allons d'abord enclencher la marche arrière.

Nous irons en arrière dans le but de nous aider à aller de l'avant. Et attention, il va falloir se regarder le nombril plusieurs fois en route.

Quand vous faites de la sorte, vous risquez de découvrir des choses dans la « poussière », ce qui est une autre manière de dire que vous risquez de vous retrouver confronté à des événements de votre passé que vous préféreriez ignorer, et laisser reposer dans la poussière.

Mais, dans le but de comprendre qui nous sommes, c'est important de comprendre d'où nous venons et comment nous sommes arrivés là.

Quand nous faisons cela, aller de l'avant devient une vraie partie de plaisir.

En un sens, c'est un peu comme une maladie – une fois qu'elle a été diagnostiquée, nous sommes en bien meilleure position pour la soigner. De la même manière, à partir du moment où nous avons trouvé les raisons de notre manque de confiance, nous pouvons éventuellement changer les choses.

Je ne suis pas en train de suggérer d'examiner chaque souvenir au microscope et de blâmer nos parents ou d'autres personnes pour toutes les fautes mineures qu'ils

ont pu commettre pendant notre éducation. (Si les fautes étaient graves, alors vous devriez probablement demander de l'aide à un professionnel.) Ce n'est pas non plus une compétition pour savoir qui peut se regarder le nombril le plus longtemps. Se regarder le nombril est nécessaire, mais doit être temporaire.

Cela tient plus du devoir de vacances que de la tâche de toute une vie. Notre but est d'apprendre du passé, pas de nous abîmer à l'intérieur.

Ce dont vous avez besoin, c'est d'admettre votre douleur, pas de la revivre en détail. Alors, est-ce que vous êtes prêt ? Vous avez attaché votre ceinture ? Vous êtes bien installé ? Bien. Parce que nous sommes sur le point de commencer le « Jeu de l'Explication ».

C'est un jeu qui va vous fournir de nombreux indices et indications de la raison pour laquelle vous manquez parfois de confiance en vous.

Une fois que vous commencez à comprendre les raisons de ce manque de confiance, vous êtes en bien meilleure position pour agir sur elles.

Découvrir une explication vous met dans une bien meilleure position pour trouver une solution que de jouer simplement la victime.

Quoi qu'il en soit, assurez-vous d'éviter de jouer à un autre jeu qui semble identique, mais qui est bien plus destructeur, le « Jeu du Blâme ».

Commençons par quelque chose qui influence tous les aspects de nos vies. Nous en avons tous, mais nous prenons rarement le temps de comprendre comment nous les avons acquises.

De quoi suis-je en train de parler ? De vos convictions.

☑ Comment vos convictions affectent votre confiance

Ce que vous croyez à propos de vous-même, du monde, et des autres, peut avoir un effet profond sur votre niveau de confiance.

Mon ami Rob Whittaker dit toujours : « *Si nous croyons un mensonge, ça pourrait aussi bien être la vérité, pour l'effet que ça peut avoir dans nos vies.* »

Un jour, David a cru un mensonge. Il n'a pas réalisé que c'était un mensonge, sur le moment il pensait que c'était la vérité.

Alors qu'il creusait dans son jardin, il est tombé sur ce qui semblait être une mine de la Seconde Guerre mondiale.

Durant le quart de seconde avant qu'il réalise le danger, il a appuyé sur le bouton sur le dessus de la mine.

Ayant peur que relâcher le bouton ait pour effet l'explosion de la bombe, il l'a transportée dans son appentis et a enroulé comme il a pu du scotch autour de la mine et de son pouce pour ne pas relâcher le bouton par inadvertance.

Puis il a appelé Police Secours. Sanglotant au téléphone, il a dit alors à l'agent de police : « Dites à ma famille que je l'aime, si le pire devait arriver. » (Il avait une femme et cinq enfants.)

On l'a mis en relation avec un expert en explosifs de l'Armée, qui lui a confirmé qu'il ne devait retirer son pouce du bouton sous aucun prétexte.

La police, les pompiers, et une ambulance ont fini par arriver dans son jardin, et un haut gradé de la police l'a

aidé à mettre son bras attaché à la bombe dans un bac à sable, afin de diminuer les dégâts produits par la bombe en cas d'explosion.
Effrayant, n'est-ce pas ?

Apparemment, il a fallu quatre heures terriblement longues avant que la brigade de déminage puisse se rendre sur place. Quatre heures, c'est très très long, quand on attend. Ce type a dû connaître l'enfer. Est-ce qu'il allait survivre ? Et dans ce cas, est-ce qu'il allait perdre son bras ? Sa femme Jeanne lui a donné une couverture et une bouteille d'eau chaude, j'imagine pour le maintenir au chaud, parce qu'aucun de ces deux objets ne lui serait d'une grande utilité en cas d'explosion.

Quand la brigade est arrivée, les démineurs ont retiré son bras du bac à sable, et le scotch de son pouce. Risqué ? Pas vraiment.

Pourquoi ? Parce qu'ils se sont rendu compte que ce que David tenait n'était pas en réalité une bombe de la Seconde Guerre mondiale, mais une partie du système hydraulique d'un vieux modèle de Citroën.

En se rappelant de cette épreuve, David explique : « J'étais absolument terrifié de finir dispersé en milliers de petits morceaux – je regardais vers le ciel en pensant que ma vie était finie. »

Rappelez-vous la phrase de Rob Whittaker : « Si nous croyons un mensonge, ça pourrait aussi bien être la vérité, pour l'effet que ça peut avoir sur nous. »

La vérité, c'est que…

Le problème avec les convictions, c'est qu'elles n'ont pas besoin d'être vraies pour être très puissantes.

Malheureusement, certaines choses dont les gens sont convaincus à propos d'eux-mêmes leur dérobent une partie de leur confiance.

Des convictions comme :

- Les choses se passent toujours mal pour moi.
- Je suis aussi épais qu'une planche de bois.
- Je suis moche.
- Je ne ferai jamais rien de ma vie.
- Je ne peux pas changer.
- Je ne serai jamais aussi fort que…
- Mes meilleures années sont derrière moi.

Peut-être est-il temps de se demander quelle est la part de vérité de ces convictions et de les dévoiler pour ce qu'elles sont – des mensonges.

Check-up

① Avec laquelle de ces fausses convictions pourriez-vous vous identifier ?

② Quelles sont pour vous les conséquences d'entretenir de telles convictions ?

③ Connaissez-vous une personne qui a ce genre de convictions à propos d'elle-même ?

④ Quelles sont vos autres convictions qui pourraient avoir un effet négatif sur vous ?

☑ Qui influence ce que vous pensez de vous-même ?

De nombreux facteurs influencent les convictions que l'on a sur soi-même. En voici quatre :

- ➜ Votre éducation
- ➜ Votre scolarité
- ➜ Les médias
- ➜ Vous-même

Tous les quatre ont le pouvoir d'avoir un impact positif sur nous – mais inversement, ils ont aussi le pouvoir de démolir notre confiance.

Ce chapitre va se concentrer sur votre éducation. La deuxième section portera sur l'impact du temps que vous avez passé à l'école, sur les médias, et sur la manière dont vous sabotez votre propre confiance.

Pour bien comprendre, voici une histoire vraie.

Exemple personnel

Voici l'histoire de Tony.

Ma mère s'est remariée quand j'avais 8 ans. Son nouveau mari, Jim, n'avait jamais eu d'enfants. Au début, il a semblé m'aimer.

Il aimait le foot, et, en y repensant, je me dis que ça serait quelque chose que nous pourrions partager. J'aimais beaucoup jouer au football à l'école, et quand je disais à Jim à quel point j'étais fort, il semblait m'encourager.

En fait, plus je disais que j'étais bon, plus je semblais gagner son approbation. Je pense que c'est pour cette raison que j'exagérais probablement la qualité de mon jeu, mais quand vous courez après la reconnaissance, « vous faire mousser » semble parfaitement acceptable.

Mais après la lune de miel des débuts, Jim est venu me voir jouer une ou deux fois. Il n'a pas paru impressionné. Je ne suis pas sûr de ce qui s'est passé, peut-être que d'autres facteurs ont joué, mais deux ans après, nous nous adressions à peine la parole. Les rares fois où il me parlait, c'était pour se moquer de moi.

Si j'avais à décrire le caractère de Jim comme une boisson, ça aurait pu être « un grand café avec une double dose de cynisme ». Arrivé à l'âge de 10 ans, j'ai commencé à

prendre un peu de gras. Au début, je ne m'en suis pas vraiment préoccupé – en fait, je ne m'en étais sans doute même pas rendu compte avant que Jim ne commence à m'appeler « le gros garçon tout faible » avec son ton moqueur.

D'une certaine façon, je pouvais comprendre ses commentaires sur mon poids, mais pas qu'il m'appelle « garçon tout faible ». J'imagine, que comme j'évitais les combats à l'école, et que je n'appréciais pas particulièrement de grimper aux arbres ou de finir couvert de boue, je passais à ses yeux pour un faible. J'avais un vélo. Je guettais la moindre occasion pour m'en servir.

Mais Jim disait que je ne pouvais pas l'utiliser. Je ne veux pas dire qu'il m'en empêchait en me le refusant – il était simplement persuadé (sur la base de quoi, je n'en sais rien) que j'étais physiquement incapable d'en faire.

Peut-être que ça correspondait à sa définition de ma faiblesse. Peu m'importait, j'insistais en affirmant que je pouvais faire du vélo et que je voulais le lui prouver.

Un jour, ma mère et Jim acceptèrent de me regarder faire du vélo sur la route. Après un départ un peu hésitant, j'ai graduellement gagné en confiance, et je commençais à avancer sans vaciller.

À un moment, j'enlevai même une de mes mains du guidon pour prouver ma confiance. Alors que je revenais vers eux, je rayonnais d'un sentiment de fierté et de satisfaction.

Je m'attendais à être accueilli avec des félicitations. Aucune ne vint. « Tu es sans espoir » aboya Jim. « On ne peut pas te laisser faire du vélo sur la route. »

Pour ne pas faire de scène, Maman resta silencieuse. Je ne compris pas sa réaction sur le coup, mais maintenant je peux me l'expliquer par sa nature ultra-protectrice. Je n'ai plus fait de vélo pendant quatre ans.

Quand mes amis venaient pour une promenade à vélo, j'avais pris l'habitude de courir derrière eux.

Le temps qu'on me donne enfin la permission de refaire du vélo, il était devenu trop petit pour moi.

Finalement, j'ai eu un autre vélo, et après deux semaines, j'ai eu ma première crevaison. Je n'avais jamais eu de crevaisons avant. Personne ne m'avait jamais montré comment réparer la roue.

Ma mère persuada Jim de me montrer comment faire. Il avait l'air de devoir expliquer ce que sont les cannibales à un végétarien.

Je ne me rappelle pas de ce qu'il m'a montré mais ce qui reste à jamais gravé dans mon esprit, alors qu'il surveillait mes tentatives pour réparer ma chambre à air, c'était ses répliques moqueuses : « pathétique », « sans espoir », « le garçon tout faible ne peut pas faire ce genre de choses ». Qui que ce soit qui ait écrit : « Les coups peuvent me blesser, mais ce qu'on peut dire de moi ne peut rien me faire » n'a clairement pas connu mon beau-père. Et les conséquences de mes disputes avec Jim ?

Depuis ce jour, je suis sensible à propos de mon poids. Je n'ai jamais été particulièrement doué de mes mains – peut-être qu'avec quelques encouragements je le serais devenu, mais désormais je fuis honteusement les travaux manuels. Cela m'a pris des années pour retrouver ma confiance en moi, et même maintenant, je suis terrifié lorsque le vélo de mon fils a une crevaison.

J'ai quarante-cinq ans. Ma mère a divorcé de Jim. Je n'ai mentionné que deux épisodes mais il y en a eu bien plus. J'ai parfois l'envie de le rechercher pour lui dire à quel point la manière dont il m'a psychologiquement démoli a affecté

ma vie. Il est douloureux de lire l'histoire de Tony. Cela illustre parfaitement le fait qu'un événement qui s'est produit quand il était jeune et impressionnable a toujours de l'impact sur lui aujourd'hui.

Ce qu'il croit à propos de lui-même, ses niveaux de confiance en lui, son apparence et sa compétence pour mener à bien une tâche pratique ont tous été déterminés par un épisode de son passé. Je connais bien Tony. Nous travaillons dans le même domaine. Sa confiance en lui a peut-être été détruite, mais si vous le rencontrez maintenant, vous ne verrez jamais l'angoisse dont il a souffert étant enfant.

C'est un exemple brillant de la manière dont vous pouvez vous remettre et reconstruire votre confiance.

Dans les chapitres suivants, vous découvrirez comment c'est possible.

☑ Comment votre éducation influence vos convictions et votre confiance en vous

L'histoire de Tony illustre l'influence des parents, ou, dans son cas, des beaux-parents.

Je lisais récemment l'histoire d'un comédien anglais à succès, qui parlait de son éducation. Il décrivait son père, qui est mort lorsqu'il avait 17 ans, comme intimidant et sec.

Il regrettait que son père ne soit plus là pour voir sa réussite, mais alors il a rajouté : « Aurais-je aussi bien réussi si mon père était toujours en vie ? Je me le demande. Peut-

être que je n'aurais pas eu autant de confiance. » Triste, hein ? Je suppose que la majorité de ce que les parents font pour leurs enfants est nourrie de bonnes intentions.

Il y a évidemment un bon nombre d'exceptions à cette affirmation, mais en règle générale, je suis sûr que quand Maman et Papa se lèvent le matin, ils ne se disent pas tout de suite : « Comment je peux détruire la vie de mon fils aujourd'hui ? »

Et pourtant, la vérité, c'est que…

Parfois bonnes intentions + ignorance = bilan négatif.

Malgré les bonnes intentions, le bagage et les convictions négatives que les membres de votre famille transportent peuvent vous être transmis automatiquement.

☑ Est-ce que votre mère était Anxiogène ?

D'ordinaire on ne dit pas d'une personne qu'elle est Anxiogène. Pourtant, cela existe. Les personnes Anxiogènes ont l'habitude de transformer n'importe quelle péripétie en un drame ou une crise.

Elles tendent à s'angoisser pour n'importe quoi. Leur phrase favorite est : « C'est horrible. » Elles ont une incroyable capacité à rendre grave n'importe quel sujet et en faisant cela, elles peuvent vous faire ressentir – et c'est le point crucial – *moins confiant* et moins compétent pour vous occuper de votre vie.

Travailler avec un Anxiogène peut être un vrai calvaire. Être engagé dans une relation à long terme avec l'un d'eux n'est pas exactement ce qu'on entend par agréable non plus.

Mais lorsque l'un de vos parents en est un ? Lorsque la personne qui est perçue dans la plupart des cultures comme celle qui prend soin et nourrit – votre mère – souffre de cette tendance ?

Quel est l'impact sur vous ?

Comment cela influence-t-il votre vision du monde ?

Comment cela influence-t-il votre vision de vous-même et votre niveau de confiance ?

À propos, je ne fais pas spécialement une fixation sur les mamans, c'est juste que d'après mon expérience, les mères ont plus tendance à faire preuve de cette tendance anxiogène que les pères. Ce n'est peut-être pas votre expérience, ce qui est très bien.

Mais quelle qu'ait été cette personne, si elle était chargée de prendre soin de vous, l'impact sera le même sur vous. Avant d'aller plus loin, et avant que vous n'attrapiez votre téléphone pour faire des reproches à votre maman (ou à qui que ce soit), rappelez-vous les points suivants :

Premièrement, nous jouons au « Jeu des Explications ». La boîte « Jeu du Blâme » doit rester fermée et hors de votre vue.

Deuxièmement, trouver quelqu'un à blâmer dans votre

passé ne vous aidera pas à vous sentir plus confiant. Cela pourra juste servir d'excuse pour vous justifier à vos propres yeux de ne pas l'être.

Voici autre chose qui vaut le coup d'être considéré. La plupart des parents qui sont Anxiogènes sont le produit de leurs propres parents Anxiogènes. Ils ne font que faire passer leurs propres désenchantements, qui, dans ce cas, constituent leur attitude face à la vie.

Mais maintenant, la bonne nouvelle : vous pouvez briser le cycle.

Vous avez la clairvoyance et la connaissance pour arrêter cette transmission ininterrompue d'états d'esprit péniblement démotivants.

Check-up

① Qui, dans votre famille, a tendance à être un Anxiogène ?

② Comment cela vous a-t-il affecté et vous affecte-t-il encore ?

③ Qui dans votre famille est l'antidote à cet Anxiogène ? Qui vous a donné des convictions positives à propos de vous-même ?

☑ Qu'est-ce qui motive un Anxiogène ?

Nous devons comprendre que la principale faute d'un Anxiogène est née de bonnes intentions. Et quelle est cette faute ? Les Anxiogènes se soucient de nous. Trop. Ils nous surprotègent.

S'ils étaient des oiseaux, tous leurs oisillons seraient très en retard dans leur développement. Ils lutteraient pour avoir le courage de pousser leurs oisillons hors du nid pour qu'ils apprennent à voler, même si c'est ce que les oiseaux sont censés faire.

En tant qu'êtres humains, nous sommes faits pour grandir, explorer, prendre des risques, apprendre, faire des erreurs, éprouver la joie de la victoire et la douleur de la défaite. Mais quelques fois, notre croissance est freinée et nos progrès sont étouffés par la surprotection bien intentionnée mais en définitive létale de nos mamans, papas, et autres personnes qui s'occupent de nous.

Quand les Anxiogènes surprotègent, ils négligent en réalité le besoin de leurs enfants de s'épanouir et d'expérimenter. Ils peuvent finir avec un adulte de 18 ans qui aura la confiance en lui d'un enfant de 10 ans.

Quoi qu'il en soit, soyons très clairs tout de suite sur un point : il y a des choses bien pires que des parents puissent faire à leurs enfants.

Je ne suis pas non plus en train de vous suggérer d'abandonner vos responsabilités de parents. Vous n'allez pas dire à votre petit de 3 ans : « Débrouille-toi pour trouver ton chemin en ville – tu n'as qu'à prendre le bus. Tu

me remercieras pour ça quand tu auras grandi et escaladé l'Everest. » Mais il arrive un moment où les parents doivent voir leurs enfants avec un regard neuf, et les laisser prendre des responsabilités.

La vérité, c'est que…

La prévenance peut parfois tuer la confiance.

Vous ne permettez aux gens de s'épanouir que lorsque vous leur retirez une partie de votre aide pour leur faire prendre conscience de leurs propres capacités internes pour s'en sortir et survivre. Ça ne veut pas dire que vous devez les abandonner – vous ne leur enlevez pas *toute* votre aide. Mais, en définitive, s'ils doivent apprendre à voler, il faut qu'ils quittent le nid d'abord.

☑ Que faire si votre mère est une Anxiogène ?

➜ Que l'Anxiogène soit votre mère, votre père, votre grand-mère, votre oncle ou votre tante, rappelez-vous que leur comportement n'est pas la seule

raison qui a fait de vous la personne que vous êtes aujourd'hui.

- La manière dont vous avez été élevé n'a peut-être pas aidé votre confiance à se développer, mais le comportement des gens envers vous n'est jamais définitif. Votre destin n'est pas déterminé par les actes des autres mais par la manière dont vous répondez à leurs actions.
- Rappelez-vous que les gens agissent souvent par ignorance plutôt que par intention délibérée. Ils reproduisent souvent les mêmes erreurs que leurs parents ont faites. Assurez-vous juste de ne pas les suivre sur cette voie.
- Pour créer une perspective qui rétablisse une certaine forme d'équilibre, pensez à trois choses qu'un parent a faites pour vous, que vous appréciez et chérissez réellement.

☑ Que faire si vous êtes un Anxiogène ?

Nous avons passé un moment à envisager l'effet qu'un Anxiogène pouvait avoir sur nous.

Mais nous pouvons aussi développer une tendance à devenir Anxiogène nous-mêmes.

Et si c'est le cas, nous pouvons à notre tour affecter négativement la confiance des membres de notre entou-

rage. Alors, si vous êtes un Anxiogène, que pouvez-vous faire ?

D'abord rappelez-vous : la vérité, c'est que…

Vous ne pouvez rien changer au passé. Vous pouvez simplement vous consacrer au temps présent, et déterminer comment améliorer le futur.

La clé, c'est de devenir plus conscient des moments où vous vous laissez aller à être Anxiogène.

Vous aurez sans doute toujours tendance à voir le côté dramatique d'une situation, mais ça ne veut pas dire que vous allez partager ce genre de pensées automatiquement avec les autres.

Vous pouvez le penser – mais vous n'avez pas besoin de l'exprimer.

C'est un des aspects de votre passé qui a pu diminuer votre confiance ou l'empêcher de s'épanouir.

Il est temps maintenant de voir la manière dont d'autres personnes hors de votre famille ont pu contribuer à votre manque de confiance.

En résumé

- ★ Vos expériences passées peuvent vous rendre aigri ou meilleur.
- ★ Jouer au « Jeu des Explications » est d'un grand secours. Jouer au « Jeu du Blâme » ne l'est pas.
- ★ Vos convictions peuvent avoir un effet profond sur vous. Et elles n'ont pas besoin d'être vraies pour être puissantes.
- ★ La manière dont vous avez été élevé peut influencer vos convictions et votre confiance en vous.
- ★ Les bonnes intentions mélangées à l'ignorance peuvent résulter en des bilans catastrophiques.
- ★ Vos parents et les autres membres de votre famille peuvent vous faire porter l'héritage de démotivations qui traversent les générations.
- ★ Vous avez le pouvoir de créer des convictions positives chez les gens autour de vous.

4

Qui a ruiné votre confiance ? Les autres influences

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Comment votre scolarité affecte votre confiance.

Comment les médias distordent la réalité et affectent votre confiance.

Comment vous pouvez saper votre propre confiance.

☑ Comment votre scolarité affecte votre confiance

Jusque-là, nous avons essayé de comprendre le pouvoir de nos convictions et comment elles affectent notre confiance.

Nous nous sommes concentrés sur les effets négatifs des convictions, mais elles peuvent aussi être très positives et permettre de s'affirmer. Je suis tombé sur un article à propos de l'acteur Denzel Washington.

Il y explique que la clé de la plupart de ses succès a été sa confiance en lui, et qu'il a été aidé par ses professeurs.

Il cite le leader du groupe auquel il appartenait dans sa jeunesse, Charlie White, qui lui a dit un jour : « Denzel, avec ton intelligence, tu peux faire ce que tu désires. » L'acteur ajoute : « J'avais 10 ans à l'époque, mais je n'ai jamais oublié ce qu'il a dit. Vous ne connaissez jamais le pouvoir des mots quand vous parlez à des jeunes. »

Clairement, ces années de formation pendant lesquelles nous grandissons peuvent avoir un impact énorme sur nous. La majorité d'entre nous passe au moins dix ans à l'école.

N'est-il pas intéressant de constater à quel point de nombreuses expériences de cette époque restent vivaces dans nos mémoires d'adultes ? On se rappelle de certains professeurs en premier, certains pour des raisons positives, d'autres à l'inverse parce qu'ils nous ont désagréablement marqués. Les camarades avec lesquels vous passiez du temps dans la cour de récréation ou après l'école ont aussi influencé votre conception de la vie et de vous-même.

Check-up

① Pensez à trois souvenirs positifs de votre scolarité. Comment ces expériences vous ont-elles affecté ?

② Quelles expériences négatives vous viennent immédiatement en tête ? Comment vous ont-elles marqué ?

Peut-être que la meilleure manière d'étudier l'impact des gens durant votre scolarité est de se pencher sur quelques histoires personnelles.

Exemple personnel

L'école, pour moi, a été une expérience mitigée. Ma confiance a été boostée quand j'ai gagné plusieurs compétitions d'éloquence et de rhétorique, et lorsque j'ai pris part à de nombreuses pièces de théâtre produites par l'école.

Et j'ai de très bons souvenirs d'un bon nombre de mes professeurs, particulièrement M. Dart.

C'était mon professeur de mathématiques, et son aide et ses encouragements sur un sujet que j'ai eu beaucoup de mal à maîtriser sont des choses dont je lui reste encore grandement reconnaissant.

Encore maintenant, quand je pense à lui, je souris intérieurement. J'espère pour vous que vous avez eu des profes-

seurs comme M. Dart. C'est important que vous vous rappeliez des personnes de cette qualité pour garder les choses en perspective. Cependant, ce chapitre est consacré à ceux qui ont ruiné votre confiance en vous et malheureusement un professeur a agi de la sorte à mon égard, même si je suis sûr qu'il ne l'a pas fait intentionnellement.

En 1980, j'avais 15 ans et je commençais ma scolarité au lycée. Jusqu'ici, personne dans ma famille n'avait réussi à passer les examens pour pouvoir aller à l'Université, principalement parce qu'aucun des membres de ma famille n'avait eu l'occasion de les passer.

Réussir jusque-là n'était déjà pas un mince exploit dans mon parcours scolaire. Ma mère était très fière de moi. Elle pensait que j'étais un génie.

Mais j'avais l'intuition que j'avais atteint mon maximum. Quand vous venez d'un milieu où le simple fait d'avoir la moyenne est un exploit, faire partie des meilleurs relève tout simplement du fantasme.

Donc j'étais en train de réviser pour les examens finaux, mais pendant que mes camarades se décidaient pour les universités ou les grandes écoles qu'ils voulaient fréquenter, j'enchaînais les entretiens pour décrocher un emploi dans une banque.

De temps en temps, pendant les cours, mes camarades me renseignaient sur les concours d'entrée dans les différentes écoles. Initialement, j'étais plutôt soulagé de ne pas avoir à réaliser cette corvée.

Cependant, plus je les entendais parler de leurs rêves et de leurs futures études à l'autre bout du pays, moins la perspective de travailler comme employé de banque dans une ville de banlieue me semblait tentante.

À cette époque, les BTS proposaient des parcours n'incluant qu'une partie du total des matières pour ceux qui ne se sentaient pas les capacités d'accomplir la totalité du cursus.

Un jour, j'eus une épiphanie (qui, si vous vous posez la question, n'est pas une maladie). Qu'est-ce qui m'empêchait de suivre ces cours, même si j'avais un travail dans une banque ?

Je fus tout de suite très excité par cette idée.

Soudainement, l'idée de pouvoir continuer mes études, si je pouvais trouver la bonne voie, semblait très séduisante. Je décidai d'en discuter avec un professeur.

Cela fait plus de trente ans que la conversation qui va suivre a eu lieu, mais je m'en rappelle comme si c'était hier.

Voilà comment ça s'est passé.

« Monsieur, vous avez une minute ? »

M. Wakefield (pour ne pas le mettre dans l'embarras, je n'ai pas conservé son véritable nom) regarda brièvement vers sa montre puis vers moi.

« Oui, qu'y a-t-il McGee ? » (Aucun des professeurs ne nous appelait par notre prénom.)

« Monsieur, je me demandais juste, dis-je sur un ton très hésitant. Je me rends bien compte que je ne suis pas assez bon pour aller à l'Université… »

« C'est vrai », m'interrompit M. Wakefield sur le ton de voix du « c'est tellement évident ».

« Mais pensez-vous que je pourrais éventuellement tenter d'aller à Polytechnique ? »

« Vous n'avez pas un travail dans une banque ? »

« Oh oui, Monsieur. Je commence en juillet, dès que j'ai fini mes examens. Je me disais que c'était peut-être une bonne idée d'avoir un plan B. »

M. Wakefield était de toute évidence pressé, et je sentais bien qu'il n'avait pas prévu d'avoir une conversation aussi longue avec moi. Il semblait distrait, hors d'état de se concentrer sur notre discussion.

« Eh bien, McGee, si j'étais vous, je m'accrocherais à mon boulot à la banque. Bon, est-ce qu'il y a autre chose ? » Puis, comme s'il sentait ma déception dans le silence qui suivit, il ajouta : « Pour être honnête, McGee, qui sait ce que le marché de l'emploi sera dans les trois prochaines années. La banque est votre meilleure option. »

Je haussai les épaules, et dis : « Vous avez raison, je réalise maintenant que c'était une idée stupide, je pensais juste… »

Notre conversation avait duré moins de trente secondes. Elle influença les douze mois suivants de ma vie. Alors que je m'éloignais, la faible flamme de mes aspirations universitaires s'éteignait. Je ne pensais même pas à questionner la validité de son opinion, parce que je lui faisais confiance.

Qu'est-ce que j'étais allé penser ? Je m'étais tout simplement bercé d'illusions. Il était temps de me préparer pour ma vie à la banque et de laisser mes rêves d'Université aux élèves vraiment brillants de ma classe. Je détestais la banque. Après deux semaines au guichet, je passais des entretiens d'embauche pendant ma pause déjeuner.

Quatre semaines après, j'ai eu les résultats de mes examens. Ils étaient meilleurs que ce que j'espérais.

Ils étaient suffisamment bons pour aller en BTS.

Ils étaient suffisamment bons pour aller à l'Université.

Le pouvoir des mots, hein ? Le *Livre des Proverbes* dit qu'ils peuvent amener la vie ou la mort. Les mots prononcés par M. Wakefield n'étaient pas fatals mais ils ont eu un impact significatif.

Check-up

① Pensez à un professeur qui vous a inspiré ou encouragé. Quel était son nom ?

② Comment vous a-t-il aidé ?

③ Pensez maintenant à un professeur qui a eu un impact négatif sur vous. Qu'est-ce qu'il a fait ou dit qui a eu cet impact ?

④ Comment cela vous a-t-il affecté par la suite ? Quelles ont été les conséquences à long terme ?

De nombreux problèmes que vous affrontez aujourd'hui prennent racine dans les expériences de votre passé, en raison de parents trop protecteurs ou de professeurs peu attentifs.

Parfois, un événement peut mener à de gros dégâts à long terme, mais heureusement, l'effet est plus souvent mineur, comme l'histoire suivante le montre.

Exemple personnel

Helen fait rarement de la pâtisserie. Cela remonte à un cours de cuisine qu'elle a eu à l'école. Helen et ses camarades étaient en train de faire de la pâte.

Son amie Dorothée demanda au professeur de lui dire si la manière dont elle s'y prenait pour mélanger la farine et le beurre était la bonne.
Le professeur lui affirma que c'était très bien. Helen lui demanda d'être rassurée de la même manière. En regardant sa préparation, le professeur appela le reste de la classe pour qu'il se réunisse autour des deux jeunes filles.
Se tournant vers la pâte de Dorothée, il dit : « Voilà à quoi ça doit ressembler, les filles. » Puis, en désignant la pâte d'Helen, il ajouta, « et voilà à quoi ça *ne doit pas* ressembler. » C'était une expérience humiliante pour une jeune fille plutôt timide.

Même si Helen est une personne confiante dans d'autres domaines, il lui a fallu beaucoup de temps pour regagner un peu de confiance en elle pour faire de la pâtisserie. Les professeurs font un travail extrêmement difficile et compliqué et on leur tient souvent rigueur de leurs erreurs.

Mon but n'est pas d'ajouter à ce concert de condamnations, mais simplement de les mettre en garde : la manière dont ils se comportent peut avoir un effet à long terme très profond sur les jeunes gens dont ils s'occupent, à la fois positivement et négativement – même si c'est dans le domaine anodin de la pâtisserie.

De toute façon, ce ne sont pas seulement les parents et les professeurs qui influencent nos convictions et affectent notre confiance. Penchons-nous maintenant sur une autre influence majeure.

☑ Comment les médias influencent votre confiance en vous

Hitler le savait, tout comme Churchill, tout comme Bob Geldof. Les entreprises dépensent maintenant des millions d'euros dans ce domaine.

Si vous voulez changer, former et influencer l'esprit des gens, alors les médias peuvent être votre arme la plus puissante. Ils ne font pas que transmettre des informations, ils influencent aussi notre culture. Ils renforcent les stéréotypes, changent subtilement nos points de vue sur ce qui est acceptable et bien, et ce qui est inacceptable et mal.

Les médias sont puissants. Ils peuvent réveiller et exciter la conscience d'une nation. Ils peuvent aussi déformer la vérité et tromper les gens en agissant de la sorte. Les médias peuvent aussi influencer les convictions que vous avez de vous-même.

Et toutes ces convictions ne sont pas aussi utiles qu'elles peuvent d'abord le paraître.

« Je dois être mince. »
« Je dois être populaire. »
« Je dois avoir le dernier accessoire à la mode. »
« Je dois être cool, ou au moins avoir l'air cool. »

J'imagine que tout cela est très bien quand vous êtes mince, populaire, que vous portez les vêtements et les accessoires à la mode, et que les autres pensent que vous êtes cool.

Mais qu'en est-il si ce n'est pas le cas ? Si votre poids est un problème ? Si la forme de votre corps n'est pas valo-

risée dans votre culture, même si elle l'est dans d'autres ? Si vous n'êtes pas populaire ? Si vous ne pouvez vous permettre d'acheter les vêtements à la mode ? Si vous êtes obsédé par ce que les autres peuvent penser de vous ? Sur une île déserte, vous pourriez vous sentir en paix avec vous-même, mais vous n'êtes pas sur une île déserte.

Il y a un sentiment lancinant et collectif d'insécurité qui trouve sa source dans la comparaison que vous appliquez entre vous et les gens autour de vous.

À cause de cela, vous avez ce sentiment de ne pas être adapté, parce qu'une partie du propos des médias consiste à dire ce qui est acceptable, ce à quoi vous devez ressembler et comment vous devez vous comporter.

Subtilement et graduellement, cela peut ébrécher votre confiance.

Il existe une autre manière dont les médias peuvent vous influencer : les mauvaises nouvelles vont agresser, harceler et saper votre confiance.

La mort de Diana, la princesse de Galles, en 1997, était une nouvelle tragique – mais à court terme, elle s'est avérée être une bonne nouvelle pour les médias. La presse a fait des ventes record à la suite de sa mort.

Tout simplement, les mauvaises nouvelles font vendre. C'est vrai partout dans le monde. Et soyons honnêtes, qu'est-ce qui éveille le plus votre attention ? Entendre que le mariage d'un ami s'est déroulé sans aucun nuage pendant les vingt dernières années, ou découvrir qu'il avait une liaison et que sa femme vient de s'en rendre compte ?

La première alternative peut vous faire plaisir, mais la seconde attise votre curiosité beaucoup plus fortement. C'est pourquoi les médias peuvent toujours faire valoir,

en partie avec raison, qu'ils ne font que publier ou diffuser ce que les gens veulent lire ou entendre. Finalement, ils se battent pour attirer notre attention, et dans ce but, ils doivent crier le plus fort possible. Souvent, cela veut dire sensationnalisme et exagération des faits réels pour les rendre audibles.

Cependant, notre propos ici n'est pas d'examiner l'éthique des médias. Ce qui nous intéresse, c'est la manière dont ils peuvent, dans certains cas, éroder notre confiance en nous, en déformant notre perception du réel.

Imaginez que vous vous retrouviez sans emploi. Une bonne part de votre propre estime et de la valeur que vous vous donnez peut venir de votre travail, et voilà que vous n'en avez plus. Comment vous sentez-vous ? Avec cela en tête, vous allez sans doute trouver l'histoire suivante particulièrement intéressante.

Exemple personnel

Au tout début des années quatre-vingt-dix, je travaillais avec une organisation qui s'était mise en place pour aider les mineurs qui avaient perdu leur emploi à la fermeture des derniers bassins miniers.

Mon rôle était d'offrir mon aide et mes conseils dans la rédaction des CV, les candidatures, et la préparation des entretiens d'embauche. J'étais aussi chargé de fournir une aide psychologique et des encouragements. Pour la plupart de ces hommes, la mine était la seule réalité qu'ils avaient connue depuis qu'ils avaient quitté l'école. Certains étaient plutôt enthousiastes à propos de leur futur et voyaient cela

comme un nouveau départ. Mais pour d'autres, leur confiance était anéantie. Leurs espoirs de trouver du travail étaient très faibles. Leur fierté et leur respect pour eux-mêmes étaient restés à l'intérieur de la mine. Mon but était d'offrir de l'espoir et de les aider à reconstruire graduellement leur confiance fragile et leur estime d'eux-mêmes. « Mais il n'y a pas de travail. » C'était la phrase que j'entendais encore, et encore, et encore. L'économie, à ce moment-là, n'était certes pas en plein essor, mais la vision pessimiste de certains de ces mineurs était renforcée par les médias.

Les mauvaises nouvelles ne font pas qu'aider à vendre des magazines, elles influencent aussi la manière dont une personne se perçoit et croit en elle. Mon but était de leur montrer que la vision du monde que la presse locale présentait n'était pas en réalité le tableau complet. Je n'avais pas besoin de regarder très loin pour prouver mon propos.

Une chaîne de supermarché était sur le point de construire un magasin, et si elle se décidait, créerait 800 nouveaux emplois. La chaîne envisageait deux sites.

Le site A était près d'une mine récemment fermée, et les anciens mineurs auraient eu la priorité pour les emplois créés. Le site B était situé à trente kilomètres du site A.

La chaîne finit par choisir le site A comme le meilleur endroit pour construire son magasin. Bonne nouvelle pour les gens qui cherchaient du travail dans cette zone, mauvaise nouvelle pour ceux qui espéraient que le centre commercial ouvre sur le site B.

Alors comment est-ce que la presse locale couvrit cette histoire ? Le journal qui publiait dans la zone la plus proche du site A (où le site allait être construit) fit sa Une avec une histoire à propos d'un sapin de Noël qui avait pris feu dans un bar. Le bar avait été évacué.

Personne n'était mort. Personne n'avait été blessé. Toujours en Une, il y avait une brève à propos d'une femme de 71 ans qui avait fini aux urgences après avoir laissé tomber une dinde congelée sur son pied. Heureusement son pied n'avait pas été cassé. (Cela a dû être un vrai soulagement pour les lecteurs !) Et l'article sur la création des 800 emplois ? Il était en page trois. Et même là, ce n'était pas le principal article de la page. S'il est vrai que les hommes politiques peuvent être accusés de vouloir étouffer les mauvaises nouvelles, il semblerait que les médias peuvent être également coupables d'enterrer les bonnes.

Mais alors qu'en est-il des gens qui achetaient le journal publié près du site B ? (Le site qui n'a donc pas été choisi.) L'histoire subissait-elle le même traitement discret en page trois ? Vous avez probablement deviné. La nouvelle que la chaîne de distribution n'avait pas choisi le site B était en première page. J'ai toujours une copie des deux journaux. Le titre disait : « 800 emplois perdus. »

Et l'article continuait en affirmant que l'espoir de toucher le pactole des nouveaux emplois avait été « écrasé » (intéressant choix de mots, n'est-ce pas ?) par la décision de ne pas construire le centre à cet endroit.

Les mauvaises nouvelles font vendre. Mais elles déforment aussi notre lecture de la réalité. Quand vous cherchez du travail et que votre confiance est faible, il est compréhensible que votre espoir et votre optimisme soient encore diminués quand vous allumez la radio, vous connectez sur Internet, ou ouvrez un journal.

Je me demande s'il ne serait pas temps de changer votre régime de consommation des médias ?

Check-up

① Êtes-vous un gros consommateur d'information ?

② Réfléchissez-y. Cela affecte-t-il votre humeur et votre moral ?

③ Quand est-ce que vous avez lu quelque chose qui vous a inspiré pour la dernière fois ? Qu'est-ce que c'était ?

☑ Comment vous pouvez saper votre propre confiance

Jusque-là, nous avons vu qu'une combinaison de facteurs pouvait éroder et éventuellement aller jusqu'à détruire complètement votre confiance.

Les parents peuvent participer, tout comme les professeurs, et les médias peuvent jouer une part active. Je vais me répéter encore une fois : mon but en explorant ces facteurs n'est pas de distribuer des mauvais points, mais de comprendre pourquoi vous manquez de confiance dans certains domaines de votre vie.

Maintenant, nous allons aborder le facteur final qui peut contribuer à la destruction de votre confiance : vous-même. Je pose souvent la question suivante à mon auditoire : « Quelle est la personne la plus importante à laquelle vous parlerez jamais ? » La réponse ? Vous-même.

Les conversations que vous avez avec vous-même, votre monologue intérieur, peuvent avoir un impact significatif sur la manière dont vous vous sentez et vous comportez. Posé simplement, votre monologue intérieur peut soit renforcer vos convictions négatives, ou aider à les remplacer avec d'autres plus positives, plus valorisantes.

Dans mon livre précédent, j'explorais le processus P.E.A.R :

P – penser (votre dialogue intérieur, votre monologue, vos pensées)
↓
E – émotions (vos sentiments, qui sont influencés par ce à quoi vous pensez)
↓
A – actes (votre comportement, les choses que vous faites ou ne faites pas)
↓
R – résultats (les bénéfices de vos actes)

Le processus P.E.A.R. est fondé sur la thérapie cognitive béhavioriste (CBT), et elle a pour but d'illustrer l'importance et l'impact de votre pensée. (Le psychothérapeute Aaron Beck a aidé à développer la CBT et pense que la manière dont nous pensons une situation affecte la façon dont nous y répondons.

Inversement, nos actes peuvent affecter la manière dont nous pensons et ressentons.)

Quand les gens parlent de confiance, ils l'associent systématiquement avec leurs « sentiments » (émotions). Ils disent souvent : « Je me sens très confiant. » ou « Je

ne me sens pas très confiant. » Ils disent rarement : « Je pense d'une façon confiante. » ou « Ma pensée me conduit à me sentir moins confiant. » Cependant, quel que soit le langage que vous utilisez, ces sentiments de confiance ou de manque de confiance sont fortement associés à votre pensée, à votre monologue intérieur.

Dans le chapitre 6, « Comment devenir votre propre meilleur ami », nous regarderons comment faire pour que votre pensée soit un outil de travail sur votre confiance. Pour le moment, il est important pour vous de reconnaître que la conversation que vous avez avec vous-même peut potentiellement saper votre confiance.

☑ Que dites-vous quand vous vous parlez à vous-même ?

Pouvez-vous vous reconnaître dans une des phrases suivantes ?

« Je suis vraiment sans espoir pour… »
« Je ne serai jamais bon à… »
« Je déteste vraiment avoir à… »
« J'oublie toujours de… »

Toutes ces formulations sont des manières pour vous de traduire vos convictions à votre propos. Pour être honnête, il serait surprenant que vous ne vous soyez jamais dit une de ces phrases.

Mais si c'est le cas, est-ce que je suis en train de suggérer que le monde entier passe son temps à détruire sa propre confiance ? Non. L'important n'est pas de savoir si vous vous êtes déjà dit ces phrases à vous-même, mais plus important, *combien de fois* vous vous les êtes dites, avec quelle régularité, et à quel point vous *croyez* en elles. Quand vous entendez quelque chose assez souvent (même si c'est dit complètement par habitude), vous commencez à y croire. Si vous pensez négativement à vous-même et à votre potentiel, cela commencera graduellement à affecter la manière dont vous vous sentirez et érodera lentement votre confiance.

Il est intéressant de remarquer que, bien que tout ceci ait l'air d'aller parfaitement de soi, peu d'entre nous sont conscients du fait que notre pensée est très importante.

En fait, nous prenons très rarement le temps de penser à la manière dont nous pensons.

Si je devais vous demander de quel côté de votre bouche vous avez tendance à mâcher votre nourriture, nombreux seraient ceux qui devraient prendre un temps de réflexion avant de répondre.

Pourquoi ? Après tout, vous faites cela tout le temps ! La raison ? Parce que vous le faites sans y penser consciemment. Vous mangez sans penser à la manière dont vous mangez. La même chose se passe pour votre pensée. Vous êtes souvent inconscient de la manière dont votre pensée affecte vos sentiments – ou du fait que vous pouvez changer et prendre le contrôle de vos pensées.

La vérité c'est que…

Si vous pouvez changer votre manière de penser, vous pouvez changer votre état d'esprit, et vos sentiments.

Check-up

① Quelles sont les phrases négatives typiques que vous vous dites ?

② À quelle fréquence vous les dites-vous ? Tous les jours ? Toutes les semaines ? Ou rarement ?

③ Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre degré réel de croyance en elles ?

Exemple personnel

Ma femme Helen et moi avons récemment rencontré Claire à une fête organisée par des amis. Je l'ai connue à l'Université mais ne l'ai plus vue depuis vingt ans. Laissez-moi vous parler rapidement de Claire. Elle est physiquement très attirante.

Elle a un caractère plutôt sociable et c'est une personne agréable à fréquenter. Elle est en pleine forme et adore courir. Quand vous êtes à une fête pleine de personnes que vous ne connaissez pas, elle semble être la personne idéale avec laquelle passer un moment (et ce n'est pas seulement mon avis – Helen serait d'accord avec moi).

Excepté sur un point. Claire a une habitude plutôt agaçante : elle se déprécie sans arrêt. Un certain degré de modestie, particulièrement lorsqu'il est nuancé par une grande dose d'humour, peut être très attachant.

Mais si Claire était un repas italien, alors le seul plat disponible serait les spaghettis. C'est certainement un plat agréable lorsqu'il fait partie d'un repas complet, mais il perd tout son charme lorsqu'il n'est accompagné par rien d'autre. Rapidement, je me suis senti mal à l'aise face à sa négativité.

C'est une habitude que j'avais déjà repérée lorsque Claire et moi étions étudiants ensemble, mais je pensais qu'après vingt ans, elle s'en serait débarrassée. J'avais tort. « Je suis une personne avec un futur radieux derrière elle », remarqua-t-elle. Un commentaire amusant s'il n'était pas suivi par d'autres du même style.

Toutes ses remarques semblaient nées de l'idée qu'elle se faisait d'elle-même, et qui pourrait se résumer ainsi : « Je ne suis pas quelqu'un de bien. » Son fardeau d'insécurité pesait lourd sur ses épaules.

Elle semblait malheureuse. Elle parlait de sa carrière de professeur, sentant qu'elle n'avait pas exprimé son potentiel. Je voulais abonder dans son sens.

Je voulais lui dire que la raison pour laquelle elle n'avait pas exprimé son potentiel ne résidait pas dans un manque de compétence ou d'opportunités, mais dans son absence de confiance et de croyance en elle-même.

Je n'ai aucune idée de la raison pour laquelle Claire ressent les choses ainsi, mais je sais par contre que quelle que soit la cause, Claire avait accepté de croire un mensonge et continuait de s'y complaire.

La vérité c'est que…

Entretenir des pensées négatives sur vous-même peut vous freiner et vous empêcher de quitter cet état.

Check-up

① Connaissez-vous des gens qui vous rappellent Claire ?

② Pouvez-vous vous reconnaître en elle, en partie ou totalement ?

③ Quelle est la conviction négative sur vous-même que vous avez construite de toutes pièces et que vous maintenez avec complaisance ?

Comprendre les raisons de notre manque de confiance nous place en meilleure position pour faire quelque chose à ce propos.

Ce n'est pas le destin qui nous a donné une confiance défaillante, il y a d'autres causes. Et découvrir quelles étaient ces causes nous place en position pour aller de l'avant et trouver des solutions.

Maintenant, il est temps de changer de point de vue. Le reste de ce livre va être consacré à vous montrer comment reconstruire et renforcer votre confiance dans le but d'exprimer votre potentiel et de tirer le meilleur de la vie.

Et si votre confiance subit un revers, vous découvrirez comment éviter que cela devienne une perte définitive.

Maintenant que nous avons compris pourquoi la confiance est si importante, et qui a pu la démolir, nous allons apprendre comment un petit changement – de peut-être seulement dix pour cent – peut faire une grosse différence.

En résumé

- ★ Les gens développent de la confiance avec le temps. Elle se construit avec l'expérience d'une vie et avec l'aide, les conseils et les encouragements des autres.
- ★ Nos expériences à l'école, particulièrement les interactions avec les professeurs et les camarades, peuvent avoir un effet profond à long terme sur nous.
- ★ Les médias peuvent subtilement affecter la manière dont nous nous voyons. Ils peuvent influer sur notre vision de ce qui est « normal » et distordre notre perception du réel.
- ★ Nous pouvons être notre propre pire ennemi en renforçant nos convictions négatives par les pensées que nous entretenons sur nous-mêmes.

2

Ce qui va vraiment vous aider

5

Vos amis peuvent vous aider

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Pourquoi votre capacité à réussir est inextricablement liée à l'aide que vous recevez des autres.

Les quatre rôles que les gens peuvent jouer pour vous aider à grandir en confiance et exploiter votre potentiel.

Les embûches et dangers quand vous n'obtenez pas l'aide adaptée de votre entourage.

Comment obtenir l'aide de personnes que vous ne connaissez pas et que vous ne rencontrerez jamais.

Les Beatles ont écrit un tube en 1967 qui s'intitule « With a Little Help from My Friends » (Avec un peu d'aide de mes amis).

Ils ne s'en rendaient sans doute pas compte à ce moment-là, mais ils chantaient une vérité qui peut avoir un impact majeur sur nos niveaux de santé, de bonheur, et de confiance.

La vérité c'est que…

La confiance a beau être un travail intérieur, elle requiert une aide extérieure.

Affronter la vie en croyant que vous, et vous seul, êtes totalement responsable de votre succès est, pour le dire crûment, un mensonge.

Peut-être pensez-vous que demander de l'aide aux autres est un signe de faiblesse. Ce n'est pas vrai, c'est une nécessité.

Eh oui, il y a beaucoup de choses que vous pouvez faire tout seul pour augmenter votre confiance, mais votre périple est en définitive plus facile et probablement plus rapide si vous recevez l'aide des autres.

☑ Désespérément dépendant ?

En tant qu'êtres humains, nous sommes une des espèces animales les plus dépendantes et les plus demandeuses d'attention dès notre naissance. Nous sommes totalement à la merci des soins que l'on peut nous prodiguer et de l'approvisionnement qui nous est dispensé.

L'absence d'une assistance équivaut à la mort. Je ne suis pas en train de sous-entendre que les animaux ne demandent pas d'attention à leur naissance, mais le niveau d'attention requis et la durée de temps pendant laquelle il est requis sont en général bien moins élevés que pour l'espèce humaine. Et cependant, au fur et à mesure que nous nous développons, nous apprécions de plus en plus notre indépendance et notre liberté.

Cela ne va pas sans difficultés. De nombreux conflits familiaux naissent lorsqu'un adolescent cherche à affirmer son indépendance et à se libérer de l'influence de ses parents, tout en continuant à être dépendant d'eux (dans la plupart des cas) pour la nourriture, le logement, et très souvent l'argent !

Alors oui, nous avons besoin de liberté pour grandir – mais la liberté ne veut pas dire que nous devons tout faire tout seul. De la même manière qu'apprendre à faire du vélo requiert des roulettes pour gagner en assurance et en stabilité, les gens demandent des supports, des amis, pour les aider à affronter les difficultés de la vie.

La vérité c'est que…

Aucun de nous n'y arrive tout seul. Mais ensemble, nous y arrivons.

☑ D'où peut venir votre aide ?

Le rameur Steven Redgrave a gagné cinq médailles d'or au cours de cinq Jeux olympiques consécutifs. C'est une performance remarquable. J'imagine que Steven était très confiant dans ses chances de gagner. Il a franchi la ligne le premier en cinq occasions différentes, mais combien de fois était-il seul dans le bateau en franchissant la ligne ? La réponse ? Aucune.

En chaque occasion, Steven Redgrave était dans le bateau avec au moins une autre personne. Son succès, par ailleurs remarquable, n'a pas été uniquement atteint par ses seuls force, talent et compétence, mais avec le secours des autres. Et une quantité d'autres personnes qui ne sont jamais montées dans son bateau ont aussi contribué à son succès.

Steven Redgrave était confiant en ses chances de succès non seulement en raison de sa propre habileté, mais aussi parce qu'il avait l'aide d'autres personnes.

Disons-le simplement : sans eux, il n'y aurait pas eu de médailles d'or.

Alors qui vous aide à obtenir le succès ? Qui vous aide à augmenter votre niveau de confiance en vous ? Curieusement, le type de personnes qui peuvent ruiner votre confiance peut aussi bien être celui qui aide à la faire grandir :

- ➜ Les parents
- ➜ Les autres membres de la famille
- ➜ Les professeurs
- ➜ Les amis à l'école
- ➜ Les patrons

En réfléchissant au type d'aide dont nous avons besoin pour booster notre confiance et notre capacité à réussir dans la vie, j'ai identifié quatre rôles possibles (il est théoriquement possible, bien qu'improbable, qu'une personne puisse jouer les quatre). Voici les noms que je leur ai donnés : le Supporter, le Rival, le Coach, et le Confident. Regardons maintenant comment chacun d'eux peut vous fournir une aide unique.

☑ Le Supporter

Il y a des gens qui ne cessent de chercher des occasions de vous encourager. Il y a ceux qui, quand ils vous présentent à d'autres personnes lors d'une réception, ne font pas que dire votre nom, mais essayent de vous vendre autant qu'ils le peuvent.

Ils croient en vous et en votre capacité à réussir. Quand vous vous sentez mal, le Supporter ne cherche pas forcément à compatir à votre douleur mais essaye plutôt de vous en sortir. Il offre de l'espoir.

Si l'on se réfère au processus P.E.A.R. (Pensées, Émotions, Actes, Résultats), il peut vous aider à vous penser vous-même de telle manière que vous vous sentiez plus positif et confiant.

Un Supporter ne serait peut-être pas capable de vous conseiller quant aux actes nécessaires pour obtenir les résultats que vous voulez, mais il peut vous aider à croire suffisamment en vous pour les découvrir par vous-même.

Les points positifs des Supporters

- ➜ Ils fournissent des encouragements sincères.
- ➜ Ils peuvent favoriser votre optimisme à propos du futur.
- ➜ Ils peuvent être d'une grande aide quand vous êtes au plus mal.
- ➜ Ils vous rappellent toutes vos réussites.

Les points négatifs des Supporters

- ➜ Ils peuvent encourager une vision irréaliste et trompeuse de vous-même et de vos capacités. Cela peut mener à des désillusions et ralentir votre développement personnel.

- ➜ Ils peuvent manquer du recul et de l'expérience nécessaires pour apporter une aide réelle dans une situation précise.
- ➜ Ils ne vous laisseront sans doute pas suffisamment de temps pour tirer les leçons de vos revers et peuvent se sentir mal à l'aise en votre compagnie quand vous êtes en colère ou frustré.
- ➜ Ils peuvent générer l'enthousiasme nécessaire pour une tâche mais manquer de savoir-faire pour vous aider à l'accomplir.

Les Supporters peuvent vous faire croire qu'il est possible d'escalader des montagnes, mais ils ne peuvent vous fournir l'équipement pour atteindre le sommet.

Une conversation avec un Supporter

Vous : « Bon, j'ai eu d'assez mauvaises nouvelles. Apparemment, ils vont virer des gens au boulot. Ça risque d'être compliqué de trouver quelque chose d'autre en ce moment. »

Supporter : « Mais Paul, tu as un éventail incroyable de talents. Beaucoup d'employeurs rêveraient que tu travailles pour eux. »

Vous : « Je ne suis pas sûr. J'ai travaillé pour cette entreprise pendant dix ans. J'ai très peur à l'idée d'avoir à faire des entretiens. »

Supporter : « Écoute, Paul, je crois vraiment que tu te sous-estimes. Tu as réussi des choses sensationnelles dans ce boulot. Un autre employeur s'en apercevra facilement. »

Vous : « Oui, mais les entretiens ? »

Supporter : « Relax. Il faut remettre les choses en perspective. Ce n'est pas aussi dur que ça en a l'air, tu le sais bien. Tu sais que j'ai une totale confiance en toi. Tout va bien se passer. »

Check-up

① Qui sont les Supporters dans votre vie ?

② Comment vous aident-ils ?

③ Êtes-vous le Supporter de quelqu'un ?

④ Comment pouvez-vous consciemment devenir un Supporter pour d'autres ?

☑ Le Compétiteur

Ce sont les gens qui mettent en doute vos motivations, vos méthodes et vos rêves. Leur but n'est pas de vous décourager, mais de vous aider à préciser plus en profondeur ce que vous voulez réellement accomplir, et quel sera le bénéfice que vous en tirerez. Ils posent des questions auxquelles vous n'aviez souvent même pas pensé. Ils peuvent vous aider à penser les choses différemment.

Les points positifs des Compétiteurs

- Ils vous aident à réaliser que le succès ne tient pas seulement à l'énergie positive mais qu'il faut aussi penser à une stratégie pour réussir.
- Ils peuvent vous aider directement et canaliser votre enthousiasme en même temps qu'interroger sa validité et sa viabilité.
- Ils peuvent à la fois élargir votre pensée pour explorer de nouvelles possibilités et la focaliser pour achever ces tâches.
- Si vos progrès sont trop lents, ils ne vont pas seulement vous encourager à continuer mais essayer de trouver avec vous les raisons de ce retard.

Les points négatifs des Compétiteurs

- Ils semblent manquer d'enthousiasme, ce qui vous les fera paraître parfois comme animés de motivations discutables. Une question pourrait alors se poser : « Essayent-ils de m'aider ou de m'enfoncer ? »
- Ils peuvent vous provoquer au moment où vous n'êtes pas dans un état émotionnel favorable, après un revers par exemple.
- Ils peuvent ne pas fournir les encouragements nécessaires au bon moment.
- Occasionnellement, leur manière de questionner vos choix, spécialement lorsqu'il s'agit de considérer les

autres possibilités qui s'offrent à vous, peut amener plus de confusion que de clarté.

Les Compétiteurs peuvent vous aider à comprendre précisément de quelle taille est la montagne et s'il existe plusieurs manières de rejoindre le sommet, mais il se peut qu'ils ne puissent pas vous montrer *comment* l'escalader.

Une conversation avec un Compétiteur

Vous : « Bon, j'ai terminé mes propositions de vente. Je suis à peu près sûr qu'on aura le marché. »

Compétiteur : « Comment tu as procédé ? »

Vous : « J'ai respecté le format habituel. Ça a toujours fonctionné jusqu'ici. »

Compétiteur : « Bien. Mais pourquoi est-ce que tu es si sûr que ça marchera encore cette fois-ci ? Tu en as parlé avec quelqu'un ? »

Vous : « Eh bien, non, pas encore. Mais j'en ai déjà fait des douzaines par le passé. »

Compétiteur : « Je ne dis pas que ce n'est pas le cas. C'est peut-être exactement ce que ton client recherchait, mais, pour être tout à fait sûr, est-ce que tu veux que je jette un œil au cas où ? »

Vous : « Oui, ça serait super. Merci. »

Compétiteur : « Partons du principe que, aussi bon que ce soit maintenant, il y a sûrement moyen de l'améliorer. Ça te va ? »

Vous : « J'imagine. »

Check-up

① Qui sont les Compétiteurs dans votre vie ? (Si vous n'en trouvez pas, demandez-vous s'il ne serait pas intéressant de permettre à certaines personnes de vous remettre en question.)

② Identifiez une personne qui pourrait bénéficier de votre aide si vous étiez un Compétiteur pour elle.

☑ Le Coach

Ces gens pourraient être une combinaison du Supporter et du Compétiteur. Ils concentrent toutes leurs forces pour être dans le « A » du processus P.E.A.R. : les Actes. Le Coach ne vous poussera pas seulement à réfléchir, mais vous aidera à trouver de quels outils vous aurez besoin pour atteindre votre but. Il vous aidera à puiser dans vos propres ressources et à chercher les opportunités extérieures qui s'offrent à vous. Le Coach vous aidera à être clair et spécifique dans vos actions pour que vous en soyez responsable quand elles auront effectivement lieu. Il peut éventuellement être un expert concernant les ressources qui s'offrent à vous, ou peut vous indiquer où vous les trouverez.

Les points positifs du Coach

➜ Vous aurez probablement une relation plus formelle avec un Coach (beaucoup de gens payent pour leurs

services), ce qui pose vos rapports dans un cadre plus professionnel. Vous pouvez par conséquent vous attendre à ce qu'avec lui le cadre soit fonctionnel et à ce que lors de vos discussions l'accent soit mis sur l'efficacité. Vous pouvez nourrir de grands espoirs concernant sa valeur ajoutée.

- ➜ Il aura moins de difficultés à vous remettre en doute qu'un ami bien intentionné.
- ➜ Au regard de la manière dont cette relation est construite, il vous tiendra plus facilement responsable de vos actions (ou de leur absence).
- ➜ Le travail en harmonie avec le Coach peut faire naître la confiance, ainsi que la lutte en commun contre les difficultés.
- ➜ Leur recul dans la mise en perspective peut apporter de la clarté qui n'est pas contaminée par l'implication émotionnelle.

Les points négatifs du Coach

- ➜ Le rôle demande un éventail de talents que vous avez peu de chances de trouver chez un ami bien intentionné. Ainsi, la relation a plus de chances d'être fondée sur une rémunération professionnelle, bien que pas nécessairement.
- ➜ Parce qu'il y a peu de chances que le Coach soit votre ami, il peut vous offrir du recul sur votre situation, mais ce recul peut aussi être vu comme de l'indifférence.

- ➜ Votre relation sera vraisemblablement fondée sur un accord entre deux parties et pas sur une amitié, et cela peut influencer la dynamique de la relation.

Un Coach vous aide à trouver votre chemin vers le sommet de la montagne. Il se peut même qu'il vous accompagne dans votre périple. Le Coach vous montre les outils qui vont vous être utiles, et comment les utiliser, mais il ne va forcément vous fournir la motivation ou l'inspiration pour l'ascension.

Une conversation avec un Coach

Vous : « J'ai vraiment du mal à tenir mes bonnes résolutions du Nouvel An. C'est à peine la fin de la première semaine de janvier, et je sens déjà que je vais échouer. »

Coach : « Pourquoi penses-tu cela ? »

Vous : « Eh bien, quand j'ai commencé, j'étais très enthousiaste, et puis j'ai eu ce revers au boulot, et avant que je ne m'en rende compte, j'étais déjà revenu à la case départ. »

Coach : « Et à cause de ça tu penses que tu as échoué ? »

Vous : « Oui. »

Coach : « D'accord, regardons ensemble ce que nous pouvons faire pour retourner cette situation et en faire un succès. C'est ce que tu veux faire, non ? »

Vous : « Absolument. »

Coach : « Bien. Parmi tes résolutions du Nouvel An, quelle est celle qui a le plus d'importance à tes yeux maintenant ? »

Vous : « Je crois bien que c'est perdre du poids. »

Coach : « Alors qu'est-ce que tu dirais que l'on se consacre à celle-ci et qu'on laisse les autres de côté pour le moment ? »

Vous : « Je trouve que c'est une bonne idée. »

Coach : « Commençons par regarder quel est ton poids actuel et quel est le poids que tu aimerais atteindre. Ensuite, nous chercherons un moyen de t'aider à perdre ces kilos superflus. »

Check-up

① Avez-vous un Coach ? (Ne vous laissez pas intimider par le statut. Ma fille prend des cours de danse et de chant. Les personnes qui s'occupent d'elle sont appelées des coachs !)

② Si vous deviez nommer un domaine particulier de votre vie où un Coach pourrait vous aider, lequel serait-ce ?

③ Quels seraient les bénéfices pour vous si vous pouviez vous développer et vous améliorer dans ce domaine spécifique ?

☑ Le Confident

Ce sont les personnes à qui vous faites confiance. Leur aide ne vient pas de leur compétence mais de leur intégrité. Un Confident écoute.

Il n'est pas là pour vous donner des conseils, mais pour vous soutenir psychologiquement.

Il peut vous remettre en question à l'occasion, ou devenir un temps votre Supporter, mais ce n'est pas son rôle premier.

Les points positifs du Confident

- ➜ Ce sont les gens avec qui vous pouvez décharger la pression qui est sur vos épaules. Ce sont des amis et des soutiens agréables parce que vous pouvez leur parler en toute simplicité. Vous n'avez pas besoin de répondre à leurs questions sur vos motivations et sur vos méthodes. Ce n'est pas leur rôle.
- ➜ Quand vous ne vous sentez pas bien, ils peuvent vous ouvrir des perspectives, non pas avec leurs réponses, mais en vous donnant l'opportunité d'exprimer vos frustrations et vos inquiétudes. Et en faisant cela, vous gagnez invariablement du calme et de la clarté pour voir d'un œil neuf votre situation.
- ➜ Mais par-dessus tout, un Confident vous permet d'entrer dans un temps et un espace protégés, et rien que cela peut vous ouvrir des perspectives, et renouveler votre confiance et votre optimisme.

Les points négatifs du Confident

- Quand vous cherchez des conseils ou une stratégie pour régler un problème, le Confident n'est pas la personne qu'il vous faut. Son aide est inestimable, mais il ne peut pas forcément vous aider à trouver la direction qui vous permettra d'avancer.
- Il est très possible que, bien que vous vous soyez confié à eux, vous ressentiez toujours de la frustration à cause de votre manque de progrès, ou à cause de votre incapacité à savoir ce que vous devriez faire.

Vous pouvez partager votre rêve d'escalader la montagne, vous pouvez même parler à cœur ouvert de vos tentatives ratées d'ascension jusqu'à présent, mais le rôle du Confident n'est pas de vous fournir la motivation, les outils, ou la tactique nécessaires pour accomplir ce rêve.

Une conversation avec le Confident

Vous : « J'ai vécu un véritable cauchemar au travail aujourd'hui. »

Confident : « Comment cela ? »

Vous : « Oh, c'est Cathy, ma patronne. Elle est toujours après moi. »

Confident : « Qu'est-ce que tu veux dire ? »

Vous : « Quoi que tu puisses imaginer, elle me l'a déjà fait subir. »

Confident : « Est-ce qu'elle le fait avec d'autres gens ? »

Vous : « En fait, on dirait qu'elle fait ça à tout le monde en ce moment. »

Confident : « Si elle est un peu comme moi, soit elle est en pleine montée d'hormones, soit elle ressent énormément de pression. »

Vous : « Probablement les deux. Pour être honnête, elle subit beaucoup de pression en ce moment – il y a pas mal de gens qui sont en maladie. Elle n'est pas comme ça avec moi le reste du temps. Elle peut même être plutôt sympa, quand elle s'en donne la peine. »

Confident : « Mais si tu avais un problème avec elle, est-ce que tu pourrais lui en parler ? »

Vous : « Oh oui, absolument. À vrai dire, je ne sais plus de quoi je suis en train de me plaindre. Je suis tout à fait capable de régler ça, quand j'y pense. »

Confident : « Bon, tu sais que je suis toujours là si tu as besoin de parler de quelque chose. »

Check-up

① Qui sont vos Confidents ? De quelle manière spécifique vous aident-ils ?

② Pour qui jouez-vous ce rôle de Confident ?

③ Réfléchissez aux qualités requises pour être un Confident. Seriez-vous capable d'en devenir un volontairement pour quelqu'un d'autre ?

☑ Un résumé des différents rôles

Nous avons tous besoin d'aide si nous voulons augmenter notre confiance. Un mot d'encouragement, quelques conseils, une oreille attentive ou une critique fondée pour viser plus haut peuvent faire une grosse différence pour notre confiance, selon les situations.

Voici un résumé des quatre rôles et des points positifs et potentiellement négatifs de leurs manières de nous aider.

SUPPORTER	COMPÉTITEUR
Points positifs	**Points positifs**
- Vous encourage très souvent - N'hésite pas à faire votre promotion - Croit en vous - Vous aide à vous remettre d'un revers - Est optimiste à propos de votre futur - Vous rappelle tous vos succès	- Remet en question votre motivation de manière positive - Vous aide à explorer les alternatives plus sérieusement - Soulève des questions auxquelles vous n'aviez peut-être pas pensé - Vous aide à penser à un niveau supérieur - Vous aide à trouver une stratégie
Points négatifs	**Points négatifs**
- Peut vous encourager à nourrir des illusions sur vous-même - Peut ne pas avoir les compétences pour vous aider techniquement - Peut vous empêcher de tirer toutes les leçons de vos échecs	- Peut paraître ambigu quant à l'aide qu'il veut vraiment vous apporter - Peut vous remettre en question alors que vous n'êtes pas psychologiquement en état - Ne vous fournit pas toujours les encouragements nécessaires - Peut apporter plus de confusion que de clarté par ses questions

COACH	CONFIDENT
Les points positifs	**Les points positifs**
- Vous aide à trouver les outils dont vous avez besoin pour réussir - Vous aide à trouver les ressources intérieures et extérieures pour atteindre votre but - Peut vous aider techniquement - Peut travailler en harmonie avec vous et voir vos efforts avec du recul	- Est une personne digne de confiance - Peut entendre tout ce que vous avez à lui dire à cœur ouvert - Peut vous aider à trouver de nouvelles perspectives en vous calmant - Vous donne de l'espace et du temps pour réfléchir à vos problèmes - Ne vous fournit pas de réponses mais peut vous aider à trouver les vôtres
Les points négatifs	**Les points négatifs**
- A un panel de talents si variés qu'il y a peu de chances que vous le trouviez parmi vos amis - Risque d'offrir des services payants - Son recul peut ressembler à de l'indifférence - Le prix de ses services pourrait devenir rapidement prohibitif	- N'est pas capable en général de fournir des conseils ou une stratégie - Peut être frustrant par son incapacité à vous fournir des réponses - Ne vous donnera pas le déclic nécessaire pour vous remettre en selle même s'il serait le bienvenu

☑ Les Beatles avaient raison

Dans les paroles de leur chanson intitulée « Help ! », les Beatles chantent qu'ils ont besoin de quelqu'un – mais pas de n'importe qui.

Dans le but de développer votre confiance en vous, vous aurez peut-être besoin de l'aide de quelqu'un, mais faites attention à qui vous vous adressez. Par exemple :

- ➜ Si vous avez besoin d'une vision sans concession, un Supporter ne sera pas la bonne personne.
- ➜ Si vous êtes dans le creux de la vague, que vous manquez de confiance, un Compétiteur peut empirer la situation.
- ➜ Si vous avez besoin d'un plan d'attaque, ne demandez pas conseil à un Confident.
- ➜ Vous trouverez rarement dans votre cercle d'amis une personne qui a tous les talents d'un Coach.

☑ Des rôles différents pour des personnes différentes

Il est important de comprendre que les gens peuvent jouer différents rôles pour différentes personnes dans des situations différentes.

Par exemple, pour certaines personnes vous serez un Supporter, pour d'autres un Compétiteur. En jouant mon rôle de Coach, je peux me retrouver en train d'assumer le rôle de Supporter ou de Compétiteur, selon la personne que je suis en train de coacher, et son niveau actuel de confiance et de compétence (je serais plus un Supporter pour quelqu'un qui manque de confiance et de capacités

que pour quelqu'un qui est déjà très confiant et compétent : l'un demande des encouragements, l'autre demande une mise en question pour devenir encore meilleur).

La clé est de réaliser que vous pouvez jouer différents rôles pour les autres et inversement, ils peuvent faire la même chose pour vous.

Vous êtes en danger quand vous manquez du soutien des autres, et que vous ne pouvez vous appuyer que sur un seul de ces rôles. Par exemple, un enfant dont les parents joueraient constamment le rôle de Compétiteurs verrait au cours du temps sa confiance s'éroder.

Alors que sa performance dans un domaine précis s'améliorerait, son niveau de confiance et d'acceptation de lui-même diminuerait.

Dans cette situation, la confiance de l'enfant serait inextricablement liée à sa performance ou à sa compétence et non à sa valeur intrinsèque en tant qu'être humain.

Inversement, l'arrogance et la complaisance peuvent s'accentuer quand une personne s'entoure uniquement de Supporters, ce qui n'est pas le cas en présence de Compétiteurs.

Encore une fois, c'est une mauvaise chose pour les personnes concernées.

Exemple personnel

Une partie de ma confiance en moi vient directement de l'aide et des encouragements de ma mère. Bien qu'elle ait joué de nombreux rôles dans ma vie et qu'elle

admette volontiers ne pas toujours l'avoir fait à bon escient, elle a indubitablement été ma Supportrice.

Elle est enthousiaste pour chacune de mes réussites, quelle que soit son importance, et n'hésite pas à faire connaître mes succès à tous ses amis. Elle peut aussi jouer le rôle de Confidente, mais à moins qu'elle m'apprenne un jour comment faire ses tourtes à la viande légendaires, elle n'est définitivement pas mon Coach.

Mais j'ai aussi besoin de Compétiteurs – en réalité, j'en recherche même activement pour certains de mes projets. Quand j'écrivais mon livre précédent, dès que j'avais terminé un chapitre, je l'envoyais immédiatement à quatre personnes pour leurs commentaires, leurs idées et leurs retours. Ils avaient l'autorisation de remettre mon travail en question.

Pour être sûr que j'avais écrit un bon livre, j'avais besoin qu'ils mettent en doute mon propos et mon style. Quatre personnes qui m'auraient simplement dit à quel point mon travail était merveilleux n'auraient pas été d'une grande aide.

Ceci étant dit, un compliment occasionnel était toujours apprécié – il ne leur était pas interdit d'être mes Supporters – mais ce n'était pas leur rôle premier. Je n'étais pas toujours d'accord avec tous leurs retours, mais permettre à mon travail d'être remis en question m'a aidé à augmenter ma confiance et ma croyance en ce que j'écrivais.

J'ai conservé exactement la même méthode pour ce livre et cela m'a beaucoup aidé (cependant, vous serez les juges pour dire si la confiance que j'ai placée dans ce que j'ai écrit était justifiée ou non).

Certains argumenteront en affirmant que vous devez déjà avoir relativement confiance en vous pour permettre à quelqu'un d'être votre Compétiteur : c'est un signe qui montre que ces gens manquent de confiance puisqu'ils ne désirent

pas être remis en question. Connaissez-vous ce type de personnes ?

Mon ami Paul est unique et précieux parce qu'il a la capacité de jouer les quatre rôles pour moi. C'est un Supporter pour moi en tant que personne, mais il a souvent été un Compétiteur pour ce qui est de mon travail. Notre amitié s'est construite pendant plus de vingt ans, et il a largement gagné mon respect et le droit de me remettre en question quand il le juge nécessaire. Je connais son cœur. Je connais ses intentions. Je suis persuadé que la qualité de mon travail est meilleure et a plus de profondeur grâce aux remarques de Paul, à ses commentaires et à ses questions – et je gagne de la confiance sur le résultat de mon travail grâce à lui.

Ceci dit, certaines personnes essayent de jouer le rôle de Compétiteur dans ma vie sans y avoir été invitées !

Peut-être avez-vous vécu la même expérience. J'animais un séminaire à Londres, au cours duquel une femme a écrit sur le formulaire d'évaluation les « 10 choses que j'ai détesté chez l'orateur d'aujourd'hui ». Ma confiance s'est évanouie et je me suis tourné vers Paul pour son soutien. Comprenant mon angoisse face à ce qu'elle avait écrit, il s'écria : « Je suis étonné qu'elle n'en ait trouvé que dix ! »

Après avoir utilisé son sens de l'humour pour désamorcer la situation, il se glissa ensuite dans la peau du Confident pour me laisser vider mon angoisse.

Quand je finis de parler, il prononça une phrase qui m'est restée gravée en mémoire : « Parfois, les commentaires des gens n'ont pas tant de rapport que ça avec toi, c'est plutôt une réflexion de ce qui se passe dans leur monde à ce moment-là. » Même Paul a ses limites, quant à l'aide qu'il est capable de m'apporter. De toute façon, vous aurez toujours

besoin de plus d'une personne pour vous aider à faire grandir et se développer votre confiance et vos capacités.

Dans les derniers mois, une autre personne a pris une place de soutien importante dans nos vies, à Helen et à moi : il s'agit d'Humphrey, notre coach financier. J'ai lancé mon entreprise tout seul. Puis Helen m'a rejoint.

Mais les choses ont changé. Les affaires ont pris de l'ampleur. Nous avons engagé du personnel et pris des associés. Helen et moi avons beaucoup de compétences, mais aucun de nous deux n'a le talent ou les capacités pour diriger une affaire.

Laissée entre nos mains, je suis à peu près sûr que notre affaire aurait continué à marcher tranquillement, mais n'aurait jamais pu exprimer son potentiel.

C'est ce qui peut se passer pour n'importe qui lorsque vous n'avez pas le soutien adapté dans des domaines précis. Pouvez-vous vous reconnaître dans cette description ? Nous avions besoin d'aide.

Nous avions besoin de quelqu'un pour nous soutenir, nous fournir un plan et nous aider à gravir la montagne. Mon ami Andy Bounds m'avait dit qu'engager Humphrey comme coach financier avait été le meilleur investissement qu'il n'avait jamais fait. Nous avions notre réponse.

Ou pour le dire plus crûment, nous avions Humphrey. Je suis maintenant tout à fait confiant quant à la croissance et au succès de notre entreprise parce que nous avons l'aide de quelqu'un avec la compétence et l'expertise dont nous manquions.

Peut-être que c'est ce qu'il vous faut, à vous aussi : quelqu'un pour vous guider jusqu'au niveau supérieur. Quelqu'un qui est fort là où vous êtes faible. Assurez-vous juste que vous avez les bonnes personnes pour jouer les rôles adaptés.

Check-up

① Parmi les quatre rôles, Supporter, Compétiteur, Coach, ou Confident, y en a-t-il un dont vous manquez particulièrement ?

② Vous entourez-vous de personnes qui jouent toutes le même rôle à votre égard ? Si oui, quelles en sont les conséquences ?

③ Est-ce que l'une d'entre elles pourrait jouer un autre rôle ?

④ Quels bénéfices en retireriez-vous ?

☑ Élargissez votre cercle d'amis

Nous avons étudié quels rôles les autres pouvaient jouer dans nos vies et comment ils pouvaient nous permettre à terme de développer notre confiance, mais quelques fois, notre « ami » pourrait ne pas se présenter sous la forme de quelqu'un que nous connaissons réellement.

Je comprends bien que cela puisse paraître étrange, alors laissez-moi vous expliquer. Nous pouvons tous tirer des leçons de personnes que nous ne connaissons pas.

Notre inspiration peut venir de la lecture de leurs livres, du visionnage de leurs films, ou de l'écoute de leur

musique. Je lis beaucoup et j'écoute de la musique quand je conduis.

Je développe des idées, des intuitions, de l'inspiration grâce à des personnes que je n'ai jamais rencontrées et, dans certains cas, qu'il y a peu de chances que je rencontre un jour (le fait que certaines d'entre elles soient déjà mortes règle le problème).

Mais je continue d'avancer avec un petit peu d'aide de mes amis.

Et je ne limite pas leur rôle à vivre, parler, marcher comme des êtres humains.

Agir de la sorte, ce serait limiter l'ampleur de l'aide que les autres peuvent m'apporter.

Check-up

① Quelles sont les personnes qui vous inspirent malgré le fait que vous ne les ayez jamais rencontrées ?

② Avez-vous lu, regardé, ou écouté quoi que ce soit d'enthousiasmant récemment ?

③ Si ce n'est pas le cas, ne serait-il pas temps de vous y mettre ?

④ Allez-y, faites quelque chose à ce propos.

Exemple personnel

Voici l'histoire de Sarah.

Quand j'ai été licenciée, je peux dire que j'ai vécu des moments difficiles et déprimants. Ma famille et mes amis m'ont apporté leur aide, mais j'ai aussi regagné ma confiance en lisant fréquemment un poème que j'avais accroché sur le mur de ma chambre ! Le poème est connu sous deux titres : « Penser », et le titre le plus fréquemment utilisé : « L'homme qui pense qu'il peut. » Le voici :

Si vous pensez que vous êtes battu, vous l'êtes.
Si vous pensez que vous ne devriez pas, vous ne devez pas.
Si vous aimeriez gagner mais ne pensez pas que vous pouvez,
Il est à peu près sûr que vous n'y arriverez pas.
Si vous pensez que vous perdrez, vous avez perdu.
Rejeté hors du monde vous trouverez,
Que le succès commence par la volonté d'un homme,
Qu'il tient entière dans un état d'esprit.
Si vous pensez que vous êtes surclassé, vous l'êtes.
Vous devez penser loin pour arriver.
Vous devez être sûr de vous
Avant de pouvoir jamais gagner une bataille.
La lutte pour la vie ne va pas toujours
Au plus fort ou au plus rapide.
Mais tôt ou tard, l'homme qui gagne
Est l'homme qui pense qu'il peut.

Walter D. Wintle.

Le poème m'a rappelé l'importance de croire en moi et d'avoir une attitude positive dans la vie. Il m'a été d'une aide certes limitée, mais significative, pour augmenter ma confiance – j'espère qu'il agira de même pour vous.

En résumé

Vous vous en sortirez avec un peu d'aide de vos amis. En fait, vous ne ferez pas que vous en sortir – vos amis peuvent vous aider à vous élever. Il nous faut apprécier et juger à leur juste valeur les rôles que les autres peuvent jouer pour nous aider, et être préparé à jouer ce rôle pour d'autres à notre tour.

La vérité, c'est que nous avons tous besoin de Supporters, de Compétiteurs, de Coachs, de Confidents, selon les moments.

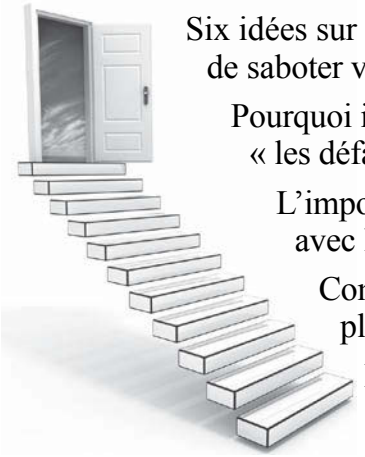
Rappelez-vous : la clé du succès et de l'amélioration de votre confiance n'est pas l'indépendance – tout faire par vous-même – mais l'interdépendance – tout faire avec l'aide des autres.

Ce petit changement dans la manière de penser peut faire une grande différence pour ce que vous serez capable de faire dans la vie.

6

Comment devenir votre meilleur ami

☑ Vous êtes sur le point de découvrir



Six idées sur la manière d'éviter de saboter votre confiance.

Pourquoi il est important d'accepter que « les défauts font partie de nous ».

L'importance d'y aller doucement avec le gant de boxe.

Comment réaliser une chirurgie plastique sur votre esprit.

Pourquoi vous devriez arrêter d'attendre de vous sentir confiant.

Pourquoi il est bon de tenir compte des critiques mais pas de se laisser écraser par elles.

Nous avons constaté que les autres personnes peuvent avoir un effet positif sur vos niveaux de confiance, concentrons-nous maintenant sur les moyens de devenir votre propre meilleur ami.

Pour ce faire, il va falloir regarder de la manière dont vous pensez vos propres forces et faiblesses.

☑ Six conseils pour éviter de saboter votre confiance

1 – Accepter que « les défauts font partie de nous »

Votre passé, votre scolarité, votre culture et votre éducation peuvent tous communiquer un message qui semble, à un niveau, noble et désirable : « Sois bon. Fais du mieux que tu peux. Essaye de t'améliorer. » Cela a l'air très bien, et je suis tout à fait d'accord avec ces idées.

Mais voyageant avec elles, peut-être sur un mode silencieux ou écrits en petits caractères, viennent aussi les messages suivants : « Tu n'es pas assez bon, il faut que tu en fasses plus, tu n'es pas aussi fort que… » C'est une arme à double tranchant.

Pour certaines personnes, le désir de s'améliorer est né d'un sens aigu de leur inadéquation avec le monde et du fait qu'elles sont persuadées de ne pas être assez bien. Quelquefois, nous pouvons ressentir que, quoi que nous

fassions ou quelles que soient nos réussites, nous n'aurons jamais vraiment réussi.

Pouvez-vous vous reconnaître dans ce portrait ? Peut-être est-ce le moteur qui anime une société capitaliste. Un besoin de créer un besoin. Et comment le besoin peut-il être connu et le vide comblé si les gens ne prennent pas conscience de cela ?

Donc, dans un effort pour reconnaître ce besoin et combler ce vide, certaines personnes s'embarquent dans une quête sans fin pour trouver une solution facile ou un remède magique qui résoudraient tous leurs problèmes.

Elles écoutent le dernier gourou, qu'elles placent sur un piédestal intitulé « espoir ». Elles achètent ses livres, elles vont à ses séminaires et écoutent ses CD. Et elles se sentent bien.

Quelquefois elles se sentent vraiment bien. Et puis petit à petit au fil du temps les bonnes sensations s'estompent et s'effacent jusqu'à l'illusion suivante, une nouvelle « solution » qui se présente à elles. Et ainsi le cycle continue et nous jouons tous à un jeu sans fin qu'on pourrait appeler « Comment vous sentir bien avec vous-même » tout en étant bombardé en même temps de raisons pour lesquelles on ne devrait pas. Et vous savez quoi ?

Au plus profond de nous, nous savons que nous ne gagnerons jamais ce jeu parce que peu importe le nombre de nos tentatives, c'est toujours insuffisant.

Nous pouvons nous sentir bien pour un temps mais alors quelque chose se passe. Et c'est comme si nous devions recommencer du début une nouvelle fois.

La vérité c'est que…

Si vous jouez au jeu du « Sois parfait », vous finirez toujours parmi les perdants.

Et la raison est que nous n'arrivons pas à admettre une vérité simple.

Une vérité dont les médias, et beaucoup de livres de développement personnel, ne veulent pas que nous prenions conscience : nous avons des défauts, tous autant que nous sommes. Et peu importe ce que vous pouvez faire ou la volonté que vous pouvez déployer, ce simple fait ne changera pas. Vous n'êtes pas parfait. Et ne le serez jamais.

Et devinez quoi ? Ce n'est pas grave. Ce n'est pas grave de ne pas toujours être parfait. Cela ne veut pas dire que nous ne devons pas nous améliorer, travailler dur, élargir notre vision du monde.

C'est simplement une manière de reconnaître qu'une partie de ce qui fait un être humain, ce sont ses défauts et, en acceptant cela dans la vision d'ensemble, nous pouvons *à la fois* avoir des défauts *et* être fantastiques. Trois mots : imparfaits et fantastiques.

Mais quand nous comprenons et acceptons cette vision de nous-même, cela peut faire une grande différence pour notre estime de nous-même et notre confiance.

Check-up

① Est-ce que vous jouez souvent au jeu du « Sois parfait » ?

② Comment acceptez-vous le fait de ne pas être parfait dans certains compartiments de votre vie ?

③ Quelle impression cela vous fait-il de vous sentir à la fois imparfait et fantastique ?

2 - Allez-y doucement avec le gant de boxe

Dans mes interventions, je souligne souvent le rôle et l'impact de votre sens critique intérieur. C'est la voix dans votre tête qui met en valeur vos faiblesses et mine votre confiance. Cette voix peut se faire l'écho d'un parent en colère, d'un professeur critique, d'un camarade d'école taquin, ou d'un Dieu déçu.

Comme illustration visuelle, j'utilise un bon gros gant de boxe rouge qui représente la voix et comment vous vous en servez pour vous donner des coups. Je suis d'accord pour admettre qu'il serait difficile de faire disparaître le gant de manière permanente, mais il est possible de transformer les coups en des tapes inoffensives et beaucoup moins fréquentes.

Ces « coups » peuvent être vus comme des réprimandes légères et des repères pour vous souvenir des moments où vous avez échoué, mais ils n'ont pas besoin de constituer un barrage d'attaques incessantes qui peut littéralement

mettre votre confiance K.-O. Parfois, nous avons simplement besoin de nous laisser le bénéfice du doute. Il est dit que charité bien ordonnée commence par soi-même – peut-être que la compassion doit suivre le même chemin. Vous êtes d'accord ? Attention de ne pas me comprendre de travers. Je ne suis pas en train de suggérer que vous devez tomber amoureux fou de vous-même et être aveugle à vos fautes et vos échecs.

Mais je vous propose d'essayer une approche plus douce et bienveillante dans la manière dont vous vous voyez.

Et par la suite, vous commencerez sans doute à avoir une vision plus bienveillante des autres aussi.

Je suis sûr que cela semble tenir du simple bon sens, mais comment exactement comptez-vous procéder ? Comment pouvez-vous être plus bienveillant envers vous-même ? La suite vous donnera quelques idées. Mais d'abord…

Check-up

① Qu'est-ce que vous avez tendance à vous reprocher le plus ? Pour quelle raison vous mettez-vous des « coups » ?

② De quelle force sont ces coups ?

③ Qui connaissez-vous qui ferait aussi bien de se calmer sur les coups qu'il se donne ?

④ Couchez sur papier quelques idées qui vous viennent pour aider les autres à arrêter de se réprimander.

3 - Réalisez une chirurgie plastique sur votre esprit

Ce que vous vous dites a un énorme pouvoir. Les mots peuvent orienter votre état d'esprit. Ils peuvent aussi bien vous limiter que vous libérer.

De toute façon, comme nous l'avons déjà vu, ils ont un effet à long terme très profond sur vous. De la même manière que les gens payent pour changer leur apparence externe en faisant ôter un pli disgracieux, en augmentant leur poitrine, ou en se faisant refaire le visage, vous pouvez réaliser votre propre chirurgie plastique.

Ce que vous allez opérer ici appartient à votre monde intérieur plutôt qu'à votre apparence extérieure.

Et vous n'avez pas besoin d'engager un chirurgien hors de prix pour cela. La chirurgie demande souvent l'ablation des excès de graisse ou l'injection de substances telles que le botox. En opérant votre propre esprit, vous allez découvrir quelles formulations et phrases « couper » et lesquelles « injecter » à leur place.

Les mots à enlever de votre vocabulaire quand vous vous décrivez

J'en ai déjà cité quelques-uns lorsque nous envisagions les effets négatifs des convictions que nous entretenons sur nous-même :

« Je suis un feignant. »

« Je ne serai jamais bon à… »

« Je ne pourrai jamais changer ma manière d'être. »

« Je suis nul pour… »

« J'oublie toujours de… »

« Je fais toujours la même erreur. »

« Je ne trouverai jamais personne pour m'aimer. »

Ces phrases ou celles qui peuvent leur ressembler sont maintenant bannies de votre vocabulaire. À jamais.

Intégrez les phrases suivantes dans votre vocabulaire

« J'ai la capacité d'améliorer la personne que je suis maintenant. »
« J'admets que j'ai certains défauts, ça ne m'empêche pas d'être quelqu'un de bien. »
« J'ai fait des progrès par rapport à qui j'étais avant. »
« J'apprends à tirer parti de mes erreurs. »
« Je fais des efforts pour améliorer ma situation. »
« Je reconnais et j'apprécie mes multiples qualités. »
« Je peux m'occuper de ça. »
« Je me surprends souvent par la quantité de choses que je suis capable de faire. »

La chirurgie plastique est un pas décisif qui peut créer un effet à long terme sur votre apparence (et certains diraient aussi sur votre confiance). Et pour opérer cette chirurgie sur votre esprit, vous devez aller plus loin que lire simplement quelques mots dans un livre.

Dans certains cas, vous devrez vous rendre compte que vous êtes coupable d'*automutilation psychologique* par l'usage des mots que vous ne cessez de vous dire et à cause des pensées et des images que vous entretenez à votre propos. Selon les dommages que vous vous serez infligés, vous aurez peut-être besoin du secours d'un profession-

nel. Je vous encourage, si c'est nécessaire, à rechercher les services d'un thérapeute, particulièrement un de ceux qui utilisent la thérapie cognitive comportementaliste (CBT) comme méthode pour aider leurs patients. Si une aide aussi radicale n'est pas nécessaire – et dans la plupart des cas, elle ne le sera pas – alors relisez la liste des phrases à injecter dans votre vocabulaire et choisissez-en trois que vous allez recopier et vous répéter au moins dix fois par jour *tous les jours* pendant les trente prochains jours. Vous pouvez même écrire vos propres phrases – assurez-vous juste qu'elles soient positives, qu'elles vous chargent en énergie et dites-les (criez-les s'il le faut) avec sincérité.

Voici un rappel d'une phrase que nous avons rencontrée précédemment, qui est vraiment une idée importante à saisir.

La vérité c'est que…

En dehors de Dieu – si vous croyez en Dieu – la personne la plus importante à qui vous parlerez jamais, c'est vous.

Croyez-moi, je suis tout à fait sérieux. Il serait tellement facile de se passer du dernier exercice et de ne faire absolument rien. Mais si vous faites ça, alors vous ne deviendrez pas votre meilleur ami.

Cette méthode fonctionne. Choisissez trois phrases, c'est tout. Cela fera peut-être une différence de seulement dix pour cent – mais comme vous le savez, c'est tout ce dont vous avez besoin, parce qu'un petit changement dans ce que vous vous dites peut faire une grande différence sur la manière dont vous vous voyez. Allez-y, alors, qu'est-ce que vous attendez ?

En fait, je vous mets au défi de choisir trois phrases ou de créer les vôtres.

Voilà les trois premiers conseils pour éviter de saboter votre propre confiance : accepter que « les défauts font partie de nous », y aller doucement avec le gant de boxe, et mener une opération de chirurgie plastique sur votre esprit.

Maintenant jetons un œil à notre quatrième conseil.

4 - Vous êtes le conducteur de votre vie

La vie de certaines personnes se passe comme un voyage en bus, à part qu'elles croient que quelqu'un ou quelque chose d'autre est assis au volant.

Cela peut être :

- ➜ Leur patron
- ➜ Leurs parents
- ➜ Le gouvernement
- ➜ Le destin
- ➜ Le hasard
- ➜ La chance
- ➜ Leur signe astral

Qui ou quoi que ce soit, ce n'est pas vous. Si c'est votre cas, il est temps de regarder les choses en face.

Il est temps de vous dire quelques vérités qui vont peut-être dans un premier temps diminuer votre confiance mais finiront par la rendre plus forte et plus solide.

Si vous pensez que vous en êtes là où vous en êtes dans la vie grâce à d'autres que vous, ou grâce à la chance ou au destin, vous vous faites des illusions.

C'est votre voiture. Vous avez les clés. Alors prenez le volant en main et commencez à conduire. Finies les excuses. Finies les histoires de manque de chance. Finies les personnes à blâmer.

La suite de votre vie, et ce que vous allez en faire, est entre vos mains. Si ce n'est pas le cas, alors vous autorisez d'autres personnes ou les circonstances à déterminer votre destin.

Vous n'aviez peut-être pas réalisé cela auparavant, mais vous venez de le faire – puisque je vous l'ai fait remarquer. Dur ? Eh bien, parfois, un vrai ami doit pouvoir vous dire la vérité. Et parfois la vérité fait mal.

Mais c'est tout de même la vérité. Peut-être suis-je votre Compétiteur. Peut-être est-ce ce dont vous avez besoin en ce moment.

Voilà le point important : personne n'améliore sa confiance en soi en s'asseyant sagement sur le siège passager de sa propre vie.

Et vous non plus. Alors changez de place si vous le devez et mettez vos deux mains sur le volant de votre vie !

Check-up

① Prenez un moment pour considérer cette question : y a-t-il un secteur de votre vie où vous êtes un passager passif ?

② Si c'est le cas, que comptez-vous faire à ce sujet ?

③ Qui serait la meilleure personne pour vous aider : un Supporter ? Un Compétiteur ? Un Coach ? Un Confident ?

5 - Arrêtez d'attendre de vous *sentir* confiant

Comment avez-vous appris à faire du vélo ? Vous êtes-vous visualisé en train de pédaler et ensuite imaginé très clairement comment vous vous sentiriez une fois que vous auriez réussi ? Non ? Moi non plus. Vous êtes-vous encouragé avec des affirmations positives sur vous-même ? Probablement pas. Alors qu'avez-vous fait ? Vous êtes monté sur ce vélo et vous avez commencé à pédaler. Avec un peu de chance, vous aviez l'aide de quelqu'un lorsque vous avez essayé pour la première fois, mais ensuite est arrivé le moment où vous êtes monté tout seul sur ce vélo. Et c'est à ce moment que vous êtes devenu vraiment confiant dans vos capacités à faire du vélo. En d'autres termes, votre sentiment de confiance est venu *après*, pas avant, vos actes. C'est une leçon importante à apprendre. Vous pouvez souvent réduire votre anxiété

avant un événement (et nous apprendrons comment faire cela dans le prochain chapitre), mais vous ne pouvez pas vous attendre à être totalement confiant en chaque circonstance. Ça ne marche simplement pas tout le temps aussi bien. Et c'est normal. Alors, y a-t-il une chose à propos de laquelle vous ne vous sentez pas particulièrement confiant en ce moment ? Vous sentez-vous nerveux ? La plupart des gens dans votre situation, avec vos capacités et votre expérience, se sentiraient de même. Il faut vous y faire.

La vérité c'est que…

Si vous attendez la bonne sensation avant de réaliser quelque chose, vous risquez d'attendre un bon moment.

Il est normal d'être nerveux. Il est tout aussi normal de ne pas toujours se sentir confiant avant de faire quelque chose. Où seraient la stimulation et le plaisir dans la vie si vous deviez attendre d'être complètement confiant avant de faire quoi que ce soit ? Et voici quelque chose d'intéressant, qui pourrait même sembler contradictoire par rapport aux points que nous avons déjà évoqués : penser est important, mais parfois vous pouvez sur-penser !

Vous pouvez vous livrer trop pleinement à l'analyse. Parfois, vous devez couper votre monologue intérieur et

juste faire les choses. Sinon, vous risquez de subir une paralysie par surdose analytique.

Check-up

① Existe-t-il quelque chose que vous avez mis de côté et dont vous réalisez maintenant que c'était par manque de confiance ?

② À quel point cela vous contrarie ? (Sur une échelle de 1 à 10, où 10 représente le maximum de contrariété.)

③ À la lumière de ce que vous venez de lire, qu'est-ce que vous devez faire maintenant ?

④ Alors qu'est-ce que vous attendez ?

Exemple personnel

Je suis récemment revenu de vacances en famille en Australie et en Nouvelle-Zélande. Lorsque nous traversions ce dernier pays, nous avons visité Queenstown, qui est la capitale des sports extrêmes.

Je ne pratique pas de sports extrêmes. Je ne suis pas un accro de l'adrénaline. De tranquilles promenades le long de la plage ou sur le bord de la rivière me vont parfaitement, merci. Je n'aime même pas les parcs d'attraction parce que

je souffre très facilement du mal de mer (même lorsque je suis passager à l'arrière d'une voiture, si vous voyez ce que je veux dire – et adieu la plage arrière).

Il m'est arrivé à une occasion d'aller dans un parc de loisirs pour enfants, et, pour le grand amusement d'Helen, d'avoir été au bord du malaise après avoir accompagné ma fille de trois ans dans un manège.

Donc je pense qu'il est approprié de dire que je suis aux sports extrêmes ce que les lutteurs de Sumo sont aux corps de ballet – pas particulièrement assortis.

Alors que j'étais à Queenstown, j'ai commencé à me dire : « Suis-je destiné à rester dans ma zone de confort douillette pour ce qui est des activités physiques pour le reste de ma vie ? » Si oui, tant mieux.

Mais je voulais me mettre au défi. Y avait-il un domaine où je pouvais ouvrir mes horizons pour gagner en confiance ? Oui, il y en avait un.

Il est assez difficile de se promener dans les magasins de Queenstown sans tomber fréquemment sur des posters où l'on voit des gens pratiquer le saut à l'élastique.

Matt, mon fils de 16 ans, était plutôt enthousiaste à l'idée d'en faire un. J'étais plutôt tenté de mon côté par l'idée de m'asseoir dans un restaurant et de me goinfrer d'une assiette de pommes frites.

Alors j'ai pris une décision. « Matt, si tu veux faire du saut à l'élastique, alors je le ferai avec toi. » Affaire classée. J'ai pris ma décision. J'y vais. Je refuse d'être tout le temps raisonnable et je ne voulais pas que la seule chose que je puisse dire aux gens qui me demanderaient : « Comment c'était Queenstown ? » soit : « Les pommes frites étaient vraiment délicieuses. »

Alors c'est ce que j'ai fait. Le 1er août 2009, quelques jours seulement avant mon quarante-cinquième anniversaire, j'ai fait le premier saut à l'élastique de ma vie. Comment est-ce que j'ai géré l'anxiété générée par une telle expérience ? Je n'ai pas attendu de me sentir en confiance. J'ai décidé d'y penser le moins possible.

J'ai choisi une entreprise reconnue dans ce domaine admiré la vue, et ensuite 4, 3, 2, 1, Saut ! C'était vraiment quelque chose. Je conserve précieusement les photos (j'avais un petit air de Superman alors que je plongeais du rebord). Mais savez-vous quelle a été la leçon la plus importante que j'ai tirée de cette expérience ?

Le plus important n'est pas forcément ce que vous accomplissez, mais la manière dont vous vous sentez une fois que vous l'avez fait. Relisez ces derniers mots une fois de plus. Et prenez la décision de faire une chose dans votre vie pour laquelle vous arrêtez de réfléchir et lancez-vous tout simplement. Je vous promets que cela fera une vraie différence. Et maintenant le sixième et dernier conseil pour vous éviter de saboter votre confiance.

6 - Tenez compte des critiques, ne les laissez pas vous écraser

Beaucoup de gens peuvent trouver la critique déstabilisante – spécialement quand elle n'apparaît pas dans une forme particulièrement favorable.

Quand cela vous arrive, vous pouvez choisir une des réponses suivantes :

- **Ignorez-la** – c'est exactement ce que font certaines personnes.

- **Ruminez-la** – une réaction compréhensible, particulièrement si elle a heurté vos sentiments.
- **Mettez-vous sur la défensive** – une nouvelle fois, c'est compréhensible, surtout si vous pensez que la critique n'était pas justifiée.
- **Prenez le temps de la considérer puis tenez-en compte** – un conseil qui peut être plus facile à donner qu'à suivre, d'autant plus que ce n'est pas une réaction qui vient forcément naturellement.

C'est sur cette dernière réponse que je veux me concentrer. Elle n'est peut-être pas facile à mettre en œuvre, mais elle est signe de maturité émotionnelle et de confiance en soi quand vous êtes préparé à y avoir recours.

Voici quelques questions utiles à se poser quand on prend au sérieux une critique :

- Quelle est la validité de ce commentaire ?
- Quelle était la motivation de celui qui l'a faite ?
- Puis-je me mettre à sa place ?
- Avec quelle partie de la critique (s'il y en a une) pourrais-je me sentir d'accord ?
- Bien que naturelle, ma réponse défensive est-elle d'une quelconque aide dans cette situation ?
- Ferai-je les choses différemment la prochaine fois ?
- Est-ce que je suis prêt à remercier ces personnes pour leurs critiques, même si je ne suis pas d'accord avec elles ?

Check-up

① Comment répondez-vous habituellement aux critiques ? Auxquelles des questions précédentes vous serait-il utile de réfléchir sérieusement ?

② Pensez à la dernière fois que vous avez été critiqué et repassez-vous les sept questions précédentes.

③ Maintenant que vous avez fait cela, quelles nouvelles idées vous sont apparues ?

Exemple personnel

Cent cinquante personnes étaient massées dans un hôtel d'une petite ville de province pour assister à l'une de mes présentations.

Bien que le groupe ne me fût pas acquis au départ, et bien que mon micro ne fonctionnât pas, je pensais que la première partie de mon intervention sur la manière de s'accommoder du changement s'était particulièrement bien passée.

À la pause, la représentante du groupe se détacha de l'assistance pour venir me parler. « On m'a fait part d'une ou deux plaintes que je dois malheureusement vous communiquer. »

« Plaintes ? » demandai-je sur un ton plutôt choqué, et sans doute sur la défensive.

« Il y a là quelques femmes qui pensent que vous avez été raciste et sexiste dans vos propos. »

« Oh la ! Je n'étais pas au courant que je pouvais faire ce genre de choses. Pouvez-vous être plus précise ? »

Elle ne le pouvait pas. Elle retourna auprès des femmes du groupe pour avoir des précisions. Je proposai alors de les rejoindre pour discuter plus en détail avec elles de leurs inquiétudes.

Elles refusèrent que je les rejoigne. Elles étaient incapables de trouver un exemple précis d'un quelconque propos sexiste. Par contre, elles étaient plutôt claires en ce qui concernait le racisme.

« C'est quand vous faites vos accents – elles trouvent cela complètement inapproprié. »

J'utilise des accents pendant mes interventions. L'un d'eux est celui d'un dénommé Garry, d'Irlande du Nord, un autre est celui de Jordy, qui avait voulu m'acheter un tee-shirt, et enfin celui d'un chien qui parlait russe (c'est une longue histoire !). Je ressentis un mélange de surprise et de soulagement quand je reçus les explications sur les accusations de racisme. J'ai tenu compte de cette critique.

J'imagine que si vous venez d'Irlande, ou de Russie, il y a une chance pour que vous ressentiez mon interprétation comme une moquerie envers votre accent.

Je ne suis toujours pas persuadé que vous devriez l'interpréter comme du racisme, mais je peux comprendre (si je laisse mon imagination fonctionner suffisamment longtemps) que j'en aie offensé certains.

J'imagine que ces critiques ont une certaine validité, mais je ne suis pas sûr de comprendre les motivations de ceux qui les ont formulées. À part ce petit groupe, tout le monde semblait content de cette présentation – y compris la repré-

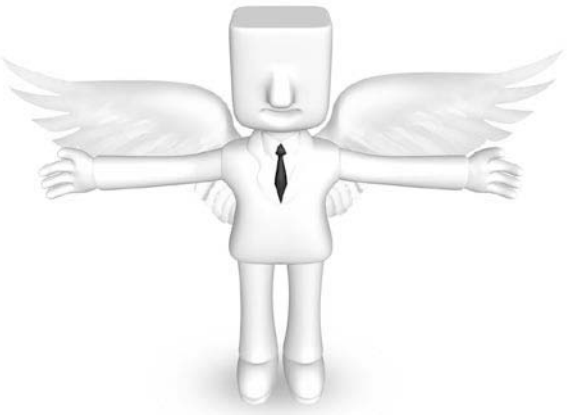
sentante. Des milliers de personnes m'avaient vu faire le même discours auparavant sans qu'il n'y ait jamais eu de plaintes. J'ai continué de réfléchir à cette critique en rentrant chez moi en voiture, mais, au cas où vous vous le demandiez, je ne fais pas les choses différemment à cause d'elle. Je ne l'ai pas ignorée, je l'ai prise en compte. Mais mon interprétation du chien qui parle russe reste dans ma présentation.

Ce n'est pas évident de recevoir des critiques. Si vous réagissez défensivement et que vous les ruminez, vous serez perturbé par elles. Cela peut diminuer votre confiance.

Mais la critique peut aussi être un cadeau précieux si vous choisissez de l'étudier et d'apprendre des choses grâce à elle.

Elle peut contenir des idées réellement intéressantes pour vous aider à atteindre votre but.

Parfois, ça n'aura aucun effet négatif sur votre confiance – en fait, ça peut même lui mettre un coup de fouet. Une petite dose de vérité peut faire la différence.



En résumé

Voici six façons de devenir votre meilleur ami (et d'éviter de saboter votre confiance) :

1. Acceptez que « les défauts font partie de nous » – arrêtez de jouer le jeu du « Sois parfait ».
2. Allez-y doucement avec le gant de boxe – il est temps d'arrêter de vous réprimander.
3. Pratiquez la chirurgie plastique sur votre esprit – faites des choix radicaux dans les propos que vous vous dites.
4. Vous êtes le conducteur – reprenez place au volant, vous êtes responsable de votre vie.
5. Arrêtez d'attendre de vous sentir confiant – commencez à faire les choses et la confiance viendra.
6. Tenez compte de la critique mais ne vous laissez pas écraser par elle – évaluez les commentaires sur ce que vous faites, ne les éludez pas.

Maintenant que nous avons découvert ces six idées clés pour vous aider à être votre propre meilleur ami, nous allons étudier quelques situations où votre confiance en vous sera cruciale dans votre succès.

7

Comment briller lorsque votre avenir est en jeu

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Pourquoi vous devez quitter votre zone de confort pour réussir.

Comment et pourquoi l'anxiété vous affecte, et comment lui faire face, et la gérer.

Deux méthodes éprouvées pour vous calmer et prévenir l'escalade de l'anxiété.

Six moyens simples de rayonner quand vous parlez en public ou faites une présentation.

Deux grandes idées sur la manière de répondre à un entretien, comprenant les quatre questions pour lesquelles l'employeur veut obtenir des réponses.

Cinq façons de rester calme, décontracté et confiant quand vous avez un rendez-vous romantique.

☑ Est-ce que votre zone de confort est devenue une prison ?

Avez-vous jamais évité une situation parce qu'elle vous rendait nerveux ? Bienvenue au club ! C'est en effet le cas de la majorité d'entre nous.

Mais voilà le problème : si vous voulez réussir et atteindre vos buts, alors il va y avoir des moments où vous allez avoir besoin de sortir de votre zone de confort. Et ce n'est pas facile à faire. Cette simple pensée peut déjà créer de l'anxiété.

Et quel en est le résultat ? Quand vous avez besoin d'être à votre maximum, vous vous sentez souvent en position d'extrême faiblesse. Douloureux, n'est-ce pas ? Alors que pouvons-nous y faire ? Rester dans la zone de confort ? Continuer d'éviter constamment les difficultés ? Ou les affronter et en recueillir les lauriers ?

À la fin de la journée, posez-vous ces questions : « Où sont les opportunités dans ma vie ? À l'intérieur ou à l'extérieur de ma zone de confort ? » Sortir de votre zone de confort peut sembler terrifiant. Cela peut être risqué. C'est pourquoi beaucoup de gens ne le font pas. Mais si vous décidez réellement de sortir, vous devez trouver un moyen de réduire votre anxiété et de construire votre confiance. Et c'est de cela que ce chapitre va parler.

Nous allons nous pencher sur les moyens pratiques de vous aider à briller pendant trois expériences que la plupart des gens ne mettraient sans doute pas sur leur liste des « choses pour lesquelles je me sens naturellement en confiance ». Les voici :

- ➜ Parler en public ou faire une présentation
- ➜ Réussir un entretien d'embauche
- ➜ Demander à quelqu'un un rendez-vous romantique

Chacune d'entre elles a le potentiel de vous catapulter au niveau suivant du succès – et chacune pourrait également faire partie du livre *Les pires expériences de ma vie*.

Quoi qu'il en soit, avant que nous commencions, consacrons un instant à comprendre les raisons pour lesquelles nous entendons souvent parler des mauvaises expériences des autres, et comment ces mauvaises nouvelles nourrissent nos peurs, déforment la réalité, et accroissent notre anxiété.

☑ Pourquoi les mauvaises nouvelles se répandent aussi vite ?

Vous souvenez-vous de vos bons moments ? Vous souvenez-vous du moment où on vous a raconté à quel point l'entretien d'embauche d'un de vos amis s'était bien passé, ou que la présentation de votre collègue avait fait des merveilles ? Ou la fois où vous êtes allé à un examen parfaitement confiant et avez brillamment réussi ? Ou encore le moment où cet ami a rencontré une fille sur le Net et a fini par se marier avec elle ? Vous vous rappelez ? Difficilement.

Selon une étude psychologique, notre cerveau a tendance à se concentrer sur les mauvaises nouvelles.

Comment cette étude est-elle arrivée à ce résultat ? Les scientifiques ont remarqué que quand on vous informe d'un événement terrible, la partie du cerveau qui gère les émotions réagit bien plus fort que quand on vous parle d'un événement neutre ou positif.

La catastrophe s'imprime plus profondément dans votre mémoire, et c'est pourquoi nous avons plus de facilité à nous rappeler des événements horribles.

Ce n'est pas que les événements tragiques arrivent plus souvent que les positifs – c'est simplement que nous nous en rappelons plus facilement et commençons à en parler aux autres.

C'est pourquoi la plupart des gens ont entendu d'horribles histoires concernant des rendez-vous ou des entretiens, ou de la fois où quelqu'un a perdu sa voix alors qu'il parlait en public.

Et parce que nous avons entendu ces histoires, nous nous convainquons que ces choses arrivent plus souvent qu'en réalité. Comment cela se fait-il ? Peut-être y a-t-il une explication reliée à l'évolution, car nous sommes formatés pour nous rappeler des menaces et des dangers plutôt que de nous concentrer sur les plaisirs. C'est une question de survie.

Puisqu'une des fonctions principales du cerveau est de nous maintenir en vie, il est normal qu'il essaye de nous aider à éviter les situations de danger. C'est pourquoi nous avons tendance à répondre par le combat ou la fuite aux situations pour lesquelles le cerveau *perçoit* un risque concernant notre survie. Cela fonctionnait particulièrement bien dans les plaines de la savane africaine, quand, en tant que membre d'une tribu nomade, vous marchiez droit dans

les traces d'un tigre à dents de sabre. (D'accord, je réalise qu'ils avaient sûrement tous disparus bien avant que les humains foulent le sol de la planète, mais vous voyez où je veux en venir.) Vous étiez obligé de le combattre ou de vous enfuir à toutes jambes. Mais voilà le problème : votre cerveau considère toujours les choses comme si vous viviez sur le territoire des tigres à dents de sabre.

Donc il est plutôt sensible aux situations qu'il perçoit (ce mot une nouvelle fois) comme dangereuses – même si le danger est psychologique et non physique. Et l'une des menaces les plus fréquentes et les plus effrayantes pour les gens est, en toute logique, le fait d'être rejeté. C'est pourquoi vous mettre dans une position où il y a une chance que vous soyez rejeté élève votre niveau de stress.

☑ Pourquoi est-ce que vous êtes stressé quand vous devez briller

Dans le but de traiter la menace, votre cerveau sécrète des substances chimiques – appelées adrénaline et cortisol – pour vous préparer à la bataille. Il n'y a pas de tigres. Il n'y a peut-être même pas de danger réel mais votre cerveau ne veut prendre aucun risque. Il ne convoque pas une réunion pour discuter de l'intérêt de réagir ou pas à la menace, il réagit.

Et il le fait parfois de manière inappropriée. Avant que vous ne vous en rendiez compte, vous fuyez ou vous vous battez. Occasionnellement, vous vous figez sur place – votre corps semble baisser le rideau temporairement et

vous vous retrouvez dans la situation délicate où il est presque impossible de faire jouer la composante rationnelle de votre cerveau. Les substances chimiques se diffusent dans votre corps. Votre cœur bat plus vite. Vos pupilles se dilatent. Vos mains transpirent. Votre gorge est sèche. Et la raison de tout ça ? Des tigres à dents de sabre ? Non.

On vient juste de vous demander de faire un discours de deux minutes à la réunion annuelle de votre entreprise – devant cinq cents personnes.

Vous attendez de passer votre entretien d'embauche. Vous venez de voir une personne particulièrement attirante au bar.

Et vous devez briller au moment où vous vous sentez le plus stressé. Vous vous êtes déjà senti dans cet état ? Vous devez vous rappeler de ceci :

La vérité c'est que…

Se sentir nerveux est parfaitement normal.

Être confiant ne veut pas dire que vous n'êtes jamais nerveux. La confiance vous vient du contrôle que vous exercez sur vos nerfs au lieu de les laisser vous contrôler. Comme un ami à moi l'a dit un jour : « Vous ne pouvez pas vous débarrasser des papillons, mais vous pouvez leur apprendre à voler en formation. » C'est très important de

s'en rappeler. La nervosité est simplement un mot que vous utilisez pour définir un ensemble de sensations que vous ressentez intérieurement et que vous avez appris à identifier comme une sur-réaction de votre cerveau.

Dans un contexte différent, vous pourriez décrire ces sensations comme de l'excitation (par exemple se marier, ou faire un saut à l'élastique – mais pas en même temps). Votre cerveau reconnaît que vous avez besoin d'être à votre meilleur. Il essaye de vous aider en augmentant votre niveau de concentration et en vous maintenant à un haut niveau d'éveil.

C'est pourquoi ces substances chimiques sont produites et des symptômes physiques s'ensuivent. Les problèmes surviennent quand cette concentration mène à l'anxiété – plutôt que de vous préparer à donner votre meilleur, vous êtes maintenant physiquement et psychologiquement décontenancé. Vous avez déjà vécu cette expérience ? Pendant un entretien ? Pendant que vous parliez en public ? Pendant un rendez-vous ? Ce qui suit va vous aider quelle que soit la situation où vous vous trouverez.

☑ N'essayez pas de fuir votre anxiété, faites-lui face

Quand vous êtes vacciné, vous recevez une version affaiblie des micro-organismes qui vous menaçaient. En d'autres termes, vous recevez une petite quantité de la substance qui pourrait vous affaiblir. Dans de nombreux

cas, l'exposition graduelle à la chose qui vous effraie fonctionne de la même manière. C'est pourquoi parfois la seule façon de composer avec vos peurs ou vos angoisses est d'être préparé à leur faire face.

Être anxieux n'est pas le problème. Le problème intervient quand vous laissez cette anxiété vous submerger et vous empêcher d'être à votre meilleur. Vous voyez, être sur-anxieux vous fait *exagérer* l'impact négatif d'un événement ou les chances que cet événement survienne. Vous n'avez plus aucun recul.

Cela a comme autre effet de vous faire *sous-estimer* votre capacité à gérer la situation. Et l'anxiété peut devenir de la peur. La peur peut vous rendre impuissant. Elle vous bloque. Elle vous emprisonne.

Déprimant, non ? Mais maintenant, voilà la bonne nouvelle : il n'est en aucun cas nécessaire que cela se passe ainsi.

☑ Comment réussir à se calmer ?

L'exercice suivant vous sera d'une grande aide si vous le pratiquez. (Vous trouverez bénéfice à prononcer ces phrases pour vous-même d'une voix calme et égale.) J'appelle cet exercice la méthode R.A.R.

Étape 1 Ressentez votre anxiété.
« Je suis en train de ressentir de l'anxiété en ce moment même. »

Étape 2 Acceptez-la.

« Je me rends compte que cette anxiété a été provoquée par un sentiment de danger ou de menace pour moi-même ou pour ceux que j'aime. »

Étape 3 Remerciez-la.
« Je remercie à mon cerveau d'essayer de me protéger. Je vais maintenant utiliser mes ressources intérieures pour gérer calmement et de manière appropriée la situation. »

Voici un autre exercice qui pourrait vous être utile. C'est un exercice de visualisation que vous devez pratiquer les yeux fermés. Imaginez un train arrivant en gare.

Chaque wagon du train représente vos pensées – ou votre train de pensées. Chacun représente aussi une émotion particulière ou une sensation. Imaginez-vous sur le quai. Alors que le train s'arrête devant vous, sur le wagon devant vous est écrit « Anxiété ».

Vous regardez à l'intérieur du wagon. C'est bien de l'anxiété qu'il y a à l'intérieur. Les portes s'ouvrent. Vous restez sur le quai. Les portes se ferment. Le train repart. Suivez le train du regard alors qu'il quitte la gare. Regardez l'anxiété s'éloigner. Continuez à la regarder jusqu'à ce que vous ne puissiez plus voir le train.

Rappelez-vous :
« Je ressens mes sensations – mais je ne suis pas mes sensations. »
« Je pense mes pensées – mais je ne suis pas mes pensées. »

La vérité c'est que…

C'est normal d'avoir des sensations mais vous n'êtes pas obligé de vous y accrocher.

La relaxation profonde est une autre méthode efficace pour soulager l'anxiété – spécialement si vous pouvez vous allonger, avec des écouteurs et votre dernier CD d'enregistrements de sons de baleine dans l'Antarctique. Blague mise à part, toutes les stratégies précédentes vous aideront, particulièrement si vous avez du temps et un endroit pour vous relaxer. Mais qu'en est-il si vous n'avez ni le temps, ni le lieu pour cela ? Voici d'autres moyens pratiques pour vous aider à briller même quand votre avenir est immédiatement en jeu. Envisageons les trois situations séparément.

☑ Pétrifié à l'idée de parler en public ?

À vrai dire, vous n'êtes sans doute pas pétrifié. Vous vous dites seulement que vous l'êtes. En fait, il existe des recherches ridicules qui essayent de prouver que certaines personnes préféreraient mourir que de parler en public. Vraiment ? Alors vous préféreriez mourir maintenant, laisser vos enfants sans mère, ou père, ne plus jamais ressentir de plaisir sexuel, d'émerveillement devant un coucher de

soleil, ne plus nager dans la mer, manger un bon repas – vous préféreriez renoncer à tout cela plutôt que de parler en public ? Mettons cette idée reçue à sa place : dans la poubelle. Cela fait un bon titre pour un livre ou un magazine, mais c'est un mensonge. Vous pouvez être nerveux. Vous pouvez même dire que vous êtes pétrifié, mais vous n'êtes pas prêt à mourir pour éviter d'avoir à le faire.

Alors qu'est-ce que vous pouvez faire pour être à votre top niveau quand vous devez faire une présentation en public ?

Voici quelques moyens simples mais efficaces pour calmer votre nervosité et conquérir une audience.

Six conseils pour parler en public

1 - Tournez les projecteurs vers votre public

Une grosse partie de l'anxiété que vous ressentez quand vous parlez vient du fait que vous focalisez votre énergie nerveuse vers l'intérieur. Vous vous mettez sous la lumière du projecteur et les questions que vous vous posez alors ne font qu'accroître votre nervosité :

« Qu'est-ce que les gens vont penser de moi ? »

« Qu'est-ce qui va se passer si je perds mes mots ? »

« Et si jamais on me pose une question piège ? »

« Et si je n'ai plus de temps ? »

« Et si j'avais la gorge sèche ? »

Pas vraiment les questions les plus positives et motivantes, n'est-ce pas ? Et ils sont tous en train de vous regarder.

Cependant, si vous tournez votre attention et votre énergie vers votre public et ses besoins, vous commencerez à vous poser des questions différemment :

« Comment puis-je rendre ce discours intéressant pour mon auditoire ? »
« Quelle est la meilleure façon de commencer ? »
« Quels sont leurs besoins maintenant ? »
« Qu'est-ce qui se passe dans leur vie ? »
« S'il n'y avait qu'un seul message à leur transmettre, lequel est-ce que je choisirais ? »

Soudainement, c'est votre public qui est sous les projecteurs, pas vous.

La vérité c'est que…

Quand vous pensez plus aux autres, vous stressez moins à propos de vous-même.

2 - Dites-en moins, développez plus

Beaucoup de gens essayent de donner trop d'informations à leur public. En fait, l'intérêt de votre intervention ne repose pas tant sur la quantité de vos propos, mais sur leur qualité et sur la manière dont vous les dites. Les gens sont bombardés d'informations.

Cela peut devenir accablant. Ils ne retiendront qu'un tout petit pourcentage de ce que vous leur direz – à moins, bien sûr, que vous en disiez moins et que vous étayiez votre propos.

Par exemple, dans une présentation de trente minutes, il est plus efficace de couvrir trois points principaux et d'utiliser des exemples et des illustrations pour vous attarder sur chacun d'entre eux que d'essayer de traiter neuf ou dix points.

Votre but est de produire un message mémorable – et utiliser trop de matériel a exactement l'effet opposé.

3 - Faites un usage raisonnable de PowerPoint

J'utilise des projections pendant mes présentations, je ne fais pas partie de la brigade anti-PowerPoint – je reconnais cependant qu'il est possible de s'appuyer trop sensiblement sur cette habitude et, quand vous l'utilisez, de le faire à mauvais escient. Les projections sont supposées rehausser votre présentation. Elles font partie de votre distribution, mais elles ne doivent pas occuper le rôle central – elles appartiennent plus aux seconds rôles.

Alors arrêtez de vous cacher derrière elles. Si vous faites ça, vous êtes juste un élément du décor, et vous pourriez être considéré comme hors de propos.

Il existe de nombreux conseils auxquels vous pouvez aisément accéder sur les « à faire/à ne pas faire » à propos de PowerPoint ou logiciels similaires.

4 - Utilisez des accessoires

Si vous voulez briller, vous devez faire en sorte que les gens vous remarquent et se souviennent de vous. Un bon

moyen d'obtenir les deux et d'augmenter l'effet de vos propos est d'utiliser des accessoires.

Certains de ceux que j'utilise incluent des tee-shirts, un disque cassé, un ballon de plage, et un gant de boxe.

5 - Racontez des histoires

Si vous voulez toucher le cœur des gens tout autant que leur intellect, alors racontez-leur des histoires. Nous ne sommes jamais convaincus de faire les choses uniquement par des arguments rationnels et logiques. Nous sommes guidés par nos émotions.

Nous acceptons les choses dans lesquelles nous pouvons nous reconnaître. Nous comprenons les expériences des autres quand elles font écho aux nôtres.

Ce n'est pas une découverte récente. Regardez les guides religieux par le passé.

Quand Jésus demandait « Qui est mon voisin ? », que faisait-il ? Est-ce qu'il expliquait un camembert sur un graphique ? Est-ce qu'il dessinait des zones sur une carte ? Non. Il racontait l'histoire du bon Samaritain.

Et deux mille ans après, les gens la connaissent toujours. Elle est remplie d'idées, d'intrigues et d'émotions – comme les autres histoires de guides religieux ou de philosophes comme Jean-Paul Sartre qui réussit à communiquer des idées profondes dans son livre *La Nausée* et utilise une histoire pour délivrer son message philosophique.

Des figures politiques comme Martin Luther King Junior, Bill Clinton, ou Tony Blair utilisent tous des histoires pour parler à leurs auditoires, et pour affermir le lien entre eux et ceux qui les écoutent.

Les histoires nous aident à nous connecter les uns aux autres. Elles encouragent les hommes à partager leurs émotions.

Non seulement les histoires peuvent être puissantes et mémorables, mais elles peuvent être plus faciles à retenir pour vous qu'un ensemble de détails et de figures. Ce simple fait peut augmenter votre confiance, aussi bien que vous donner une grande opportunité d'éblouir votre auditoire.

6 - Répétez pour ne pas mourir

Il est possible de mourir sur scène. Je le sais. Je l'ai vu. En une occasion, je l'ai expérimenté. Laissez-moi vous dire que ce n'est pas un souvenir joyeux, de participer à ses propres funérailles d'orateur.

Il peut y avoir plusieurs raisons pour lesquelles on meurt sur scène : un humour inapproprié, une approche condescendante, ou un groupe dont l'humeur était mauvaise avant le début de votre présentation. (Il m'a été demandé une fois de rendre un grand service en prononçant mon discours – quelques minutes seulement après que la plupart des membres du groupe auquel je m'adressais venaient d'apprendre qu'ils étaient licenciés.)

Mais un facteur récurrent pour expliquer la raison pour laquelle vous pouvez mourir, c'est un manque de préparation de votre part. Vous n'aviez pas répété. Vous n'étiez pas sûr de vos notes. Vous n'aviez pas vérifié le matériel. Vous ne vous étiez pas assez préparé – parce qu'au plus profond de vous, cela ne vous intéressait pas vraiment.

La vérité c'est que…

Parfois, ce n'est pas l'anxiété qui tue une grande performance, c'est la complaisance.

Tiger Woods pratique toujours son golf. En vérité, tous les grands sportifs ou artistes pratiquent en permanence. La pratique engendre la confiance. Elle vous aide à donner le meilleur de vous-même.

Vous ne voulez pas mourir – vous voulez briller. Alors arrêtez de planer, et commencez à pratiquer. Répétez, non seulement ce que vous voulez dire, mais la manière dont vous voulez le dire.

Vous découvrirez bientôt qu'il existe des centaines de livres et de DVD sur la manière d'être un meilleur orateur. Il faut se rappeler qu'être un bon orateur ne dépend pas d'une sorte de talent mystique dont vous auriez hérité.

D'accord, certaines personnes semblent plus naturellement enclines à briller en tant qu'oratrices, mais leur talent semble bien fade si elles ne le développent pas.

Rappelons-nous ces six idées une nouvelle fois :

- ➜ Tournez les projecteurs vers votre auditoire.
- ➜ Dites-en moins, développez plus.
- ➜ Faites un usage raisonnable de PowerPoint.

- ➜ Utilisez des accessoires.
- ➜ Racontez des histoires.
- ➜ Préparez et répétez pour ne pas mourir sur scène.

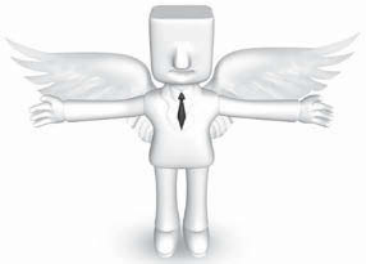
Check-up

① Relisez la liste des six idées. Choisissez-en deux pour améliorer votre prochaine présentation.

② Réfléchissez aux effets positifs pour vous et votre auditoire si vous utilisez ces idées.

③ Lesquelles conseilleriez-vous à quelqu'un d'autre pour essayer d'améliorer sa prochaine présentation ?

Maintenant passons à notre préoccupation suivante, qui peut être votre calvaire, ou votre chemin vers le succès.



☑ Comment réussir un entretien ?

Que ce soit pour demander une promotion, ou pour répondre à une annonce concernant un emploi, à un moment quelconque de votre vie, vous allez avoir un entretien. Vous pouvez être confronté à un décideur ou à un panel de personnes, mais quoi qu'il en soit, vous allez être sur le devant de la scène. Et la pression va monter. Vous pouvez avoir passé les tests, réussi les étapes préliminaires et impressionné les recruteurs avec votre CV.

Le plus gros semble derrière vous, mais tout peut se jouer, en bien comme en mal, pendant cet entretien.

Voici quelques façons d'accroître vos chances de vous mettre sous le meilleur éclairage possible.

Deux conseils pour réussir les entretiens d'embauche

1 - Si le travail vous intéresse, alors préparez-vous

Il m'est arrivé qu'on me pose des questions étranges pendant des entretiens.

Par exemple : « Si vous étiez Dieu, quel serait le programme nocturne idéal pour vous à la télévision ? » J'ai résisté à la tentation de répondre la messe en continu. Continuant dans la thématique religieuse, le même recruteur, ayant noté que j'allais à l'église, me demanda : « Que croyez-vous que Jésus voulait dire quand il cria sur la croix ‘'Mon Dieu, mon Dieu, pourquoi m'as-tu abandonné ?'' » Je répondais à une annonce pour un poste aux ressources humaines.

La crucifixion n'avait rien à voir avec cet emploi. Un autre incident curieux dont on m'a parlé impliquait un étudiant qui arriva à un entretien pour trouver le recruteur assis en train de lire un journal qui, sans interrompre sa lecture, lui demanda sur un ton agressif : « Retenez mon attention ! ». L'histoire dit que l'étudiant braqua alors une lampe de bureau sur le journal pour y parvenir !

Mais malgré l'approche étrange de certains recruteurs, ceux qui font leur travail correctement veulent seulement que l'on réponde à quatre questions essentielles :

- Pouvez-vous faire ce travail ?
- Réussirez-vous à vous adapter à l'esprit de cette entreprise ?
- Pourquoi voulez-vous travailler avec nous ?
- Quel est le salaire que vous allez demander ?

Alors que cela semble plutôt simple, il existe mille et une façons de poser chacune de ces questions. (D'autant qu'il est important de signaler que tous les recruteurs ne seront pas d'accord pour admettre que, lorsque vous simplifiez à l'extrême, ils ont seulement besoin de réponses à ces quatre questions.) Quand vous comprenez ça, cela peut démystifier l'expérience.

Maintenant que vous avez compris plus clairement ce que le recruteur veut obtenir de cette rencontre, vous pouvez commencer à préparer quelques réponses. Idéalement, l'entretien sera alors un simple échange bilatéral d'informations plutôt qu'une partie d'échecs où vous essayez de jouer au plus fin avec votre adversaire. Et à moins que vous ne tombiez sur un recruteur sadique obsédé par son

pouvoir et cachant ses intentions (et pour être honnête, ça m'est arrivé quelques fois), la plupart des recruteurs seront ravis de vous rencontrer si vous êtes le bon candidat. Un bon recruteur vous donne des occasions de briller – mais vous ne vous rendrez peut-être pas compte qu'ils agissent de la sorte.

Des questions comme celles qui vont suivre sont conçues pour vous aider à vous vendre :

« Parlez-moi de vous. »

« Citez-moi quelque chose que vous avez fait dont vous êtes particulièrement fier. »

« Pourquoi pensez-vous être la personne adaptée pour ce travail ? »

« Quelles sont les questions que vous aimeriez nous poser ? »

Exactement comme lorsqu'on parle en public, il est possible de mourir pendant un entretien. Parfois, c'est simplement parce qu'une question vous prend par surprise, mais invariablement, la cause en est un manque de préparation.

La vérité c'est que…

Croire que vous pouvez « survoler » ce genre d'épreuve n'est pas un signe de confiance : c'est un exemple d'arrogance.

Le fait de croire en soi et de se sentir confiant n'est pas suffisant. Il y a beaucoup de gens qui vont aux entretiens remplis de confiance en eux.

Mais un bon recruteur va chercher à connaître sur quoi cette confiance est basée – quand vous grattez la surface, qu'est-ce que vous trouvez ? C'est pourquoi vous pouvez vous attendre à des questions déroutantes. Si vous faites preuve d'arrogance, cela vous diminuera, et vous aliénera le recruteur, alors il vaut mieux savoir de quoi vous parlez. Vous devez justifier, à l'aide d'exemples, vos réussites passées.

Vous devez vous présenter sous la meilleure lumière possible. Et c'est pour ça que la préparation avant les entretiens est essentielle.

2 - Briller sans fauter

Quand vous allez à un entretien – à moins que ce soit pour un poste que personne d'autre ne veut – vous devez vous considérer *vous-même* comme un produit.

Vous êtes le produit que vous devez vendre. Et quel que soit le poste que vous sollicitez, vous devez vous voir comme un vendeur. (Comment pouvez-vous convaincre les gens de vous « acheter » si vous ne faites pas cela ?)

Peut-être que cette manière de penser ne vous inspire pas plus que cela. En fait, vous pourriez même être un peu dégoûté par l'idée.

Pourquoi ? Peut-être parce que vous avez une perception déformée, distordue et, je dirais plutôt inexacte de ce qui fait un grand vendeur.

Voici une partie des idées fausses que les gens se font en général à propos d'un vendeur :

- ➜ Il doit être bavard, maîtriser la parole
- ➜ Ce doit être un arriviste
- ➜ Il est arrogant
- ➜ Il n'acceptera pas qu'on lui dise non
- ➜ Il n'y a que l'argent qui l'intéresse
- ➜ Il est narcissique
- ➜ Il passe son temps à mentir

(Eh non, je n'étais pas en train de décrire votre ex !)

Ces assertions sont peut-être justes pour décrire *certains* vendeurs, mais ceux qui ont du succès ne sont pas de cette espèce.

Cela fait maintenant dix-huit ans que j'ai ma propre affaire. Pour réussir, j'ai eu besoin de vendre.

Je devais vendre mes idées, et me vendre, moi. Je devais influencer et persuader des gens que je valais l'investissement.

Si vous me demandez ce que je fais dans la vie, je vous répondrai : « Je suis un vendeur. »

Et si vous me demandez quelles sont les compétences pour réussir dans les affaires, la vente sera première sur la liste.

La vérité c'est que…

Vous ne survivrez pas, à moins que vous ne sachiez vous vendre.

Et vous ne réussirez pas un entretien à moins que vous ne vous vendiez efficacement et de manière appropriée. Alors étudions quelques qualités dont les vendeurs ont besoin pour arriver à placer leurs produits :

- ***Croire au produit.*** Vous devez croire en la valeur de ce que vous êtes en train de vendre et dans la façon dont cela va aider vos clients.
- ***Apprendre les caractéristiques*** de votre produit, du marché, de vos clients.
- ***Insister intelligemment.*** Que l'on vous dise non fait partie du boulot. Mais vous devez savoir quand insister et quand laisser tomber – donc insister intelligemment.
- ***Le respect de soi.*** Votre relation avec vous-même et la manière dont vous vous respectez auront une influence sur vos relations avec les autres et le respect que vous montrerez en communiquant avec eux.
- ***La motivation.*** Vous en aurez besoin particulièrement pendant les moments difficiles. Vous devez vous rendre compte que selon votre personnalité et les circonstances présentes, différents facteurs peuvent

vous motiver. Cela peut être l'argent, mais souvent la reconnaissance peut être une inspiration plus puissante.

- ***Présenter les choses sous un jour flatteur.*** De toute évidence, vous voulez vous présenter vous et votre produit sous le meilleur éclairage possible. Cela peut ressembler à une manipulation mensongère. Mais je vis dans le monde réel, et dans la réalité, nous transformons tous les faits – nous voyons tous la vérité sous notre propre point de vue.

Check-up

① Faites une liste de trois de vos qualités personnelles et pensez à un exemple spécifique pour illustrer chacune d'entre elles.

② Pensez à un succès dont vous êtes particulièrement fier. Qu'est-ce que ce succès dit sur vous ?

③ En quel sens vos réponses aux deux questions précédentes pourraient séduire un employeur ?

Alors, dans quel cas briller devient fauter ?

- Quand nous racontons un mensonge éhonté.
- Quand nous ne pouvons pas illustrer nos expériences avec un seul exemple.

- Quand nous commençons à baratiner.
- Quand notre autopromotion se construit en rabaissant d'autres personnes.
- Quand nous nous appuyons sur l'arrogance plutôt que sur la compétence.

Donc, brillez en entretien en :

- Vous renseignant sur l'entreprise, ses marchés, et ses concurrents.
- Vous connaissant bien et en dressant une liste non seulement de vos forces et de vos qualités, mais aussi des exemples de chacune (c'est un point essentiel).
- Vous respectant pour ce que vous êtes, pas seulement pour ce que vous faites.

- Comprenant que les revers et les accidents sont aussi des étapes sur le chemin du succès. (Un ami à moi garde toutes ses demandes rejetées dans un dossier intitulé « Ceux qui ont raté mon talent ».)
- Comprenant que le fait de briller peut effrayer certaines personnes. C'est leur problème, pas le vôtre – mais si ce sont des recruteurs, ce peut être la raison pour laquelle vous n'aurez pas le boulot.
- Cherchant toujours à vous améliorer et à vous développer. (Le philosophe américain Jim Rohn dit souvent : « Travaillez dur dans votre secteur, mais travaillez encore plus dur sur vous-même. »)

Pour finir cette partie sur les entretiens, rappelez-vous : la vérité, c'est que…

La personne qui est finalement embauchée n'est pas forcément celle qui est la meilleure pour le poste, mais la personne qui sait le mieux comment être embauchée.

Check-up

① Quelle est la plus grosse erreur que vous ayez jamais faite en entretien ?

② Qu'avez-vous appris de cette expérience ?

③ À part pour les entretiens d'embauche, dans quel autre domaine auriez-vous intérêt à vous voir comme un vendeur ?

Nous avons appris comment briller pendant une intervention publique ou un entretien d'embauche. Abordons maintenant la dernière partie de ce chapitre : le rendez-vous romantique.

☑ Comment réussir un rendez-vous amoureux ?

L'un des livres les plus populaires sur le sujet s'intitule : *Le Jeu*. Et qu'on le veuille ou non, la séduction est un jeu.

Les animaux ont leurs rituels, le paon fait le beau, par exemple, en déployant son plumage. Mais quand il est question de rencontres romantiques, la seule chose que les gens déploient, c'est une bonne dose d'ignorance. Que ce soit la première fois que vous vous y essayiez ou que vous vous y remettiez après une rupture, il y a bien des moyens pour éviter que cette expérience ne tourne au désastre. (Et même si vous n'avez pas l'intention de tenter l'aventure, vous êtes sur le point de découvrir un tas d'idées qui vous aideront dans de nombreuses situations sociales.)

J'ai écrit un ouvrage sur les relations amoureuses, et j'ai été interviewé par les médias à propos de l'art de la séduction, mais pour cette partie du livre, je suis aussi reconnaissant à mon frère Andy qui, au moment où j'écris ces lignes, est célibataire.

Ses apports viennent à la fois de son expérience et de ses réflexions sur ce fascinant sujet.

Cinq conseils concernant la séduction

1 - Relativisez les choses

La raison principale pour laquelle nous sommes anxieux quand nous sommes sur le point de demander un rendez-vous vient de la pression que nous nous imposons :

« Que va-t-il arriver si elle dit non ? »

« Et si elle ne m'aime pas ? »

« Et si c'était la bonne ? »

Relax. Votre cerveau primitif est actuellement installé au volant, et, comme les choses se présentent, il pense avoir trouvé un amant potentiel.

C'est la raison pour laquelle il est complètement concentré sur celui-ci et aveugle aux autres partenaires éventuels. Il est aussi en train de penser qu'il entre en compétition avec d'autres prédateurs qui ont jeté leur dévolu sur la même proie. Vous sentez une poussée d'adrénaline.

La pression augmente.

Je comprends qu'essayer de raisonner quand on parle d'attirance physique, c'est un peu comme de donner son bonbon préféré à un enfant et de lui dire « Garde-le pour plus tard », ce n'est pas facile. Mais d'un autre côté, ce n'est pas impossible.

Alors, faisons un effort pour voir les choses d'un point de vue logique et ne pas laisser notre cerveau primitif court-circuiter notre processus de pensée.

Imaginons que vous tombiez sur quelqu'un de particulièrement attirant et que vous vouliez pousser votre intérêt un peu plus loin. Rappelez-vous que votre but en approchant une autre personne n'est pas de demander sa

main. (Si c'est le cas, j'ai l'impression que vous avez raté quelques étapes dans le cheminement.) Vous n'allez pas lui demander non plus d'entamer une relation romantique.

Rappelez-vous que ce que vous allez dire, en réalité, c'est simplement : « Pour être honnête, je me trouve suffisamment attiré par toi pour vouloir passer du temps avec toi pour apprendre à te connaître. » Et c'est tout.

Vous n'êtes pas réellement en train de jouer votre futur. Laissez retomber la pression. Vous faites le premier pas. Selon la réponse de cette personne, ce peut être le premier pas sur la route de nulle part.

Mais ce peut être aussi le premier pas d'une ébauche de contact qui pourrait mener à une relation à long terme. Qui sait ? Et c'est ça l'important. Qui sait ? Personne.

C'est-à-dire, jusqu'au moment où vous décidez de faire le premier pas. Et si elle dit non ? Je ne vais pas commencer à vous dire : « Ne le prenez pas personnellement » – parce que vous le ferez. Et si vous aviez commencé à nourrir des espoirs et à visualiser l'avenir de cette relation, alors vous allez être déçu. Pour un moment.

Mais devinez quoi ? Rien n'a changé. Cette personne ne faisait pas partie de votre vie avant, et n'en fait toujours pas partie. Il y en a toujours des millions d'autres.

Alors relativisez les choses.

2 - Allons prendre un café

Puisque votre but en demandant un rendez-vous est d'essayer de *diminuer* la pression, n'invitez pas directement cette personne à dîner.

Premièrement, c'est cher – à moins que vous ne choisissiez un endroit vraiment douteux, et ce n'est pas le message que vous avez envie de faire passer.

Deuxièmement, c'est long. C'est un long moment à passer ensemble, surtout si les choses ne se passent pas bien.

À moins que vous ne preniez ni entrées, ni desserts, les dîners en amoureux ne durent pas, en général, moins de quatre-vingt-dix minutes.

C'est comme de suivre un match de football dans son intégralité. Et croyez-moi, cela peut vous sembler terriblement long, si votre équipe se fait dominer.

Troisièmement, les dîners de ce genre ne sont pas le meilleur moyen de mettre les gens à l'aise :

« Est-ce que je peux parler avec la bouche pleine ? »

« Quelle cuillère dois-je utiliser ? »

« Je n'arrive pas à croire que ce soit aussi cher ! »

« Je ne comprends pas la moitié du menu. »

Alors invitez-la à boire un café, à la place. Ça ne vous coûtera quasiment rien – comparé à un dîner en tout cas. Ça n'a pas besoin d'être long, mais si les choses se passent bien, vous pouvez toujours prendre une deuxième tasse.

De plus, il n'y a pas la même nécessité de respecter les convenances. Il n'y a pas beaucoup d'occasions de faire mauvaise impression en buvant un café (mais ne faites pas de bruit en aspirant votre boisson, et assurez-vous que votre cappuccino ne vous laisse pas une moustache blanche sur la lèvre supérieure, ce qui n'est, en toute honnêteté, pas vraiment séduisant).

Finalement, c'est un environnement moins stressant, où vous avez plus de chances de réussir à être vous-même, et où vous ressentirez moins de pression que lors d'un rendez-vous officiel.

Exemple personnel

L'endroit où vous donnez vos rendez-vous peut en dire beaucoup sur vous. Mon père avait l'habitude d'emmener ma mère se promener dans les cimetières – il était fasciné parce qu'il pouvait découvrir d'inscrit sur les tombes.

Malgré cela, ils sont toujours mariés. J'ai emmené ma femme Helen voir l'équipe de foot dont je suis supporteur. La partie n'était pas très intéressante, mais elle a au moins eu le mérite de prouver son amour à mon égard. J'ai eu moins de succès avec une fille appelée Bernadette.

Je l'ai emmenée au cinéma pour voir *Scum*. Ce film raconte la vie de jeunes en maison de correction. Il se termine sur une scène de viol perpétré par un gang, dont la victime se suicide. Cela a été la dernière fois que j'ai vu Bernadette.

Le film n'a pas dû lui plaire. Quand j'étais étudiant, je rencontrai une jeune fille appelée Ruth qui était chanteuse dans un groupe la nuit, mais travaillait dans une boulangerie le jour. Nos regards se croisaient de plus en plus souvent et nous nous souriions ouvertement alors que je commandais mes tartes à la viande et aux pommes de terre. Elle m'invita à dîner. J'étais très excité. Pour un étudiant, toute offre de repas gratuit est reçue avec gratitude et j'avais une chance de pouvoir l'embrasser en bonus.

Mais je fus vite déçu. Mon repas, si on peut l'appeler ainsi, consista en un poulet décongelé en vitesse et trop cuit, un pain au jambon, et une boîte de haricots blancs. Rien de vraiment impressionnant. Je regrettai de lui avoir apporté des fleurs. Il n'y eut pas non plus de baisers passionnés.

Un an plus tard, nous nous mariions. Non, ce n'est pas vrai – je viens d'inventer la chute.

Check-up

① Pouvez-vous vous rappeler votre premier rendez-vous ? Comment vous sentiez-vous juste avant ?

② Avez-vous déjà connu un rendez-vous désastreux ?

③ Qu'avez-vous appris de cette expérience ?

3 - Habillez-vous avec soin

« L'habit ne fait pas le moine » est sans doute l'un des plus mauvais proverbes en ce qui concerne les rendez-vous galants. Il est aussi potentiellement dangereux. Nous sommes programmés pour prendre des décisions rapides en ce qui concerne les gens.

À un niveau très basique, la question que nous nous posons toujours quand nous rencontrons quelqu'un pour la première fois est : « Ami ou ennemi ? »

La vérité c'est que…

Si vous voulez que les gens regardent à l'intérieur, assurez-vous que la couverture soit attirante.

Ces décisions instantanées ne sont pas toujours justes (et nos préjugés et notre culture les influencent). Mais nous ne pouvons les ignorer. Voici quelques conseils utiles :

- Avez-vous un miroir de plain-pied ? Si ce n'est pas le cas, procurez-vous en un.
- Jetez un œil à votre garde-robe. Ne serait-il pas temps de jeter quelques-uns de vos vêtements favoris, qui vous allaient bien – il y a dix ans ?
- Demandez son avis à un ami sincère ou à un collègue sur ce que vous portez.
- N'écoutez aucun des conseils que votre mère peut vous donner concernant votre manière de vous habiller.
- Apprenez à porter plus d'attention à votre style et à ce qu'il peut révéler sur vous.
- N'hésitez pas à regarder quelques émissions sur le sujet – elles peuvent vraiment vous offrir de bons conseils pratiques, et quelquefois pour des sommes modiques.

Je comprends que cela puisse paraître superficiel, mais nous devons composer avec le monde tel qu'il est, et pas tel qu'on voudrait qu'il soit.

Faire un effort sur votre apparence vous fera invariablement vous sentir mieux, ce qui augmentera mécaniquement votre confiance en vous. Cependant, faites attention. Rappelez-vous que vous allez simplement boire un café – si vous vous habillez trop bien, vous risquez d'obtenir l'effet inverse de celui que vous désirez.

La vérité c'est que…

Vous voulez faire un effort sans trop montrer que vous avez fait un effort.

C'est très bien pour un premier rendez-vous, mais vous allez clairement avoir besoin de faire mieux pour les occasions plus formelles. Et si la personne en face de vous vous fait des compliments sur ce que vous portez, *ne répondez pas* l'une des choses suivantes :

« Oh, j'ai trouvé ça dans une fripe, c'était vraiment pas cher. »

« Quoi, ces vieux trucs ? J'ai ça depuis des années. »

« Je ne suis pas sûr, j'ai l'impression que ça me donne l'air d'avoir des gros seins » (définitivement à éviter si vous êtes un homme).

Si quelqu'un vous fait un compliment, un mot devrait suffire : « Merci. » En fait, être capable de recevoir un compliment est déjà un signe de confiance.

4 - Faites en sorte qu'on se rappelle de vous – pour toutes les bonnes raisons

Je peux penser à tout un tas de raisons de laisser un mauvais souvenir :

- Avoir mauvaise haleine.
- Arriver en retard.

- ➜ Sentir mauvais.
- ➜ Parler de vos ex.
- ➜ Ne jamais vous soucier de l'autre.
- ➜ Soliloquer à propos de votre santé ou de votre vie en général.

(Avez-vous jamais rencontré quelqu'un qui avait l'un de ces défauts ?) Alors comment pouvez-vous vous mettre en avant sans avoir l'air prétentieux ? Voilà deux méthodes.

Montrez-vous intéressé

Assurez-vous que vous montrez suffisamment d'intérêt pour cette personne. Écouter n'est pas forcément attendre que ce soit votre tour de parler. C'est une opportunité brillante de montrer à l'autre du respect tout autant qu'une occasion d'en savoir plus à son propos.

Mais évitez d'être *trop* curieux ; vous n'êtes pas l'Inquisition espagnole. Vous essayez d'établir une connexion, pas d'explorer tous les aspects de sa personnalité. C'est un rendez-vous, pas une séance de thérapie.

Si la conversation change de ton, et que vous sentez que vous vous dirigez vers des eaux plus profondes et obscures, ramenez les choses vers des fonds plus connus en changeant de sujet. Il peut être pratique d'avoir une ou deux questions préparées à l'avance que vous pourrez placer dans la discussion au moment adéquat :

- ➜ Avec qui aimerais-tu vraiment avoir un tête-à-tête (vivant ou mort) ?
- ➜ Complétez la phrase « Peu de gens sont au courant mais… » (quelque chose d'intéressant ou de

mémorable à votre propos que vous n'avez pas raconté à beaucoup de monde).

Quelles que soient les questions que vous utilisez, soyez sûr d'en avoir sous la main. Il n'y a rien de plus dommageable pour votre confiance que de longs silences gênés.

Montrez-vous intéressant

Ce peut être très difficile pour certaines personnes. Si vous vous dites souvent « Mais je n'arrive pas à trouver quoi que ce soit d'intéressant à dire à mon sujet », cela peut expliquer la raison pour laquelle vous êtes célibataire. Ne vous inquiétez pas si vous n'avez pas de hobbies – il y a forcément quelque chose que vous faites dans votre vie qui est intéressant et dont vous n'aurez pas honte de parler.

Mais réfléchissez à l'avance à la manière dont vous parlez de vous et de vos intérêts. (Comme vous le feriez pour un entretien d'embauche, même si, évidemment, c'est une circonstance moins formelle.) Par exemple, comme vous l'aurez sans doute compris, j'adore le football. Mais si j'étais face à une personne que je voulais séduire, je dirais une des choses suivantes :

- « J'adore le football. » Si la personne n'aime pas le football, ça peut être la fin de la discussion.
- « J'aime le football. Il n'y a rien qui puisse se comparer au fait d'aller voir un match pour de vrai. As-tu jamais été dans un stade rempli de dizaines de milliers de passionnés ? C'est hallucinant. J'aime cette atmosphère. La tension. La manière dont elle augmente au cours du match. Le football, pour moi,

> ce n'est pas seulement le fait de regarder 22 types courir après un ballon. C'est beaucoup plus. C'est retrouver mes amis, les plaisanteries, et l'espoir de voir mon équipe l'emporter. J'aime tout ce qui constitue cette expérience. Pas seulement les quatre-vingt-dix minutes. » (N'êtes-vous pas impressionné par la manière dont j'arrive à rendre excitante la perspective de soutenir une équipe de deuxième division ?)

Cela peut paraître exagéré, mais il ne tient qu'à vous de vous présenter sous un jour engageant. Même si cette personne ne partage pas votre intérêt, elle peut toujours être impressionnée par votre enthousiasme.

Qui aimerait passer du temps avec une personne qui n'a aucune passion dans la vie ? Vous aurez tout intérêt à appliquer la même stratégie quand vous parlerez de votre travail. Laissez-moi vous expliquer.

Admettons que vous exerciez une profession que certaines personnes, à raison ou non, peuvent trouver ennuyeuse – vous êtes comptable. Et si vous décriviez ce que vous faites de façon plus séduisante ? Par exemple, vous pourriez dire : « Je fais le travail le plus mal compris du monde. Les gens me payent pour leur faire gagner de l'argent, tout en restant du bon côté de la loi. »

Ou vous pouvez juste dire : « Je suis comptable. » C'est à vous de voir. Mais rappelez-vous, la personne qui est en face de vous est en train de décider si elle a envie de vous revoir ou non, si elle veut passer plus de temps en votre compagnie. Elle vous juge à votre couverture.

Et pas simplement sur ce à quoi vous pouvez ressembler, mais aussi sur votre manière d'être en tant que personne.

Si les titres de chapitre n'ont pas l'air intéressants, ne vous attendez pas à ce qu'elle aille plus loin. Vous pourriez ne pas avoir d'autre chance de faire bonne impression : c'est le moment de briller. Ne le ratez pas.

La vérité c'est que…

Il est dangereux de vous fier seulement à votre sens de l'à-propos et à votre charme… surtout si vous n'en avez aucun.

Check-up

① Sur une échelle de 1 à 10, quelle est votre capacité à montrer un intérêt réel pour les gens autour de vous ?

② Quel bénéfice pourriez-vous envisager si vous décidiez de parler moins et d'écouter plus ?

③ Pensez à votre travail et à vos passions. Comment pourriez-vous les décrire de manière plus engageante ?

④ Posez sur papier les trois choses les plus intéressantes à votre sujet.

Résumons les conseils que nous avons vus jusqu'ici :

- ➜ Relativisez les choses.
- ➜ Allons prendre un café (plutôt qu'un dîner).
- ➜ Habillez-vous avec soin.
- ➜ Faites en sorte qu'on se rappelle de vous – pour toutes les bonnes raisons.

5 - Subir des refus est naturel

Il est rare de croiser quelqu'un qui n'a jamais connu une forme de rejet. Alors quand cela vous arrive, essayez de trouver du réconfort à l'idée que vous partagez une expérience universelle.

La clé n'est pas de savoir si ça arrive ou pas, mais comment réagir quand ça arrive.

Premièrement, soyez conscient qu'une des raisons pour lesquelles vous pourriez être rejeté pourrait être liée à votre niveau de confiance – vous pourriez sembler être trop confiant.

La vérité c'est que…

Un brin de nervosité et un peu d'autodérision peuvent être charmants à petites doses. Faire preuve de trop de confiance peut être intimidant.

Deuxièmement, cette situation de rejet peut être une opportunité. Cela peut être soit une opportunité d'acheter une poupée vaudou et des aiguilles, ou de louer une grande salle pour avoir toute la place pour vous apitoyer. Soit être l'occasion de réfléchir honnêtement.

La personne avec qui vous décidez de mener cette réflexion va déterminer la valeur qu'elle va prendre, entre votre critique intérieure ou votre coach intérieur. (Rappelez-vous, nous en avons parlé dans le chapitre « Comment devenir votre meilleur ami ».)

D'ordinaire, la voix de la critique interne crie d'abord dramatiquement :

« Je suis gros. »

« Je suis moche. »

« Je ne vais jamais trouver quelqu'un. »

Vous seriez surpris d'apprendre que ce genre de commentaires est destiné à vous protéger d'être confronté à nouveau au rejet.

Si vous vous trouvez réellement gros, moche, et destiné à rester seul, il y a peu de chances que vous vous mettiez en position d'être rejeté à nouveau.

Et si vous marchez dans ce genre d'illusions, vous allez sans doute rester triste et insatisfait pour le reste de votre vie. Alors qu'est-ce que vous diriez de vous rasseoir et d'avoir une petite discussion avec votre coach intérieur, plutôt ?

Une fois que les émotions déclenchées initialement par le rejet se sont apaisées quelque peu (je ne suis pas en train de suggérer qu'elles vont disparaître), vous pourriez vous mettre à réfléchir aux éléments suivants :

- Peut-être ai-je été un peu vite en besogne en invitant cette personne à sortir tout de suite ?
- Est-ce que j'utiliserai à nouveau la même approche en rencontrant une autre personne pour la première fois ? (Peut-être lui montrer votre tatouage sur la fesse gauche a pu apparaître comme un peu exagéré ?)
- Quels étaient les points positifs dans mon interaction avec cette personne ?
- Qu'est-ce que je ferai différemment la prochaine fois ? (Garder votre pantalon, peut-être ?)

Et si le rejet arrive après quelques rendez-vous :

- Qu'est-ce que j'ai appris sur moi-même durant cette relation ?
- Étions-nous réellement compatibles ?
- De quelle manière est-ce que j'ai contribué à ce que cette relation se termine ?
- Qu'est-ce que j'appréciais dans cette relation ?
- Quelle leçon puis-je tirer de cette relation pour une expérience future ?

La vérité c'est que…

L'expérience n'est pas nécessairement utile. Elle l'est quand vous décidez de vous en servir pour apprendre une leçon. C'est pourquoi les gens continuent de répéter les mêmes erreurs.

Check-up

① Je vais être votre Compétiteur pour un instant.

② Si vous continuez à faire les mêmes erreurs dans vos relations, qu'est-ce que vous essayez de prouver ?

③ Quels sont les avantages pour vous à répéter toujours les mêmes erreurs ? N'essayez pas de vous convaincre qu'il n'y en a pas, parce qu'il y en a.

④ Qu'avez-vous appris sur vous-même dans vos relations avec les autres ?

La vérité c'est que…

Le rejet peut avoir deux effets : il peut vous rendre meilleur ou vous plonger dans l'aigreur.

Exemple personnel

Voici l'histoire d'Andy.

Quand j'étais à l'Université, en train de passer ma maîtrise, j'ai connu une séparation après une relation longue. Parce que nous avions été partenaires pendant sept ans, j'étais complètement hors de mon élément quand il était question de sortir avec des femmes.

Ma première relation après ma séparation a été avec une personne à laquelle je préfère me référer comme la Blonde Peroxydée (hé, qui a dit que j'étais amer ?). Peroxydée n'était pas la femme la plus fiable. Nous prévoyions de nous voir et elle ne se montrait pas – souvent en oubliant de me prévenir par téléphone.

D'autres fois, elle annulait à la dernière minute. Pour faire court, elle ne respectait pas mon emploi du temps, ce qui est, j'imagine, une autre manière de dire qu'elle ne me respectait pas.

Avec du recul, je réalisai que je l'aimais bien plus qu'elle ne m'aimait. Donc au lieu de la confronter aux errements de son comportement, je laissais courir, en espérant que les choses allaient s'arranger d'elles-mêmes.

Ce ne fut pas le cas. Mes sentiments pour elle allèrent en augmentant. Son respect pour moi suivit le chemin inverse. J'en souffris. Beaucoup.

Mais j'ai pas mal appris de cette expérience. Je me suis demandé ce que je ferais la prochaine fois, confronté au même genre de comportement.

Et j'ai décidé que si ce genre de situation se présentait une nouvelle fois, je ferais tout de suite mention du problème, et laisserais une chance à la personne de me prouver que ce n'était qu'un accident, ou j'arrêterais la relation immédiatement. Je ne me permettrais pas de me laisser encore emporter par l'excitation et les émotions qui accompagnent les premières semaines ou les premiers mois d'une nouvelle relation si cette personne n'est pas fiable.

Je pense que c'est beaucoup mieux de décider à l'avance ce que vous voulez et ce que vous êtes prêt à vivre dans une relation, plutôt que d'essayer de vous faire une idée alors que vous êtes en train de ressentir quelque chose d'intense pour quelqu'un. Si vous ne le faites pas, vous avez bien plus de chances d'être blessé et de perdre confiance, et ce pour deux raisons.

D'abord, vous montrez que vous ne vous respectez pas en tolérant un comportement qui vous rend malheureux. Ça ne donne pas envie à l'autre de vous respecter.

Ensuite, vous avez bien plus de chances de mentionner votre mécontentement quand vos émotions sont à leur maximum, et cela peut être désastreux. Je suis tombé dans un piège, donnant ainsi à Blonde Peroxydée une raison dans son esprit de justifier son comportement à mon égard. La

douleur et l'humiliation que j'ai ressenties en conséquence auraient toutes les deux pu être évitées si j'avais déterminé à l'avance quelles étaient mes attentes et que je m'y étais tenu.

Et désolé de paraître si peu romantique, mais je suis persuadé que le jeu de la séduction peut facilement devenir celui du hasard. Quel que soit votre niveau de confiance, vous pourriez avoir à embrasser pas mal de crapauds avant de trouver le prince ou la princesse charmants. Le secret, c'est de croire en soi suffisamment pour le réaliser.

Certaines personnes s'installent avec le crapaud, c'est la raison pour laquelle elles sont malheureuses. Je suis maintenant suffisamment confiant pour continuer d'embrasser le temps qu'il le faudra parce que je sais que ma princesse est dehors quelque part.

Il ne suffit pas d'un seul conseil ou d'une seule idée pour vous permettre de briller. Cependant ce chapitre vous a donné plus d'une douzaine de conseils pour vous aider à mettre l'accent sur vos qualités et vous mettre sous le meilleur éclairage possible, que ce soit pour parler en public, mener un entretien, ou rechercher un ou une partenaire. Utilisez-les !

En résumé

- ★ Il y aura des moments dans votre vie où vous serez confronté à des choix qui pourront au final influencer votre carrière, votre potentiel, et avec qui vous passerez le reste de votre vie.
- ★ Mais ces opportunités surviennent à un certain prix – elles vous coûteront votre place à l'abri dans votre zone de confort sûre et paisible. Vous allez devoir sortir dans un territoire nouveau et, de plus, affronter la compétition pour gagner.
- ★ La nervosité est naturelle, mais vous devez vous assurer que vous faites le nécessaire pour réduire votre anxiété et éviter de ressentir vos peurs.
- ★ Vous devez comprendre que votre cerveau primitif, en voulant vous protéger, peut parfois saper votre confiance.

8

Que faire quand le bateau coule ?

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

Cinq astuces pour vous aider à retrouver votre confiance après des revers difficiles.

Faire le deuil peut être bon.

L'important n'est pas ce que vous voyez, mais la manière dont vous le voyez.

Ravalez votre fierté.

Tirez des leçons.

Tous les détails ont leur importance.

☑ Les difficultés existent

Dans le chapitre sur « Qui a ruiné votre confiance », nous avons constaté la manière dont les gens pouvaient détruire, éroder et miner votre confiance. Mais ce ne sont pas toujours les gens qui auront cet effet sur vous. Les événements, expériences et revers peuvent aussi affecter votre confiance. Cela peut être un divorce, un licenciement, une maladie, un accident de voiture, la perte d'un être cher, un examen raté, une promotion refusée ou une période de chômage. Et il y a encore plein d'autres choses que vous pourriez ajouter à cette liste.

Check-up

① Passez en revue la liste des événements et des revers que j'ai mentionnés ci-dessus. Avez-vous déjà subi l'un d'entre eux ?

② Rappelez-vous comment cette expérience a affecté votre confiance.

③ Recherchez dans ce chapitre des idées qui vous aideront si un événement similaire se produit dans le futur.

④ Pensez à quelqu'un que vous connaissez et qui est en train de traverser ce genre d'épreuve. Cherchez aussi des idées pour l'aider à rebâtir sa confiance.

Bien sûr, il y a des personnes qui ont l'air de réussir à continuer leur vie, qui semblent immunisées contre ces problèmes qui démolissent la plupart d'entre nous – en tout cas au moins en surface.

Mais ils sont une minorité. La majorité d'entre nous a plutôt tendance à souffrir d'une manière ou d'une autre de ces revers qui ébranlent nos vies.

Exemple personnel

Dans ce livre, vous avez appris que j'avais perdu mon travail à cause d'un problème de santé. Eh bien voilà comment tout cela a commencé.

En avril 1989, je pense que c'était un mardi, j'avais été convoqué par la direction de mon entreprise, située au sud-est de Londres. Ma femme Helen m'avait conduit là-bas. Elle y était obligée. Ayant été diagnostiqué comme atteint de E.M. (la version courte de l'encéphalomyélite myalgique, aussi connue sous le nom de syndrome de fatigue chronique), je n'avais pas assez d'énergie pour pouvoir me laver les cheveux, et il était alors hors de question de conduire une voiture. J'avais conscience qu'il y avait une certaine dose de cynisme dans ma maladie. La presse l'avait surnommée « le rhume des bourgeois », et à cette époque certains de mes amis qui passaient leur doctorat ne m'épargnaient pas leurs commentaires douteux. « C'est Dieu qui te demande de ralentir le rythme », remarquait l'un d'eux. Un autre me parlait avec son tact et sa diplomatie légendaires. « Tu es le type le plus chanceux au monde, Paul. Tu restes assis chez toi à ne rien faire d'autre que regarder la télé toute la journée alors que ta femme travaille et te prépare ton repas quand elle

rentre. Je t'envie. » Parfois, je me dis que si j'avais eu l'énergie suffisante, je lui aurais arraché la tête et j'en aurais fait un trophée que j'aurais accroché au-dessus de ma cheminée. « Merci pour ton commentaire, Dave. Tes sages paroles m'ont vraiment aidé pour venir à bout de cette maladie, dont huit médecins sur dix ne savent toujours pas comment la guérir. Je me sens bien mieux maintenant. Merci beaucoup. » Mais je ne l'ai pas fait. Après tout, Dave était Dave, et je ne pouvais rien espérer d'autre de sa part. Et puis j'étais crevé, complètement crevé. Je n'avais pas assez de force pour détacher un grain de raisin, alors peu importe la tête de Dave. Alors j'étais là, devant la direction de mon entreprise. J'avais l'impression que toutes les personnes avec qui j'ai parlé ce jour-là étaient en train de jouer au jeu du « Comment avoir une discussion profonde et pleine de sens sans regarder son interlocuteur dans les yeux ». Et ils étaient tous d'excellents joueurs. Des experts, en fait. Ainsi, après une série de réunions managériales où beaucoup de choses ont été dites mais rien n'a été compris, on m'a annoncé la nouvelle.

« Nous te laissons partir », lança Kevin, des ressources humaines. Il n'avait même pas prononcé mon prénom.

« Me laisser partir. Qu'est-ce que ça veut dire ? »

« Eh bien, c'est à cause de ta maladie. Il n'y a aucun moyen de savoir quand et même si tu vas guérir. Nous n'avons vraiment pas le choix. »

« Pas le choix », me dis-je intérieurement. Vous disposez de toutes les options, pensai-je. Pensons-y deux secondes, vous verrez que vous avez le choix.

« Nous te laissons un préavis d'un mois, bien entendu », ajouta Kevin, dans sa grande générosité.

« Oh, merci beaucoup », ai-je répondu, comme si son immense gratitude était la preuve que du haut des ressources humaines, Kevin prenait soin du petit scarabée que j'étais.

Et c'était fini. Cinq minutes plus tard, avec l'aide de ma canne et grâce aux talents de guide de Penny, l'assistante de Kevin, je me retrouvais à la réception. Helen, qui m'attendait patiemment, a levé la tête de ses magazines. Je lui ai annoncé la nouvelle. Je n'avais plus de boulot.

Le bateau avait vraiment et complètement sombré. Quels que soient les défis auxquels vous ou vos proches devez faire face, la question clé est la suivante : Comment refait-on surface après ça ? Lorsque votre confiance part en morceaux, comment la reconstruire ? Eh bien, voici de bonnes nouvelles. Vous allez découvrir comment.

Les conseils pour reconstruire et retrouver votre confiance

1 – Faire le deuil peut être bon

La confiance en soi est un autre terme pour désigner l'art de se voiler la face. Avoir l'air d'aller bien pour le monde extérieur lorsque, au fond de vous, vous êtes en souffrance et vous vous sentez brisé, n'est pas une approche efficace. La confiance en soi et la vulnérabilité ne sont pas diamétralement opposées – elles ne sont pas comme l'huile et l'eau, elles peuvent se mélanger.

Exemple personnel

Le mariage de notre amie Chloé fut bref. En fait, très bref. Elle s'est mariée juste avant Noël, et nous avons eu le plaisir de partager un repas avec elle et Gérard, son nouveau mari, en mars suivant.

En mai, leur relation était terminée. Chloé était dévastée. Pendant un temps, elle a joué les ermites.

Elle poursuivait son activité professionnelle, mais évitait toute relation sociale. Je pense qu'elle avait besoin de faire son deuil. Son estime personnelle était visiblement en mille morceaux, mais lentement, avec le temps, les morceaux se sont graduellement recollés.

Ça a vraiment pris du temps. C'était un processus lent. Et c'est la clé – c'est un processus. Il n'y a pas de pilule miracle pour supprimer la douleur. Il n'y a pas de réponse pour guérir les blessures instantanément. Vous voyez, ce n'est pas le temps qui guérit. C'est le processus.

Et, à mesure que Chloé réalisait qu'elle avait perdu son rêve, son mariage, elle commença à reconstruire sa confiance. Mais cela prit quand même du temps. On ne peut pas accélérer le deuil. On aimerait mais c'est impossible. C'est un processus – un voyage qu'il faut faire. Et la douleur, peu importe à quel point vous essayez de l'éviter, fait partie de notre condition humaine.

Pourquoi nous avons besoin du deuil

L'un de mes principes, c'est que lorsqu'un problème majeur vous arrive, vous ne pouvez pas simplement « vous en remettre ». Vous avez réellement besoin d'une période de deuil, de tristesse et de réflexion. Souvent ces émotions sont associées à la mort, mais elles peuvent être liées à n'importe quelle forme de perte.

Bien sûr, la force de ces émotions et la durée pendant laquelle vous les vivrez varieront, cela dépend de l'événement et de son impact sur vous.

Mais vous aurez quand même besoin de prendre du temps pour guérir.

Parfois votre perte est tout à fait tangible – par exemple se faire licencier ou se faire quitter par son conjoint. Mais le chagrin peut aussi venir de la perte ou de la fin d'un espoir ou d'un rêve – peut-être ne pas obtenir le travail que vous vouliez désespérément, ou ne pas réussir à acheter la maison de vos rêves.

Ces émotions sont normales et ne sont pas un signe de faiblesse. Mais les ignorer ou les nier peut provoquer des dégâts émotionnels.

La vérité c'est que…

Parfois nous avons besoin de temps pour exprimer notre douleur.

Cependant, laissez-moi clarifier une chose : ceci n'est pas une invitation à ouvrir votre cœur en public, et à louer un espace publicitaire à la télé pour vous confesser.

Le deuil peut être bon mais vous n'avez pas besoin d'en faire profiter tout le monde et il ne doit pas nécessairement durer très longtemps.

Soyez prudent lorsque vous vivrez cette expérience. Faites attention à ce que vous vous dites à ce moment-là. Si vous n'êtes pas attentif, vos propres mots vous feront sombrer de plus en plus profondément.

Une affirmation utile à vous faire durant une période de douleur :
Je vais bien et je vais mal. Je suis toujours la même personne, avec toutes mes forces et mes qualités. Mais je souffre également de ce qui s'est passé. Toutefois ces émotions sont temporaires et ne me définissent pas. Cet événement ne déterminera pas non plus mon futur – la manière dont je réagirai sera le facteur déterminant.
Je m'accorde le droit de me sentir déprimé, de me sentir en colère et de souffrir. C'est une réponse normale et saine. Mais je ne resterai pas comme ça toute ma vie. C'est temporaire. Cela fait partie du voyage. Ce n'est pas ma destination.
Je vais me ressaisir – si c'est mon choix. Et c'est mon choix.
Parce qu'au fond, au cœur de ce que je suis, je sais que je vais encore bien.

La vérité c'est que…

Le deuil est utile – pour un temps. Ce n'est pas une faiblesse, mais pas non plus une manière de vivre.

Check-up

① Que ressentez-vous après avoir lu cela ? Pensez-vous que votre deuil est trop ou pas assez assumé ?

② À quand remonte votre dernier deuil ?

③ Combien de temps a-t-il duré ?

④ Comment vous en êtes-vous remis ?

Exemple personnel

Me faire diagnostiquer un syndrome de fatigue chronique a été l'un des plus grands défis de ma vie. Après ce diagnostic, j'ai travaillé dur pour rester optimiste et me convaincre que je m'en remettrai totalement.

J'étais vu comme une personne positive et je voulais à ma réputation.

Si j'avais dit aux autres comment je me sentais en réalité et que j'avais été honnête sur mes peurs, je crois que cela aurait été un signe de faiblesse.

En fait, en étant totalement honnête, je savais que ma maladie ne menaçait pas ma vie, mais qu'elle pouvait la raccourcir.

Et tout un tas de questions me hantait. Est-ce que je pourrai encore travailler ? Est-ce que j'aurai des enfants ? Est-ce que je finirai dans un fauteuil roulant ? Cela m'a pris du temps

pour me réveiller et réaliser que j'avais le droit de porter le deuil de ma santé passée, mais également pour la perte de mon emploi et la perte du futur que j'espérais.

Je n'ai pas partagé ma souffrance avec tout le monde, mais Helen, ma femme, a été et reste ma confidente. Elle avait avant cela écouté tous mes rêves. Elle écoutait ensuite mon désespoir. Elle connaissait mes aspirations, elle connaissait aussi mes déceptions.

Ce n'est pas facile de faire son deuil seul – nous avons besoin d'autres personnes pour partager ce poids. Heureusement, j'ai trouvé ma femme et quelques-uns de mes amis proches pour m'aider.

J'espère que lorsque vous aurez besoin de faire un deuil, vous trouverez le même niveau de soutien.

Peu importe ce que vous faites, assurez-vous que ceux qui vous soutiennent ne sont pas des Anxiogènes (voir le chapitre 3) – vous avez déjà suffisamment de problèmes sans qu'ils vous enfoncent.

C'est la première étape pour reconstruire et retrouver votre confiance lorsque le bateau a sombré.

Voyons à présent une autre idée très importante.

2 - L'important n'est pas ce que vous voyez, mais la manière dont vous le voyez

Voici une chose que je trouve intéressante : avez-vous déjà remarqué que deux personnes peuvent vivre le même événement, la même perte et pourtant réagir de manière complètement différente ?

Pour l'un, cela pourra être le coup fatal, alors que l'autre l'oubliera bien vite.

La vérité c'est que…

Ce qui est un obstacle pour l'un est un pilier central pour l'autre.

Alors comment pouvez-vous être la personne qui utilise une perte comme un pilier ? Comment pouvez-vous répondre plus efficacement lorsque le bateau sombre ? La clé c'est le recul. La manière dont vous voyez cet événement et la *signification* que vous lui donnez détermineront la manière dont vous y réagirez. Ça a l'air simple, non ? Ça ne l'est pas.

Cela demande une approche rationnelle – et comme vous l'avez déjà compris, ce n'est pas facile. La réalité, c'est qu'en tant qu'humain, nous sommes des créatures plus émotionnelles que rationnelles. Et lorsque nous avons des problèmes, nous sommes rarement rationnels. Et c'est compréhensible. Les émotions sont ce qui fait de nous des humains. Mais nous les laissons souvent nous sortir du droit chemin et déformer notre vision de la réalité.

Les émotions affectent la manière dont nous voyons le monde. Pourquoi est-ce que deux personnes réagissent différemment au même événement ? Parce que personne ne voit le monde tel qu'il est. Nous voyons le monde *tel que nous sommes*.

Et si vous ne *sentez* pas les mêmes choses que quelqu'un d'autre, c'est que vous ne *voyez* pas les mêmes choses que lui.

La vérité c'est que…

Votre perception d'une situation n'est pas la réalité.

Je m'explique. Si je me sens victime de quelque chose, mal aimé, et que je perds espoir, il y a très peu de chances que je voie le monde comme un endroit génial.

De la même manière, si je me sens puissant, aimé, et que j'ai confiance en mon avenir, le monde prend une nouvelle allure.

Le monde n'a pas changé. C'est mon point de vue qui a changé. Et mon point de vue a été influencé par la manière dont je me sens à ce moment-là. Ce qui peut aller, tant que je ne laisse pas mes émotions cannibaliser mon point de vue rationnel et me prendre en otage indéfiniment.

La vérité c'est que…

Les sentiments ne sont pas des faits.

Ces sept mots sont essentiels, cette réflexion est profonde. Elle est puissante. Assurez-vous de la répéter régulière-

ment, particulièrement lorsque vous sentez émotionnellement que le monde est en train de s'écrouler ou que vous ne pouvez pas vous sortir d'une situation. Ressentir une émotion particulière comme la colère, la peur et le rejet est naturel et normal.

La clé c'est de se rappeler que ces émotions ne vous définissent pas et ne définissent pas votre situation.

Et peu importe ce que d'autres auteurs ont pu écrire, ce n'est pas facile de changer vos émotions en un instant. Nous sommes des êtres complexes.

Ce n'est pas aussi simple que de claquer des doigts ou d'appuyer sur un bouton. Alors que faire ? Vous pouvez décider, alors que vous vivez toujours ces émotions, de vous détacher de leur pouvoir et de leur contrôle sur vous. J'ai exploré des stratégies pour ce faire dans le chapitre précédent. En voici d'autres.

Utilisez les expressions suivantes pour vous aider :

- « Je suis conscient qu'en ce moment je ressens des sentiments de… » (Identifiez l'émotion et, en faisant cela, vous la possédez plus qu'elle ne vous possède.)
- « Je comprends pourquoi je me sens comme ça (parcourez mentalement la liste de raisons qui vous apparaissent), mais je suis conscient que mes sentiments ne sont pas des faits. »
- « Je suis conscient que mes sentiments sont fluctuants et qu'ils distordent ma perspective – ce n'est donc pas le moment de prendre une décision importante. »
- « Bien que je me sente… je pourrais… cela m'aiderait. » (Vous pouvez remplir les blancs.)

Pour vous aider à voir les choses différemment et retrouver un point de vue neuf sur votre situation, les deux questions suivantes vous aideront également :

- « Où se situe ce problème sur une échelle de 1 à 10 (où 10 = la mort) ? »
- « Quelle importance cela aura-t-il dans 6 mois ? »

Rappelez-vous, le but n'est pas d'éradiquer vos émotions – c'est dangereux et surtout impossible.

Mais votre capacité à retrouver votre estime personnelle et votre confiance après un événement douloureux sera affectée par la relation que vous entretenez avec vos émotions et le pouvoir que vous leur accordez.

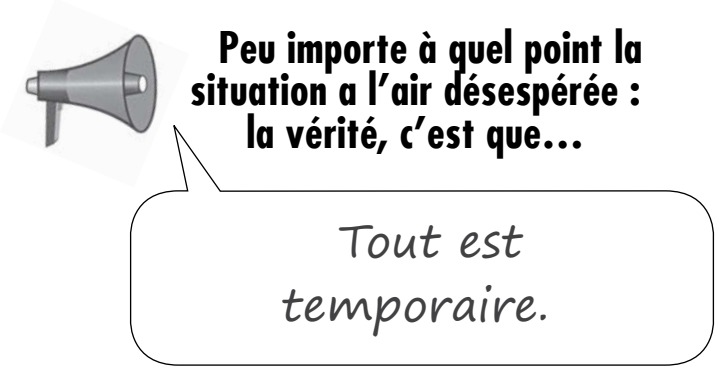
Et il y a plus…

Votre point de vue sur votre problème sera aussi influencé par les réflexions suivantes. Elles valent le coup qu'on se les rappelle et qu'on y réfléchisse.

- ***Les problèmes ne sont pas personnels.*** Ils ne conspirent pas pour vous atteindre personnellement. On en a l'impression parfois, mais c'est faux. Nous avons tous des problèmes.
- ***Il n'y a pas de loi des séries.*** Le fait que vous ayez vécu une situation difficile ou une déception dans une partie de votre vie ne veut pas dire que cela arrivera automatiquement dans d'autres parties de votre vie. La vie a des hauts et des bas. Mais rappelez-vous, la vie est comme un jeu de l'Oie, avec ses obstacles

et ses coups de pouce. Mais lorsque cela ne va pas, vous pouvez ne même plus remarquer les coups de pouce. Vous passez à côté du positif et croyez que tout est contre vous. En réalité, ce n'est pas le cas. Mais faites attention. Les problèmes peuvent s'étendre, et ils s'étendront si vous vous êtes résigné au fait que cela arrivera.

➜ ***Les problèmes ne sont pas permanents.*** Il se peut qu'ils en aient l'air pour le moment, mais les choses peuvent changer et changent. À quelle échéance, cela dépendra de vous et de votre réaction. Mais si vous vous enfermez dans la croyance handicapante qu' « il n'y a rien à faire », alors les choses prendront clairement plus de temps pour s'améliorer. Toutefois, si vous vous demandez : « Comment puis-je influencer ou arranger la situation ? », alors votre manière de voir le problème change. Au cœur de cette question, il y a la croyance stimulante que les choses peuvent changer.



Check-up

① Quelle note donneriez-vous à vos défis courants, sur une échelle de 1 à 10 (où 10 = la mort) ?

② Quelle importance auront ces problèmes dans 6 mois ?

② Identifiez un défi clé du moment. Comment pouvez-vous influencer ou améliorer la situation ? Quelle est la première chose à faire ?

④ Quelle réflexion était particulièrement utile pour votre problème ?

Les problèmes ne sont pas personnels.
Il n'y a pas de loi des séries.
Les problèmes ne sont pas permanents.

Jusqu'ici, nous avons vu de quelle manière, lorsque le bateau coule, vous pouvez maintenir ou retrouver votre confiance en vous, en vous rappelant :

- ➜ Le deuil peut être bon.
- ➜ L'important n'est pas ce que vous voyez, mais la manière dont vous le voyez.

Explorons à présent une troisième stratégie pour vous remettre d'un moment difficile.

3 - Ravalez votre fierté

Bien que votre perte, ou votre défi, puisse vous donner une leçon d'humilité, cela ne veut pas dire que vous serez suffisamment humble pour demander de l'aide. Votre fierté pourrait vous en empêcher. C'est mal. Croire que l'on peut se remettre d'un événement difficile sans la moindre aide, c'est très noble, mais aussi complètement absurde.

Il y a une expression qui dit : « Si cela doit arriver, c'est moi qui le déciderai. » Je suis d'accord, mais je ne l'interprète pas comme : « C'est moi *seul*. » Vous devrez faire quelque chose. Vous aurez besoin de votre propre détermination et motivation pour vous remettre, mais cela ne veut pas nécessairement dire que vous n'aurez pas besoin de l'aide des autres.

La vérité c'est que…

Demander le soutien et la force des autres n'est pas un signe de faiblesse, mais un signe de sagesse.

Exemple personnel

Le divorce de mon ami Steve n'a pas été beau à voir. En fait, il décrirait sa séparation comme traumatisante. Pas à cause des disputes sur qui aurait la télé plasma ou le

chat, mais à cause des dommages psychologiques qui l'ont affecté.

Si les mots ont un pouvoir de vie et de mort, alors Steve avait l'impression que son ex-femme était une experte dans l'art de distribuer les cartes de la mort. C'est ce qui a détruit leur mariage, et c'est ce qui a ensuite détruit sa confiance.

Mais Steve était courageux. Trop courageux. « J'étais respecté professionnellement, j'ai été le mentor de plusieurs personnes. Les gens venaient me voir pour me demander conseil ; j'étais celui qui avait réponse à tout, dit-il. Je gardais donc mon désespoir pour moi-même. Professionnellement, je suis resté compétent et j'ai gardé le contrôle, mais du point de vue personnel, j'ai failli péter les plombs. Mon monde était en morceaux, mais je ne voulais pas d'aide pour les ramasser. »

Cela a pris plus d'un an avant que Steve demande de l'aide, et encore plus de temps avant qu'il commence graduellement à voir son estime personnelle et sa confiance se restaurer et se reconstruire. « La fierté était mon plus gros problème. J'avais l'impression que demander de l'aide était un signe de faiblesse. Je ne sais pas si c'est mieux de donner que de recevoir, mais de ma propre expérience, c'est bien plus facile. »

Heureusement, les amis de Steve ont été en mesure de l'aider, mais uniquement une fois qu'il a mis sa fierté de côté, et qu'il a admis qu'il avait besoin d'aide.

Mettre sa fierté de côté signifie compter sur le soutien des autres, une chose que nous avons regardée en détail dans le chapitre « Vos amis peuvent vous aider ».

Le rôle d'un Confident peut être d'un très grand secours lorsque vous êtes en souffrance, et assurez-vous de passer du temps avec vos Supporters (voir chapitre 5).

Check-up

① À quel point vous sentez-vous proche de la manière dont Steve a géré son problème ?

② De quelle manière cette approche vous a-t-elle aidé ou gêné ?

③ Demandez-vous facilement de l'aide aux autres ?

④ Qui dans votre entourage pourrait avoir besoin d'aide en ce moment ?

4 - Tirez des leçons

Ce n'est pas grave de faire des erreurs, tant que vous ne les répétez pas. C'est un bon conseil. Mais comme vous le savez déjà, l'appliquer n'est pas si facile.

Un licenciement, un divorce ou une promotion refusée peuvent vous déstabiliser. Toutefois, vous n'avez pas seulement à vous remettre de cette expérience, mais aussi à en tirer des leçons.

Lorsque vous ne parvenez pas à voir quelle leçon vous tirez d'une expérience, c'est difficile d'y trouver un aspect positif. Et il y a plus de chances que vous répétiez les mêmes erreurs.

C'est un piège très commun dans lequel on peut tomber facilement (c'est pourquoi certains s'endettent sans arrêt, ils n'apprennent rien de leurs erreurs). La vie a pu avoir ses coups durs.

Mais elle a pu également vous apprendre des leçons importantes, si vous étiez préparé à les voir.

Pour vous aider à tirer des leçons, voici quelques bonnes questions sur lesquelles réfléchir lorsque vous vivez un moment difficile :

- Qu'est-ce que cette expérience m'a appris sur moi-même ?
- Qu'est-ce qu'elle m'a appris sur les autres ?
- Qu'ai-je appris sur la vie depuis cette expérience ?
- Si je devais faire face à un événement similaire dans le futur, que ferais-je différemment ?
- Si je devais faire un discours à un groupe d'étudiants sur mon expérience, quels seraient mes principaux conseils ?

Exemple personnel

Ma maladie m'a beaucoup appris sur la vie, sur moi-même et sur les autres. Pendant, au bas mot, deux ans, je l'ai vue comme un épisode que je garderais enfermé dans un dossier au plus profond de moi, à côté d'autres expériences passées.

Cela peut paraître mélodramatique, mais j'aurais pu classer cette expérience dans la catégorie D, pour « dévastatrice ». Je ne voulais pas y revenir. Cependant, lorsque je me suis finalement senti prêt à réfléchir à cet épisode plus en détail, le dossier contenait plus que ce que je m'y atten-

dais. Je me suis rendu compte que certaines personnes sont extraordinaires. Ma femme en tête de liste. J'ai appris que certaines personnes, qui ont de bonnes intentions, peuvent avoir un impact négatif. Et elles peuvent ne pas s'en rendre compte du tout. J'ai appris que la maladie ne discrimine pas, et que quoi que je dise, fasse, croie, ou pense, je ne suis pas immunisé contre elle. J'ai appris que les petites victoires sont importantes. J'ai fêté ça lorsque j'ai été capable de marcher vingt mètres sans canne et que je suis sorti toute une journée sans avoir besoin de dormir.

J'ai appris que je suis incroyablement impatient. Je voulais une rémission rapide. Je voulais appuyer sur la touche avance rapide, alors que j'avais en réalité besoin d'appuyer sur le bouton pause.

J'ai appris que la guérison est souvent graduelle et prend du temps.

J'ai appris que les expériences douloureuses font souvent partie du processus de guérison.

J'ai appris que ce n'est pas grave d'avoir des jours pourris et de l'admettre.

J'ai appris qu'il est important de ne jamais renoncer et de faire tout ce que l'on peut pour chercher ce qu'il y a de positif.

J'ai appris que la maladie est un combat autant psychologique qu'un combat physique.

J'ai appris que je suis plus résistant que je ne le croyais.

J'ai appris que ma guérison pouvait aider d'autres à guérir.

Je pense pouvoir dire que j'ai appris beaucoup – mais seulement lorsque j'ai été préparé et prêt à tirer ces leçons.

Check-up

① Qu'apprenez-vous de votre expérience ? (Rappelez-vous que la vie a pu vous porter un coup mais qu'elle vous a également appris une leçon importante.) Regardez à nouveau la liste de questions page [208], et répondez-y à présent.

② Laquelle de ces questions est la plus utile dans votre cas, et pourquoi ?

Voici ma cinquième et dernière réflexion pour retrouver votre confiance lorsque le bateau sombre.

5 - Tous les détails comptent

Lorsqu'une équipe de football perd, l'entraîneur dit souvent à ses joueurs qu'il est important qu'ils se ressaisissent.

C'est une phrase qu'on entend beaucoup, malheureusement. Le terme « se ressaisir » a une dimension d'immédiateté et d'urgence.

Lorsque vous avez vécu un revers mineur, c'est un bon objectif. Se demander « quelles sont les trois actions que je peux faire maintenant dans le but de me ressaisir ? » est une excellente question.

Toutefois, un événement ou une expérience peut parfois avoir un impact tellement important sur vous que l'expression « se ressaisir » n'a pas vraiment de sens.

On ne se ressaisit pas d'une perte ou d'un divorce. Ce n'est pas si facile. Le temps de guérison est plus long. Ceci étant dit, personne ne veut non plus rester au fond du trou après une expérience particulièrement difficile et blessante. Le temps du deuil est utile – mais il ne doit pas être indéfini.

Alors comment se reconstruire ? Comment escalade-t-on la montagne ? On commence par de petites collines. Oubliez la montagne. Elle est trop grande et a l'air beaucoup trop difficile à escalader. Mais ces petites collines ? C'est faisable. Gravissez suffisamment de petites collines pour avoir suffisamment de confiance pour essayer de gravir une grosse colline.

Et lorsque vous avez réussi à gravir une grosse colline, vous aurez la foi et l'inspiration nécessaires pour gravir des montagnes.

Mais commencez avec la petite colline.

La vérité c'est que…

Ne sous-estimez jamais l'importance et le sens d'un petit pas dans la bonne direction.

Peu importe leur importance, les actions s'accumulent. Un changement de 10 % fait une différence. C'est l'essence de ce livre. Souvenez-vous, lentement et parfois

subtilement, votre confiance grandit grâce aux actions que vous faites. Cela peut être simplement avoir le courage de sortir de chez vous ou de sourire à un étranger.

Cela peut être retourner au travail – même si ce n'est qu'à mi-temps. Peut-être que c'est dire « oui » à une invitation. Peu importe leur taille.

C'est un début. Cela crée un élan. Le progrès sera peut-être petit, mais cela reste un progrès.

Cela vaut quand même le coup de le reconnaître et de le fêter. Cela ne sera peut-être qu'une petite victoire, mais cela reste une victoire.

Et avec les victoires vient l'espoir.

Check-up

① Quelle est l'action simple, peu importe sa taille, que vous pourriez faire cette semaine pour booster votre confiance ?

② Pourquoi faire cette action particulière ? Quel en serait le bénéfice ?

③ Maintenant, imaginez comment vous vous sentirez une fois que vous l'aurez faite. Pourquoi ne m'enverriez-vous pas un e-mail lorsque vous aurez fait cette action, sumo@paulmcgee.com, pour me décrire de quelle manière cela vous a aidé. Je promets que je lirai votre e-mail.

Exemple personnel

Un jour, j'ai mis mon costume. Il m'allait encore – tout juste. Je venais de passer deux ans à porter des jeans. Il n'y a pas besoin d'être bien habillé lorsque vous allez à la poste chercher votre pension d'invalidité.

Il n'y a pas de tenue exigée. Mais je me sentais suffisamment bien ce jour-là pour aller en ville.

Peut-être que je ne pouvais pas beaucoup marcher, mais je n'avais pas besoin de ma canne.

Porter mon costume ce jour-là m'a fait me sentir bien. Je me suis senti normal.

Les gens qui me voyaient présumaient que j'étais un employé de bureau prenant sa pause déjeuner. Ils voyaient le costume. Je n'ai ensuite plus porté mon costume pendant plus de six mois.

Mais c'était un début. Cela m'a rappelé à quoi cela ressemblait de se sentir bien.

Je suppose que certains pourraient trouver une si petite avancée ridicule.

Mais elle ne serait petite qu'à leurs yeux. Pour moi, c'était un grand pas vers ma rémission. Pour moi c'était une autre victoire.

C'était une petite colline, mais cela comptait beaucoup.

En résumé

Lorsque le bateau coule, votre confiance en vous peut s'effondrer sous le poids de l'expérience. Les dommages peuvent paraître au début irréparables. La rémission prendra du temps, mais elle est possible. Voici de quoi vous aider dans ce processus :

- ★ Faire le deuil peut être bon – pour un temps.
- ★ L'important n'est pas ce que vous voyez, mais la manière dont vous le voyez.
- ★ Ne laissez pas vos émotions cannibaliser et distordre la réalité de votre situation.
- ★ Ravalez votre fierté : la rémission n'est pas une route à prendre seul.
- ★ Tirez des leçons : la vie est votre meilleur professeur, mais l'apprentissage ne dépend que de vous.
- ★ Tous les détails comptent et les petites victoires s'accumulent.

9

Avez-vous suffisamment de confiance en vous pour faire la différence ?

☑ Vous êtes sur le point de découvrir

L'importance d'utiliser votre plus grande confiance pour les autres, pas seulement pour vous-même.

Les rétributions que vous recevez lorsque vous cherchez à aider les autres.

Comment sortir de votre zone de confort pour faire la différence.

Vous venez de faire un sacré voyage. Nous avons vu ensemble comment et pourquoi la confiance peut être le catalyseur de votre succès. Ce n'est évidemment pas le seul facteur qui peut vous aider à atteindre votre plein potentiel, mais c'est l'un des principaux.

Sortez la confiance en soi de l'équation, et cela affectera ce que vous faites.

Et comme nous l'avons vu, un petit changement dans votre niveau de confiance peut, avec le temps, faire une énorme différence.

Nous avons également vu les cinq grandes idées reçues sur la confiance. Il n'y a pas de pilule miracle qui nous propulse à un niveau supérieur. Danser nu n'est pas la solution (particulièrement en conduisant), et le doute ne peut jamais être complètement banni, mais il ne doit pas non plus prendre le dessus. Nous avons appris que la confiance est circonstancielle – personne n'est confiant en *tout* ce qu'il fait, à moins de vivre dans l'illusion ou de s'étouffer dans sa propre arrogance.

L'alcool peut sembler être une solution rapide à court terme, mais ce n'est définitivement pas une solution à long terme. Nous avons ensuite vu comment jouer au « Jeu de l'Explication », lorsque nous avons examiné qui a détruit votre confiance. Notre passé peut nous hanter.

Mais se confronter aux problèmes de notre histoire personnelle, et les explorer, peut nous aider à comprendre notre présent et nous libérer afin d'avancer de manière plus confiante dans le futur. Comme nous l'avons vu, tout le monde fait des erreurs – rarement délibérément, souvent sans le faire exprès.

Mais les mots et actions peuvent nous donner de la confiance, ou graduellement l'éroder. Cependant, le plus grand coupable dans votre perte de confiance est peut-être vous, lorsque vous vous regardez dans un miroir. Vous pouvez être votre pire ennemi.

Il est important de se rappeler qu'en comprenant les causes de nos problèmes nous sommes en meilleure position pour les gérer. L'axe de notre voyage a ensuite changé. Le paysage est devenu très différent lorsque nous avons regardé comment construire, et dans certains cas reconstruire notre confiance.

La route vers la rémission nécessite le soutien des autres. Pour apprécier une vie émotionnellement saine, nous avons besoin de Supporters, de Compétiteurs, de Coachs et de Confidents.

Nous devons choisir quelle personne peut nous aider, dans quel rôle, en fonction de chaque situation. Les tongs sont parfaites pour les plages de sable, mais nettement moins lorsqu'on escalade une montagne.

De la même manière, les Supporters peuvent être des soutiens fantastiques, mais si vous vous noyez dans une mer de complaisance, vous vous rendrez compte qu'ils ne sont pas ce dont vous avez besoin.

Nous avons ensuite pris le temps d'explorer peut-être la relation la plus importante de notre vie : celle que nous entretenons avec nous-même.

On peut parfois être son pire critique. D'une certaine manière c'est normal, mais à long terme, cela peut faire des dégâts si l'on ne prend pas les précautions nécessaires. Il faut donc y aller doucement avec les gants de boxe et

faire un peu de chirurgie réparatrice sur son esprit. Si une telle métaphore vous paraît trop extrême, regardez donc le travail que vous ferez comme un médicament pour l'esprit. Le plus important est de se rappeler que les conversations que nous avons avec nous-même sont cruciales. Il faut donc prendre le contrôle de leur contenu.

Nous avons étudié des situations spécifiques, dans lesquelles nous voulons briller lorsque notre avenir est en jeu. Il est important de comprendre qu'une plus grande confiance n'éradique pas l'anxiété ou la pression.

Elle n'élimine pas non plus notre sentiment d'inconfort. Mais nous apprenons quand même à faire face à nos défis et à saisir nos opportunités malgré ces sentiments.

Nous avons appris une leçon très importante : les émotions ne sont pas des faits.

Et en nous préparant mieux et en développant nos capacités, la confiance peut prendre racine et s'épanouir. Nous avons aussi appris des techniques pour réduire et contrôler les impacts négatifs de nos émotions.

Enfin, nous avons développé l'idée selon laquelle une plus grande confiance ne nous immunise pas contre les problèmes. Les licenciements, la maladie, les pertes, les divorces, peuvent apparaître à l'horizon, et si vous ne savez pas naviguer, le bateau peut sombrer, littéralement. Il est donc important de reconnaître que le deuil peut être bon – pour un temps. Nous en avons besoin.

Mais il n'est pas sain d'en rester là. Cela fait partie de notre voyage, ce n'est pas notre destination. Nous avons également besoin de reconnaître que ce qui compte ce n'est pas ce que l'on voit mais la manière dont on le voit.

Il faut chercher les leçons à tirer de nos expériences. Il peut y avoir des accidents, mais nous pouvons limiter les dégâts – notre vie n'est pas condamnée pour autant.

Et assurez-vous de créer un élan en escaladant de petites collines.

Et maintenant ? Après le voyage que nous avons fait, vous vous sentez peut-être plus confiant. Vous avez peut-être réussi à vous débarrasser d'un poids qui n'était pas seulement lourd, mais inutile.

Mais que faire dans le futur ? Est-ce le moment de vous perdre dans l'autosatisfaction, maintenant que vous sentez que vous avez un peu grandi ? Ou est-ce le moment de donner un coup d'accélérateur – de gravir quelques montagnes supplémentaires, d'explorer de nouveaux horizons et d'emmener quelques personnes de plus avec vous ? Rappelez-vous l'illustration du premier chapitre : sur quel jour de la semaine êtes-vous ? Alors, qu'allez-vous faire du reste de votre voyage ? Être un acteur ou un spectateur ?

☑ La confiance de faire la différence ?

Faire évoluer votre confiance en vous vous fera évidemment du bien personnellement, mais ne serait-il pas idéal que cela puisse aussi en faire aux autres ?

J'ai passé une nuit dans un hôtel qui surplombait le port de Hong Kong. La vue était spectaculaire. C'était une expérience extraordinaire. Mais il y avait un hic.

Je n'avais personne avec qui partager ce moment. De la même manière, la vie ne se limite pas seulement à votre voyage, la manière dont elle interfère et influence le voyage des autres est également très importante.

Il est maintenant temps d'explorer la connexion entre confiance et contribution.

☑ Aider les autres donne de la confiance

Comme vous le savez déjà, l'anxiété arrive lorsque vous êtes trop concerné et sensible à la manière dont les autres vous perçoivent. Il est possible de finir obsédé par l'opinion que les autres ont de vous et de voir la vie comme une pièce où vous êtes toujours l'acteur principal.

Ce regard constant devient malsain – et votre développement émotionnel est compromis. Bien sûr, vous jouez le rôle principal dans le film de votre vie, mais même la star du film passe du temps en coulisses.

Vous savez, lorsque vous tournez les projecteurs vers les autres et les aidez, cela vous fait également grandir.

La vérité, c'est que…

En aidant les autres nous nous aidons nous-même

Explorons plus en détail comment aider les autres créé de la confiance.

Exemple personnel

Je vais vous parler de Betty. C'est la fille de l'un de mes meilleurs amis. Et c'est pour moi une source d'inspiration. Tout a commencé lorsqu'elle a regardé une vidéo sur le travail de « Opération Noël ».

Cette œuvre caritative veut que Noël soit spécial et excitant pour tous les enfants du monde, et pas seulement pour ceux qui en ont les moyens financiers.

Avec très peu de moyens, Opération Noël aide des gens ordinaires à faire une différence simple mais extraordinaire dans la vie de ces enfants. Comment ? L'idée est simple. Prenez une boîte à chaussures et remplissez-la de petits cadeaux qui peuvent convenir à un garçon ou une fille.

Il y a des critères sur ce qui peut et ne peut pas être offert, mais cela ne coûte pas bien cher de remplir une boîte à chaussures.

C'est une excellente idée pour plusieurs raisons. Tout d'abord, dans notre foyer, cela veut dire que nous faisons quelque chose de constructif avec toutes les boîtes à chaussures vides que mon adolescente de fille Ruth achète tous les ans.

Deuxièmement, et c'est plus important, cela veut dire qu'un enfant va se réveiller au moins un jour dans l'année en attendant quelque chose de très excitant. Une expression d'amour tangible si vous préférez. Opération Noël fournit les idées et guide les participants jusqu'au bout.

Mais cela ne suffit pas, l'œuvre a également besoin de gens : des gens pour motiver et inspirer les autres à trouver et remplir ces boîtes à chaussures. Et c'est là que Betty entre en scène. Betty a parlé à ses professeurs de la campagne. Et qu'ont fait ses professeurs ?

Ils ont dit à Betty d'y aller et de le faire. Ils lui apporteraient leur soutien, mais comme il s'agissait de son idée, il fallait qu'elle en soit le porte-parole. Ils se sont dit qu'un élève encourageant les autres élèves à faire quelque chose aurait probablement plus de chances de succès que si c'était un professeur qui le leur demandait.

Betty avait 10 ans à l'époque. Ses camarades de l'école primaire ont adoré l'idée, et le projet a été un grand succès. Mais cela ne s'est pas arrêté là. Betty était tellement inspirée par la simplicité de l'idée et par l'effet qu'elle avait sur les enfants qu'elle a souhaité continuer le projet. À 11 ans, elle a diffusé l'idée dans son collège.

« J'ai commencé petit, dit-elle. J'ai juste mis des posters au collège, et des dépliants dans les classes. J'ai fait un discours de 5 minutes dans une réunion d'élèves. J'étais terrifiée, mais papa m'a aidée pour mon discours. »

Ainsi, l'idée a grandi. Et la confiance de Betty aussi.

« Mon plus grand défi a été lorsque l'on m'a demandé de parler à toute l'école. Nous avons présenté une vidéo et j'ai parlé du projet plus en détail. »

Il y avait plus de 900 enfants dans l'assemblée.

« Lorsque j'ai commencé à faire ces discours, j'ai écrit tout ce que je voulais dire, mais après avoir parlé plusieurs fois, j'ai fini par ne parler qu'avec mon cœur. »

La Betty de 10 ans n'aurait jamais envisagé que son idée puisse un jour l'amener à faire un discours devant tout un collège. Elle a simplement franchi la première étape.

Elle n'a pas commencé avec la confiance pour faire une si grande chose – la confiance s'est développée à mesure qu'elle franchissait les étapes.

C'est peut-être cela la clé. Ne regardez pas la taille de la montagne. Concentrez-vous simplement sur la prochaine étape de votre voyage.

Commencez à escalader de petites collines.

Exemple personnel

En 2003, je suis allé en Tanzanie avec une organisation appelée Act4Africa. C'est une œuvre de charité qui aide la population à comprendre et à vaincre l'épidémie de SIDA grâce à l'éducation et au théâtre. Les fondateurs de l'organisation sont Martin et Kathy Smedley. Martin est un acteur à mi-temps et un ingénieur, et Kathy est professeur. Ils ont des enfants adolescents, un crédit, et ont l'air tout à fait normaux. Ils le sont.

Sauf pour une chose. Ils ont un immense désir d'aider à la prévention de l'épidémie de SIDA en Afrique. C'est une lourde tâche pour un couple ordinaire. Mais ils savent au fond d'eux-mêmes qu'ensemble ils peuvent faire la différence. Martin dit : « Il y a un tel besoin que nous devions faire quelque chose – n'importe quoi. Kathy et moi faisons une bonne équipe – nos compétences sont complémentaires. » Possédaient-ils une confiance à toute épreuve et croyaient-ils qu'ils pouvaient faire quelque chose ? « Pas du tout », répond Martin. « Nous nous sentons souvent dépassés.

Mais si nous avions attendu de nous sentir pleinement confiants dans nos capacités, nous attendrions encore.

Ce qui est important, c'est de décider de faire quelque chose. Ne laissez pas l'importance du problème ou votre propre doute vous distraire. » Martin et Kathy ont déménagé de leur monde confortable et tranquille dans la banlieue de Manchester pour un monde inconnu en Afrique.

Ils ont commencé sans argent ni personnel, mais avec la conviction qu'ils pouvaient faire quelque chose ensemble. Ce fut un sacré voyage. Ils se sont retrouvés dans le bureau du Premier ministre en Tanzanie, et se sont découvert des compétences qu'ils n'auraient jamais cru avoir : marketing, relations publiques, levée de fonds, et ils sont désormais considérés par les autres comme des experts sanitaires dans le domaine du SIDA.

Ils se battent constamment avec le besoin de financement pour le travail, et se demandent parfois s'ils font vraiment une différence dans un tel problème.

D'après les faits on peut le croire. Jusqu'ici, un million de personnes en Afrique ont suivi un programme Act4Africa à l'école, à l'église ou dans leur communauté. Leur approche créative du problème commence à faire la différence.

Ils ont 20 employés – pour la majorité africains – qui travaillent depuis longtemps avec les communautés.

Plus de 200 personnes ont travaillé jusqu'ici avec l'œuvre de charité, avec des contrats de deux semaines à un an.

Ce n'est pas de la rhétorique, c'est de la réalité. Le but de Martin et Kathy n'a jamais été le bénéfice personnel qu'ils pourraient tirer de cette expérience.

Ce n'était pas une stratégie pour redorer leur estime personnelle et rebooster leur confiance en eux. Ils ont simplement vu un besoin et décidé d'y remédier.

Mais il y a eu des bénéfices inattendus découlant de ce qu'ils ont fait naître. « Cela m'a fait réaliser tout ce dont les

gens sont capables, dit Martin. Je n'aurais jamais cru que j'étais capable de faire tout ce dont nous avons fait. Nous sommes tellement loin de notre zone de confort – et pourtant nous tenons toujours debout. Je suppose que notre confiance et notre foi ont grandi au long de cette expérience. »

Avoir des gens qui travaillent avec eux a également changé beaucoup de choses.

Martin affirme : « Je crois qu'il est juste de dire que des personnages intéressants nous ont rejoints – et je ne dis pas cela que pour toi Paul ! Nous avons eu quelques personnes qui souffraient de problèmes psychologiques profonds qui avaient entendu parler de nous. Nous avons pris un risque avec eux. Mais nous ne leur donnions pas non plus un travail à plein-temps. Ils devaient lever leurs propres fonds pour se joindre à nous sur une courte période. Et ils l'ont fait. De plus, le travail a donné à ces personnes une fenêtre vers l'extérieur. Plutôt que de toujours regarder leurs propres problèmes, ils ont été confrontés à ceux des autres. Nous avons fait confiance à ces gens, nous leur avons donné des responsabilités, et cela a payé. »

Une fille qui avait fait partie de l'équipe a récemment obtenu son diplôme d'infirmière.

Elle a eu toutes sortes de problèmes lorsqu'elle est sortie de Tanzanie avec Martin, et elle était sans emploi à ce moment-là. « Je crois qu'Act4Africa a joué un rôle dans sa rémission », commente Martin. Qu'est-ce qui a déclenché ce travail extraordinaire ? Tout d'abord c'était l'envie. Martin et Kathy ont vécu cela comme une mission.

Mais est-ce que la confiance a joué un rôle là-dedans ? Tout à fait. Sans un certain niveau de confiance en soi, rien de tout cela ne serait arrivé. Ils savaient qu'ils avaient certaines capacités. Ils savaient qu'ils étaient une bonne

équipe ensemble, et ils savaient que le plus grand obstacle à surmonter était de commencer le travail. Martin et Kathy sont des gens remarquables qui continuent à faire face à de nombreux défis. Ils sont sortis du royaume du confort et ont décidé de faire la différence. Et c'est exactement ce qu'ils ont fait. Pas seulement pour un million de gens en Afrique, pas seulement pour 200 personnes en Angleterre, mais aussi pour eux-mêmes.

La vérité, c'est que…

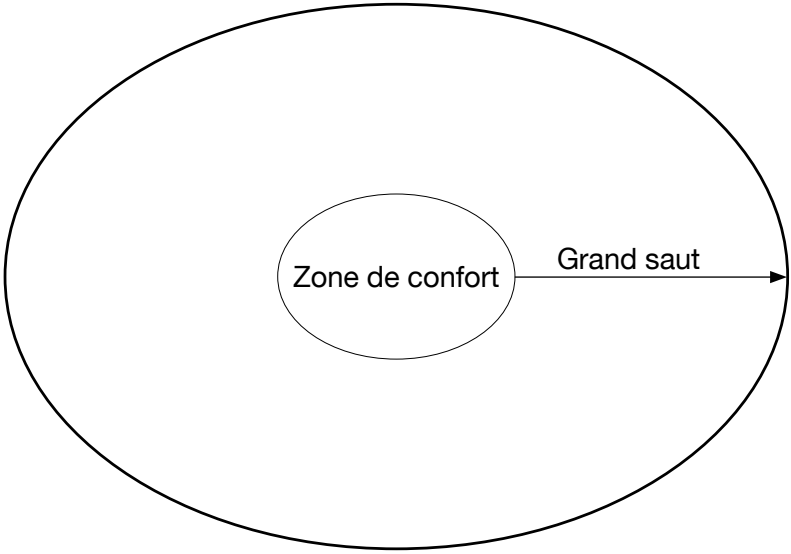
Lorsque nous faisons la différence pour les autres, nous faisons aussi la différence pour nous-même.

☑ Revenons à vous

Vous avez donc entendu les histoires de Betty, de Martin et de Kathy et vous cherchez comment faire une différence. La question est la suivante : quelle sera votre histoire ? Je ne vous suggère pas de commencer à monter une œuvre de charité ou de vous installer en Afrique, mais je vous suggère d'agir. De faire quelque chose où vous n'êtes pas au centre de l'attention, de vous concentrer sur quelqu'un d'autre ou quelque chose d'autre que vous.

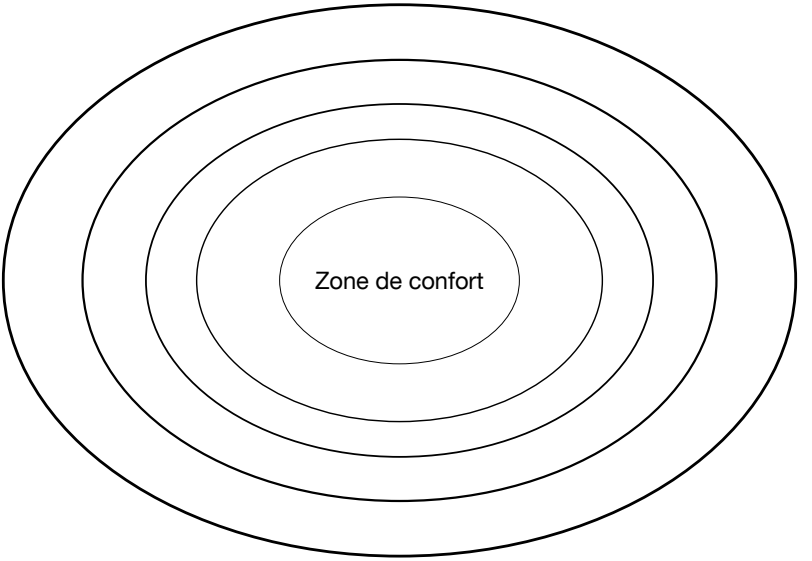
Le but n'est pas de montrer à tout le monde à quel point vous êtes merveilleux mais d'offrir vos services ou de faire germer une idée qui aidera les autres.

Si vous recherchez sur Internet « bénévolat », vous découvrirez un monde infini de sites qui peuvent vous inspirer avec des idées pour faire une différence. Il y a des chances qu'en faisant cela, vous finissiez par faire quelque chose qui vous sortira de votre zone de confort. Voici à quoi cela ressemble :



C'est un sacré saut. Vous sortez loin de votre zone de confort. Pour Betty, cela veut dire commencer le collège en prenant la parole devant tout l'établissement. Pour Martin et Kathy cela veut dire lancer une œuvre de charité et rendre visite au Premier ministre de Tanzanie quelques semaines plus tard. Mais les choses ne se sont pas passées dans cet ordre-là. Cela peut arriver à certains ; mais pas

à Betty, Kathy et Martin. Sortir de leur zone de confort a plus ressemblé à cela :



Remarquez que la première étape qu'ils ont franchie était quand même la plus grande. C'est généralement la plus difficile à franchir. Ce qui suit est souvent une série de petites étapes étendues dans le temps. Chaque étape éloigne de la zone de confort. Mais ce n'est pas qu'un seul grand saut – souvent il n'y en a pas besoin. Mais comme construire un mur, la confiance peut prendre du temps. Elle se construit petit à petit, une brique à la fois. Comme Betty le dit : « Maintenant que je regarde en arrière, c'est fou de voir où j'en suis arrivée. On ne s'en rend pas compte tant qu'on ne regarde pas derrière. » De petites actions étendues dans le temps peuvent avoir de grands résultats. Un changement de 10 % peut faire une grosse différence.

La vérité, c'est que…

Gagner de la confiance n'est pas toujours l'objectif. C'est simplement la conséquence des actions que vous faites.

Et souvenez-vous, on agit rarement seul. Martin et Kathy pouvaient compter l'un sur l'autre ; Betty a reçu le soutien de ses parents et de quelques professeurs.

Une preuve supplémentaire qu'on peut s'en sortir avec un peu d'aide de nos amis.

☑ Un rêveur ou un acteur ?

Tout le monde peut rêver. Beaucoup de gens le font. Tout le monde peut avoir des idées. Le monde est plein de gens qui ont des idées.

Mais la valeur des rêves et des idées n'existe vraiment que lorsqu'ils mettent ces rêves en application, lorsqu'ils franchissent cette première étape.

Martin Luther King avait un rêve – mais il avait aussi une stratégie.

Check-up

① Quelle partie des histoires de Betty, Kathy et Martin vous a le plus inspiré ?

② Écrivez comment vous souhaiteriez faire une différence ?

③ Si vous deviez « commencer petit » quel serait votre but ?

⑤ Qui seraient les « amis » dont vous auriez besoin pour vous aider ?

⑥ Quelle est la première action que vous devez faire ?

Il était entouré de personnes qui travaillaient inlassablement pour faire de ce rêve une réalité. Les rêves, c'est la partie sympa.

C'est ce qui inspire les gens. Mais c'est la partie moins sympa – les appels, les plannings, les voyages, les impressions, l'organisation - qui permet au rêve de devenir réel. La campagne présidentielle de Barack Obama avait pour slogan « Yes we can ».

C'est intéressant que dans un pays qui ne vit que pour l'individualisme, il n'ait pas choisi « Yes you can ». Travailler ensemble, collectivement pour le bénéfice des autres, c'est cela sa vision.

C'est une leçon pour nous tous.

J'espère que vous aurez la confiance d'oser et de faire une différence. Et si vous êtes nerveux, anxieux et même terrifié à cette idée, je vous souhaite d'avoir le courage de franchir la première étape.

Ressentez la peur et allez-y quand même. Je vous promets qu'un petit changement, avec le temps, peut faire et fera une différence – pas juste pour vous, mais pour les autres aussi.

J'espère que la lecture de ce livre vous a donné quelques outils, des encouragements et surtout la confiance pour le faire.

Faites-moi savoir comment ça se passe. Je vous souhaite beaucoup de succès.

Paul

Pour aller plus loin

Comment se faire des amis, Dale Canergie – Lgf, 1990

Comment dominer le stress et les soucis ; prenez la vie du bon côté !, Dale Carnegie – Flammarion, 2005

Comment parler à tout le monde, Leil Lowndes – S. Leduc, 2009

Les réponses aux 200 questions clés de l'entretien d'embauche, Martin John Yate – L'Express Roularta, 2005

Les thérapies comportementales et cognitives pour les Nuls, Rob Wilson et Rhena Branch – First, 2009

Changez votre vie en 7 jours, Paul McKenna – Marabout, 2007

Quelques remerciements

Si j'ai appris une leçon dans la vie, c'est bien que la réussite passe par le soutien des autres. J'en suis l'exemple vivant.

Il est donc temps de remercier publiquement ceux qui m'ont soutenu et qui m'ont aidé à faire mon voyage jusqu'ici et qui m'ont donné la confiance de poursuivre mes rêves.

J. John, tu es épatant. Tu es l'incarnation de l'encouragement pour moi. Ton intégrité, ta fidélité, et ton désir de faire tout ce que tu peux pour aider les autres à réussir et à trouver un sens à leur vie sont un exemple pour nous tous.

Andy Bounds et Richard Farrow ont tous les deux pris du temps pour me donner leur inestimable avis et améliorer ce livre. Je suis reconnaissant pour votre sagesse et votre avis extérieur.

M. Sandham, je suis toujours très concerné par le fait que vous connaissiez mieux la littérature que le foot, mais je vous aime quand même (au sens fraternel). Merci d'avoir été un acteur clé dans ma vie et d'avoir souligné ce qui me faisait défaut. Ma confiance a grandi grâce à vous.

À Gill, Vicky, Ian et Richard, merci d'avoir compris comment présenter SUMO aux jeunes. Cela n'a pas toujours été facile, mais grâce à vous, je suis confiant dans la capacité de ce livre à aider la vie des jeunes gens. Continuons dans ce sens.

À mes amis d'Eagles à Singapour, vous êtes devenus ma deuxième famille. Merci pour la foi que vous avez eue en moi et

pour les bons moments que nous avons passés ensemble. Votre hospitalité et votre générosité m'ont rempli d'humilité et ont élargi mes horizons.

À mes amis conférenciers, votre soutien, votre sagesse et vos conseils n'ont pas de prix. Remerciements particuliers à Dave Thomas, Brendan Power, Will Kintish, Roy Sheppard, Phil Hesketh, Steve McDermott, Curly Uppington, Clive Gott, John Hotowka, Damian Hughes, Shay McConnon, Molly Harvey, Frank Furness, Amanda Clarke, Val McKie, Mary Mosley, Lesley Everett, Nigel Risner, Robin Sieger, Steve Head, Paul Bridle et Graham Davies. Continuez à faire la différence les amis.

Mark et Anita, vous êtes des amis très spéciaux. Vous avez été mes Supporters, et votre générosité, votre humour et votre passion pour la vie sont contagieux. C'est un privilège de vous connaître.

Commandeur Ken et superbe Gail, je vous remercie encore pour les rires, le bon vin et les longues balades (!) et votre volonté d'écouter mes histoires. Vous êtes fantastiques.

Richard et Fiona, vous excellez dans l'encouragement. Vous m'avez tellement apporté pendant toutes ces années, et votre volonté d'aider les autres m'a inspiré. Merci.

Un grand merci également à mon éditeur Holly Bennion – ces longues conversations ont porté leurs fruits. Et à Kev Daniels, qui a travaillé d'arrache-pied à taper ce manuscrit et à déchiffrer mes pattes de mouches – tu mérites une médaille.

Graham Britton – j'ai rarement rencontré qui que ce soit d'aussi professionnel et fiable que toi. Merci pour ton implication et ton travail.

Pour mon frère Andy, j'ai une simple question. Comment fais-tu pour être encore aussi beau, aussi grand et avoir ce métabolisme super efficace ? Je t'aime quand même, et j'apprécie ta sagesse, que tu as accepté de partager. Ça me pose quand même problème que tu supportes Manchester City.

Maman et papa, je vous suis éternellement reconnaissant, une froide nuit d'hiver en 1963, d'avoir décidé d'éteindre la télé et de vous coucher tôt. Ce qui s'est passé 9 mois plus tard en valait la peine ! Maman, continue à être une mamie glamour, et papa, continue à raconter des histoires (mais achète-toi un nouveau sonotone s'il te plaît !).

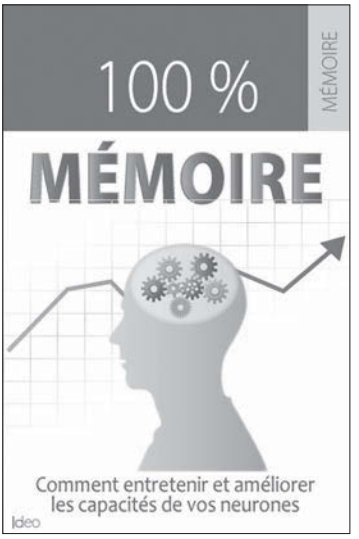
Margaret, tu n'es pas seulement une repasseuse hors pair, une décoratrice de talent et une magnifique gardienne de chats – tu es aussi une excellente belle-mère. Merci d'avoir supporté mon humour.

Enfin, à Helen, Math et Ruth. Que puis-je dire ? Je suis fier d'être votre mari et père. Grâce à vous ma vie est complète et je vous serai éternellement reconnaissant d'être près de moi – particulièrement lorsque j'ai besoin de monter un meuble en kit ou d'apprendre à faire marcher un nouveau gadget technologique. (Admettez-le quand même, je m'en suis super bien sorti avec le nouveau grille-pain).

Avec gratitude,

Paul McGee

Dans la collection *100%* :



100% memoire

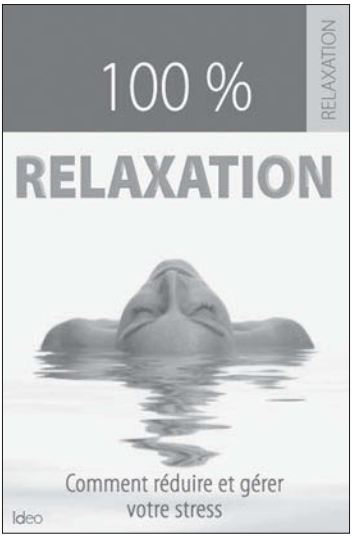
Fiona McPherson

Vous avez parfois du mal à vous rappeler des noms, certaines dates, ou de l'endroit où vous avez posé vos clefs ? Alors, ce guide est fait pour vous !
L'auteur, docteur en psychologie, explique comment fonctionne notre mémoire et livre les secrets de nos capacités de mémorisation. Surtout, vous apprendrez, étape par étape, comment entraîner et améliorer vos capacités.
Car nos neurones sont comme les muscles : pour la développer, il faut les entretenir… et s'en servir !

- Toutes les explications sur le fonctionnement de la mémoire
- Les trucs mnémotechniques pour mieux retenir
- Les moments les plus propices pour apprendre
- Des exercices pratiques pour entraîner votre mémoire etc.

Le guide pratique pour apprendre
à ne rien oublier

ISBN : 978-2-35288-496-5



100% relaxation

Elaine van der Zeil

Vous avez le sentiment d'être débordé ? De ne plus pouvoir faire face ? D'être angoissé en permanence ? Il ne faut pas chercher plus loin : c'est le stress qui vous ronge, lentement mais sûrement.
Ce livre est fait pour vous : l'auteur, coach et consultante, explique comment retrouver votre sérénité. Etape par étape, elle apprend à se relaxer en profondeur, physiquement et mentalement.
Voici un véritable vade-mecum pour s'entraîner à devenir plus zen. Améliorez votre qualité de vie en comprenant la manière dont fonctionne le stress et ses conséquences sur la santé.
L'auteur a aussi élaboré des exercices variés pour mieux se connaître, changer de mode de fonctionnement, mieux s'organiser, et apprendre à lâcher prise,

Le guide pratique pour apprendre à se relaxer
grâce à des techniques efficaces.

ISBN : 978-2-35288-524-5

www.city-editions.com