



LES
CROYANCES
TOXIQUES
DE LA CONFIANCE

FRANCK NICOLAS

LES 6 CROYANCES TOXIQUES DE LA CONFIANCE

PROGRAMME DE COACHING CONFIANCE ILLIMITÉE
www.confianceillimitee.com

Pour plus d'informations sur nos séminaires et sur nos programmes de coaching, visitez :
www.glob.cc

Copyright © 2013 par Groupe Franck Nicolas Inc.

Sans limitation des droits d'auteur énoncés ci-dessus, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée ou introduite dans un système de recherche d'informations ou transmise, sous quelque forme que ce soit, ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre) sans l'autorisation écrite préalable du propriétaire du droit d'auteur de ce manuel.

Les informations données dans ce manuel et dans la méthode de coaching concernant l'énergie et la vitalité sont mentionnées uniquement à des fins éducatives. Groupe Franck Nicolas Inc, Franck Nicolas, ses employés ou ses conférenciers ne sont pas des professionnels de la santé et encore moins des médecins. Si des actions particulières sont mentionnées, elles le sont uniquement à des fins d'illustration et d'éducation. Les auteurs et éditeurs ne prescrivent aucun des chapitres, aucun concept ni aucune technique présentés dans cet ouvrage ou ce programme à titre de quelconque traitement pour quelque maladie ou infirmité que ce soit. Il n'est pas dans l'intention des auteurs et éditeurs de poser de diagnostic ou d'établir de prescription. Leur intention est d'offrir de l'information au sujet de la santé afin de vous assister dans le choix d'un spécialiste de la santé, sachant que dans les domaines de la santé, de la médecine, de la nutrition, et des exercices physiques, les avis et opinions divergent grandement. Avant d'entreprendre toute action liée à la santé, à un régime ou à des exercices physiques, il est fortement recommandé de demander au préalable l'avis d'un médecin certifié. Si vous décidez d'utiliser l'information reprise dans ce manuel sans d'abord consulter un professionnel de la santé, vous vous feriez une prescription à vous-même, ce qui est votre droit, toutefois, ni les auteurs ni les éditeurs ne seraient tenus responsables du choix que vous faites. Ils ne sont pas non plus responsables de ce que vous ferez après la lecture de ce support pédagogique et/ou l'écoute des pistes audio, ni après avoir consulté un professionnel de la médecine. **Par Franck NICOLAS**

Copyright © 2014 par Groupe Franck Nicolas Inc. Le contenu de ce document ne peut être copié, distribué ou diffusé, en partie ou en totalité, sans l'accord préalable de Groupe Franck Nicolas Inc.

LES 6 CROYANCES TOXIQUES DE LA CONFIANCE

COMMENT EXPLOITER AU MIEUX SES CAPACITÉS POUR DEVENIR PLUS
PERFORMANT ET EFFICACE EN CORRIGEANT DE MAUVAISES HABITUDES.

Introduction	p 4
1ère erreur	p 7
2ème erreur	p 9
3ème erreur	p 10
4ème erreur	p 11
5ème erreur	p 13
6ème erreur	p16
Conclusion.....	p 17

Cela fait maintenant plus de 20 ans que je suis au service des hommes et des femmes qui m'entourent pour leur permettre de vivre leur vie.

Je fais toujours ce même constat : les comportements humains ont quelque chose de fascinant. Ne trouvez-vous pas ?

Très souvent, vous allez constater que l'on retrouve toujours les mêmes réactions, attitudes ou habitudes auprès d'un certain type de personnes.

Prenons un exemple : si je vous demande de me décrire quelle image, quelle mimique faciale, quelle attitude devrait avoir selon-vous une personne trop sérieuse; comment l'imaginez-vous ?

Bien habillée, assez rigide dans l'approche, peu volubile, une posture droite, le regard direct, peut-être froide, posée ?

Quelle image avez-vous en tête en ce moment ?

Cette question a été posée lors d'une large étude menée en Europe, en Amérique du nord et au Japon.

La plupart des participants ont proposé des images assez proches.

Tout comme le bonheur est associé au sourire, à un visage détendu, le sérieux comporte lui aussi ses « codes » physiques et psychologiques.

Il est probable que ces images-là soient aussi celles évoquées par d'autres personnes de votre entourage si vous leur posez cette question.

C'est un fait, il y a des constantes dans les comportements humains et je trouve toujours passionnant d'en décoder les clefs, les modèles.

De même, un exercice de visualisation intéressant à pratiquer consiste à s'imaginer un outil...

Tenez, si je vous dis "outil", manche en bois et "rouge", à quoi avez-vous pensé ?

Laissez-moi deviner...Mmmmh... Un marteau ?

Et oui, la plupart du temps, les gens s'imaginent cela.

C'est ainsi qu'une posture droite, les épaules en arrière, le visage « ouvert » et souriant, une démarche assurée renverra automatiquement et inconsciemment une image de leader à vos interlocuteurs.

Et il en va de même pour la confiance en soi.

Sans le savoir, même sans rien dire nous pouvons renvoyer à l'autre un signal d'un manque d'assurance en soi.

Tout cela est souvent inconscient.

Nous sommes tous dans les faits paramétrés , conditionnés avec des millions d'images et de croyances acquises année après année depuis notre naissance.

Le manque de confiance en soi est considéré par une très grande majorité des personnes interrogées comme l'un des problèmes majeurs d'aujourd'hui, dans leur vie professionnelle comme personnelle.

La confiance en soi est la sensation intérieure de pouvoir réaliser nos désirs.

C'est elle qui nous permet d'agir. La posséder est une question de survie.

J'ai d'ailleurs lu récemment un article intéressant intitulé "la timidité, ce fléau d'aujourd'hui". On y apprenait notamment que, dans le monde du travail, le stress peut être amené par un manque de confiance en soi, par une impression de ne pas être à la hauteur pour fournir le travail demandé, de ne pas avoir les épaules pour telle ou telle responsabilité. C'est un moral et un mental d'acier qu'il faut pour assurer au quotidien les tâches inhérentes à l'emploi pratiqué.

Je me suis intéressé à cette question : la confiance en soi.

J'ai pu, au cours de mes recherches et de mon parcours, remarquer que là aussi, le manque de confiance en soi induisait un certain nombre d'attitudes et de manières de penser communes à ceux qui souffrent d'un déficit de confiance. Il s'agit d'un dénominateur commun, d'un ensemble d'éléments qui traduisent une confiance en soi vacillante.

Ne nous voilons pas les yeux. Notre éducation et notre génétique y sont pour 50%. Cette confiance en soi peut varier en fonction de la place que nos parents nous ont laissé dans l'enfance, mais aussi de notre niveau de sensibilité, d'émotivité.

En 1967, Stanley Coopersmith a fait une étude intitulée " The Antecedents of Self-Esteem " Elle démontrait que l'estime que se portent eux-mêmes les parents est le meilleur modèle pour développer une solide estime de soi chez l'enfant.

Ces parents semblent avoir des points communs : ils élèvent leurs enfants avec amour et respect, leur définissent des règles appropriées et leur communiquent leurs attentes.

En clair, les bonnes expériences vécues durant l'enfance qui contribuent au développement d'une bonne estime de soi impliquent l'attention des autres, des paroles respectables, une

attention et une affection appropriées, ainsi que la reconnaissance de tâches effectuées avec succès.

Les mauvaises expériences qui contribuent au développement d'une faible estime de soi impliquent de fortes critiques, du harcèlement ou des violences physiques, morales, sexuelles ou encore le fait d'être ignoré, ridiculisé ou intimidé.

Et ceci n'est qu'une partie de la réalité. Il nous reste 50% rappelez-vous !

Quel que soit notre passé, notre éducation, nos expériences, nos diplômes, notre lieu de naissance, ce que je viens de vous révéler ne compte que pour 50% ! Autre fait scientifique vous avez encore toutes les chances d'être gorgé de confiance en vous. Et peu importe votre situation à ce jour.

Que penser de cette couturière noire américaine ?

Que dire de Rosa Louise Mc Cauley Parks qui en 1955 aux États-Unis, dans l'état de l'Alabama à Montgomery refusa, ce jour-là, de s'asseoir à l'arrière d'un bus. En 1955, seuls les blancs pouvaient s'asseoir à l'avant.

Prenant son courage à deux mains et investie d'une grande confiance en elle, elle a défié les lois. Rosa est devenue une figure emblématique et incontournable de la lutte contre la ségrégation raciale aux États-Unis. Ce qui lui vaut le surnom de mère du mouvement des droits civiques de la part du Congrès américain.

Rosa Parks a lutté contre la ségrégation raciale avec Martin Luther King.

Rosa était pauvre. Née dans un quartier pauvre. Elle faisait partie de ces noirs américains montrés du doigt. Mais ce sont ces croyances sur ce qu'elle croyait juste, bon pour elle, qui ont été plus fortes que l'environnement, que son passé, que son statut social et sa génétique. Rosa a éliminé de nombreuses croyances et idées reçues pour changer sa vie et celle de tous les noirs américains. Rosa a utilisé ces 50% de ce que j'appelle le libre arbitre. Rosa a utilisé son principal pouvoir : celui de décider.

Si je pourrais vous citer des centaines d'exemples dans cet ebook, je veux plutôt vous dévoiler le secret de tous ces leaders qui ont tant accompli grâce à une forte confiance en soi.

Tous ont supprimé de leur psychologie 6 croyances toxiques.

6 ennemis de la confiance en soi.

Si vous êtes en train de lire ceci, il est fort probable que vous commettiez certaines de ces

erreurs sans même vous en rendre compte. Et c'est bien normal, vous êtes comme tout le monde...

Je vais vous démontrer, à chaque fois, qu'il s'agit de préjugés forgés par notre expérience et notre esprit.

J'ai repéré ces 6 erreurs principales de pensées, 6 idées reçues.

Les voici rapidement :

1 ÈRE CROYANCE TOXIQUE : LA CONFIANCE EN SOI EST INNÉE.

FAUX!

La confiance n'est pas innée, elle s'acquiert, se nourrit et se construit au fil des ans. Avec la confiance en soi, l'estime de soi est bien meilleure. À tout moment dans la vie, la confiance est quelque chose qui peut être appris. Le Dr Karl Menninger, autorité dans la psychologie mentale et fondateur de la clinique Menninger (qui deviendra l'un des centres de recherche les plus réputés dans le domaine de la psychanalyse et de la psychiatrie) a écrit : « tout comme les craintes sont apprises au fil des expériences, la confiance s'acquiert et s'apprend ».

La confiance en soi est définie comme le pouvoir d'avoir foi en soi-même et ses dons.

Cette qualité est essentielle pour les réalisations d'une personne durant sa vie. Cette capacité encourage les gens à savoir qu'ils sont utiles et qu'ils peuvent réussir dans leurs actions. Mais cette qualité de vie n'est pas innée : autrement dit, ceux qui ne possèdent pas cette caractéristique peuvent commencer à augmenter leur confiance en eux. C'est un capital qui s'accroît ou se tarit.

Sans cette qualité, la majorité des personnes se trouvent impuissantes à réaliser les rêves de la vie qu'il s'agisse d'ambitions dans le domaine sentimental ou professionnel. Ils peuvent ainsi échouer dans les relations interpersonnelles, les travaux universitaires, ou leur vie professionnelle. Ils acquièrent souvent une phobie sociale qui devient gênante dans un contexte social.

En revanche, la personne qui est capable de gagner la confiance en soi sera en mesure de corriger cette spirale vers le bas et de trouver la guérison de ce qui peut devenir une phobie sociale.

Les individus peuvent avoir échoué à acquérir la confiance en soi pour un certain nombre de raisons. Certains avaient des parents stricts ou ont pu éprouver des difficultés pendant

leurs années scolaires. D'autres n'avaient tout simplement pas de succès à se faire des amis ou à expérimenter l'encouragement rassurant des camarades, des parents ou des enseignants. Beaucoup de ces gens se battent contre une image de soi qu'ils jugent inférieure et inutile. Souvent, les personnes qui ont été incapables de stimuler la confiance en soi lors de l'enfance sont incapables d'apprendre à atteindre un objectif. Elles évoluent vers plus de crainte, évitent les situations à risque ou inconnues. La bonne nouvelle pour vous, c'est que la confiance en soi et l'estime personnelle ne sont donc pas des dons innés : il n'y a pas la catégorie des personnes confiantes et celle des personnes qui sont destinées à être enfermées dans une gêne quotidienne. La confiance en soi s'acquiert : c'est une compétence, un acquis que tout le monde peut obtenir. Relisez bien cette phrase et imprégnez-là dans votre esprit : la confiance est un acquis, une compétence. A vous de la développer!

Le psychologue Dale H. Schunk et ses collègues ont conduit une série d'expériences en milieu scolaire. Ils ont soumis un ensemble de questions de compréhension de texte à des élèves, en leur donnant une méthode de travail destinée à cibler les idées clefs d'un texte. Leurs résultats montrent que les élèves prennent davantage confiance en eux et développent davantage leur compréhension en lecture si on leur donne un objectif formulé en termes de développement de compétence (apprendre à identifier les idées principales) plutôt qu'un objectif formulé en termes de production à fournir (répondre aux questions de compréhension). Des objectifs précis, clairs et à déterminer (connaître le titre d'une leçon, apprendre la table de multiplication de 7 pour la prochaine fois etc) aident mieux les élèves dans leurs apprentissages : ils sont guidés de manière précise, savent exactement quoi réviser, avec des échéances claires et bien indiquées. Ceux qui, au contraire, ont des consignes vagues, générales, comme "apprendre le chapitre ou "réviser ses multiplications" réussissent moins. C'est un des leviers de lutte contre l'échec scolaire destiné à renforcer la confiance en soi que le chercheur et son équipe ont mis en évidence.

Il existe plusieurs stratégies pour regagner la confiance perdue. Mais combien de personnes feront les efforts nécessaires pour améliorer leur vie ? Il est tellement plus facile de se dire « je n'ai pas confiance en moi, c'est comme ça, c'est inscrit dans mes gènes ».

2ÈME CROYANCE TOXIQUE : « JE N’Y ARRIVERAI JAMAIS »

FAUX!

« La carte n’est pas le territoire ». Cette phrase signifie que l’image que vous avez de vous-même n’est qu’une représentation partielle et, par extension, sujette à erreur de qui vous êtes vraiment. Par exemple, une carte routière donne une image du territoire en se concentrant sur les routes carrossables alors que les informations du même territoire données par une carte géologique seront très différentes puisque l’accent sera porté sur le sous-sol et ses caractéristiques. En changeant l’approche que vous avez de vous-même ou en envisageant les événements sous un angle différent, vous vous construirez une image de vous-même qui sera automatiquement différente. C’est une question de vision des choses, une manière d’envisager les choses sous différents angles, selon des perspectives différentes et au final avec plus de recul. Reprendre contact avec soi consiste à appréhender notre image sous un éclairage nouveau et positif.

Il est important de savoir que vous avez la possibilité de programmer vos pensées et, par conséquent, d’influencer vos émotions et vos comportements. Ce n’est absolument pas réservé à une élite mais bel et bien accessible à toutes et tous. Les chercheurs en PNL le montrent suffisamment pour ne pas avoir à en dire trop... Mais saviez-vous que les sportifs de haut niveau avaient des séances de “reprogrammation” mentale en vue d’éviter la pression ou de se développer un moral de champion ?

En changeant simplement votre perception du territoire (réalité) et en modifiant votre discours, vous avez la possibilité de reprendre contact avec la partie de vous-même dont vous êtes fier et qui est source de confiance.

Ces pensées sont des pensées paralysantes et peuvent devenir de vraies obsessions. Elles sont de véritables chaînes que l’on traîne sans s’en rendre compte. Il s’agit bien de croyances qui constituent des blocages psychologiques, des pensées et des croyances négatives, des entraves psychologiques ou même des monstres intérieurs stockés dans votre esprit. Ils ont tendance à avoir des effets négatifs sur vous, limitent considérablement votre capacité et programment votre esprit à l’idée d’abandonner toutes les possibilités d’atteindre vos objectifs et votre réussite en fin de compte.

De telles croyances constituent un frein puissant à toute initiative destinée à perfectionner et à augmenter ses compétences de travail. Imaginez un conférencier être capable d'exposer ses recherches devant un groupe de 10 personnes mais qui se dirait « je ne pourrai pas y arriver » devant un groupe de 50 personnes... C'est bien réduire ses opportunités professionnelles que de se laisser convaincre par ces pensées négatives.

3ÈME CROYANCE TOXIQUE : NÉGLIGER LE LANGAGE CORPOREL

ATTENTION!

Vous êtes ce que vous paraissez ! Le langage non-verbal constitue plus de 70% de la communication. Il est donc indispensable de bien veiller à adopter un langage corporel qui traduise la confiance dans le domaine professionnel.

Soyez toujours souriant. Avez-vous remarqué que les personnes charismatiques semblent toujours bien dans leur peau. Et c'est le cas.

Le premier signe extérieur visible est le visage. Et pour montrer votre aisance et votre charisme, c'est, sur ce visage, le sourire qui éclaire vos interlocuteurs. Alors souriez avec franchise . Souriez comme si vous viviez le plaisir insouciant de la première fois : votre premier baiser, une promenade ensoleillée, une ballade à la mer où vous sentez ses embruns vous ressourcer. Vous vous sentez bien et votre léger sourire n'en cache rien.

N'avez-vous pas remarqué que lorsque vous marchez dans la rue, vous pouvez juger très rapidement du degré de confiance d'une personne ? A quoi cela tient-il ? A l'attitude, à la manière de se tenir : c'est l'ensemble du corps qui traduit le niveau de confiance de quelqu'un. Il faut donc se tenir droit, les épaules légèrement en arrière, le menton bien droit, en laissant les bras naturellement descendre le long du corps.

Les gestes saccadés, brusques, traduisent la nervosité, le stress, ce qui donne une mauvaise impression aux personnes avec qui l'on communique, qu'il s'agisse de vendre un produit ou de demander une augmentation de salaire.

Imaginez un vendeur nerveux, sec et brusque dans ses gestes, multipliant les mouvements brefs et répétés pour vous vendre une TV... La nervosité et le manque de confiance qu'il traduit par son attitude laissent planer le soupçon quant au produit qu'il essaye de vendre... Imaginez

un vendeur, pour le même produit, aux gestes lents, maîtrisés, calmes et à la voix douce et ferme : on se sent bien conseillé, presque assuré de la protection du vendeur sur la qualité du produit.

Autre situation :

Etre sûr que l'on mérite un certain salaire est considéré comme la condition de base pour des négociations réussies. « Si quelqu'un entre dans la pièce, un peu penché et hésitant, de manière à passer inaperçu, c'est qu'il se considère lui-même comme un solliciteur. Et c'est mauvais », nous dit Martin Wehrle, coach en matière de salaire et auteur. En revanche, celui qui se dirige de façon déterminée vers une chaise, sans se soucier des regards d'autrui et s'assoit de façon détendue mais droite sur toute la surface de la chaise fait une impression souveraine. S'il se penche légèrement vers l'avant, il signale de l'attention. Il gesticule modérément avec des paumes ouvertes et s'adresse au partenaire en négociations avec un regard franc. « On peut s'y entraîner », explique Wehrle. « Par exemple devant le miroir ou bien avec un ami. » En effet, celui qui maintient un langage corporel relativement détendu et ouvert même dans les situations de stress peut atteindre un calme de l'esprit.

4ÈME CROYANCE TOXIQUE : « JE NE M'AIME PAS, JE NE SUIS PAS ASSEZ BON »

FAUX!

Un manager peut-il gérer une équipe de travail s'il ne parvient pas lui-même à prendre conscience de ses qualités et à consolider son autorité intérieure ? La réponse est non évidemment car comment l'équipe pourrait-elle faire confiance à une personne qui ne se fait pas confiance elle-même ? Et pourtant, dieu sait que j'ai pu rencontrer des cadres, des managers ou des Directeurs des ressources humaines à la confiance vacillante ! Il sait aussi combien cela a pu peser sur la qualité de leur travail : des informations qui passent mal au refus de travail de la part des salariés, bien des situations peuvent enrayer l'efficacité du travail.

Si vous regardez autour de vous, vous verrez que toutes les personnes qui ont eu du succès à long terme dans tous les domaines de la vie, qu'il s'agisse du travail, de la vie familiale, des sports d'équipe ou à peu près tout, sont ceux qui développent un ensemble de comportements assertifs.

Beaucoup de recherches ont été dédiées à la psychologie du comportement assertif. Il existe des livres entiers, des cours et des programmes de formation destinés à cultiver ce comportement. Voyons quelques conseils.

- Avez-vous un état d'esprit positif ? Il s'agit d'une condition préalable à un comportement assertif. Une personne est positive lorsqu'elle se donne le droit à la dignité, le droit de choisir, le droit à l'erreur, le droit de demander ce qu'elle veut et le droit de dire «non». Vous êtes aussi bon que n'importe qui d'autre. Affirmez ces pensées dans votre esprit, imprégnez-les en vous, même si au début vous avez l'impression que cela “sonne faux”
- Vous vous évaluez rarement de façon réaliste. Ne dit-on pas qu'il n'y a pas pire juge que soi-même ? Aussi, prenez le temps nécessaire périodiquement pour une introspection, afin d'identifier vos forces et les faiblesses de l'expérience passée et également d'identifier vos objectifs. Écrivez-les. S'il y a des zones où vous ressentez le besoin de vous améliorer, prenez des mesures concrètes pour y travailler. L'essentiel étant de prendre ce temps de “méditation” pour vous questionner... Combien de gens le font ? Très peu... Comment alors progresser si l'on ne sait pas ce qu'il faut améliorer ?
- Soyez honnête et admettez vos peurs et vos phobies. Affrontez-les pour mieux les surmonter. Ne les cachez-pas ! Regardez-les en face et assumez-les ! On en a tous !
- Soyez sûr de ce que vous dites et en mesure de protéger vos droits tout en protégeant et en respectant les droits des autres.

Les gens assertifs s'estiment, se respectent eux-mêmes parce qu'ils prennent le temps de respecter les autres. Si celles et ceux que vous défendez sont en accord avec vos valeurs, alors nul n'a le droit de vous indiquer que vous avez tort. Le comportement assertif vise à créer une situation où les deux parties seront satisfaites, sur des bases honnêtes, mais cette honnêteté, c'est d'abord avec vous-même que vous devez la chercher.

L'estime de soi renvoie à la propre valeur qu'on s'accorde :

“qu'est-ce que j'estime valoir et mériter. Quelles sont mes valeurs et les idées qui me sont chères”. Parmi nos besoins fondamentaux, la soif de reconnaissance est très forte. Elle est commune à tous les hommes, que cette reconnaissance soit familiale, amicale ou qu'elle soit

recherchée dans les paillettes de la célébrité. Le piège consiste à vouloir être reconnu pour ce que l'on fait et non pas pour ce que l'on est. On trouve alors toute sa raison d'être dans le faire, c'est à dire l'apparence de nos actions et pas dans l'être, c'est à dire l'essence de celles-ci. Trouver dans le regard des autres la valeur que l'on ne se reconnaît pas soi-même signifie que l'on se focalise sur l'extérieur pour mieux nourrir l'intérieur. Cette vision peut nous emmener sur un terrain glissant sur bien des plans, en particulier sur le plan professionnel. Au travail, nous avons besoin d'une bonne dose d'estime de soi pour rester focalisé sur nos objectifs et sur ce qui est réellement important pour nous et ne pas chercher à tout prix à plaire à notre entourage et à trop nous préoccuper des prestations des uns et des autres... Ne serait-ce aussi que pour avoir l'autorité suffisante lorsque l'on doit diriger une équipe.

Nous avons besoin d'une bonne dose d'estime de soi pour être un leader efficace, motivant et stimulant par "tous les temps, même les tempêtes" telles les crises financières ou les situations conflictuelles... Nous avons besoin d'une bonne dose d'estime de soi pour faire face, d'une manière constructive, à une restructuration dans l'entreprise où l'on travaille, à un changement de fonction, ou à une perte d'emploi... Si le niveau d'estime de soi est faible et fragile, nous aurons du mal à rebondir rapidement et à construire l'avenir avec confiance, ce qui nous rend plus hésitant, plus frileux et ce qui nous fait manquer de nombreuses occasions.

5ÈME CROYANCE TOXIQUE : L'ÉVITEMENT, L'INACTION ET L'EXIGENCE DE PERFECTION

ATTENTION!

N'avez-vous pas remarqué que les personnes qui manquent de confiance font preuve de peu d'initiative, restent souvent en retrait de l'action, repoussent les défis à relever ?

Avez-vous remarqué, au contraire, que les personnes à qui tout semble sourire, font preuve d'une énergie débordante et sont dans l'action immédiate ?

En tant que coach expert en leadership et en performance, l'un des plus grands obstacles que j'ai à surmonter quand je travaille avec mes clients, notamment lors de mes nombreux séminaires, est la procrastination. Voici un exemple avec l'un des participants à l'un de nos bootcamps. Son prénom est Patrick. Alors qu'il prend la parole sur la base du volontariat devant toute l'assistance, Patrick nous explique que même s'il a un diplôme en systèmes d'information, il est coincé dans un emploi sans issue dans son entreprise.

Patrick aimerait un nouveau travail en tant que programmeur informatique. Toutefois, quels que soient les conseils qu'il a entendus et l'inconfort de la situation, il est resté figé. Pourquoi ? Patrick est un procrastinateur qui, tout comme beaucoup d'entre nous, n'arrive pas à démarrer les projets qu'il chérit pour son avenir.

Si Patrick ne peut surmonter ce problème, il ne pourra jamais entamer une nouvelle carrière, ni espérer doubler son salaire, ce que le fait de devenir un programmeur d'ordinateurs pourrait lui offrir.

Alors, pourquoi remettre à plus tard ?

Pourquoi Patrick ou quelqu'un d'autre ne parvient-il pas à agir immédiatement ?

Il y a différentes raisons à cela, mais les plus courantes sont :

- **La perception que la tâche est désagréable ou écrasante**
- **Peur de l'inconnu**
- **La peur du changement**
- **Le perfectionnisme**
- **La peur de l'échec**
- **La désorganisation**

LE COÛT DE LA PROCRASTINATION

Bien que la procrastination semble être une habitude bénigne, elle peut ronger la qualité de votre vie avec des résultats dévastateurs, comme cela est le cas pour mon client Patrick, aux potentialités énormes mais qu'il voit glisser loin de lui.

Tout d'abord, apprendre dans l'action. Apprendre par l'action est la clé du succès quand on s'aventure en territoire inexploré. Vous ne pouvez pas attendre d'avoir toutes les réponses tout de suite.

SE FIXER DES OBJECTIFS

Relevez des mini défis au quotidien. Pour cela, il faut connaître ses capacités et ses limites en se fixant des objectifs réalisables. Allez-y progressivement, étape par étape en augmentant la

difficulté. Puis observez les résultats pour reconnaître ce qui a besoin de changer, et ajustez. Se retourner aussi sur ses échecs, permet d'évaluer ce qui a cloché, et d'éviter ainsi de reproduire des erreurs.

La réussite n'a jamais été l'apanage de personnes « équipées » de connaissances ou de talents particuliers, pas plus autrefois que maintenant. Nous avons tous rencontré ou entendu parler de la réussite flamboyante de certains qui avaient pourtant commencé leur existence dans les pires conditions. De même, combien de diplômés ayant pourtant suivi des études supérieures ne parviennent pas à vraiment « démarrer » dans la vie. Pourquoi donc quelques-uns semblent-ils favorisés par les dieux, tandis que d'autres voient s'effondrer dans l'œuf leurs rêves les plus chéris ? Malchance ? Inaptitude ? Et s'il s'agissait avant tout d'une méconnaissance des règles du jeu de la vie – un peu comme si nous en avions égaré le mode d'emploi et tentions, en tâtonnant, de retrouver comment ça marche ?

Chris Garner est un millionnaire américain, entrepreneur, coach motivationnel, connu pour son histoire extraordinaire. Dans les années 80, il était Sdf et vivait sous les ponts avec son fils. A l'occasion de la sortie de son nouveau livre *Start Where You Are : Life Lessons in Getting From Where You Are to Where You Want to Be* (Commence d'où tu es : Leçons de vie pour partir de là où vous êtes et arriver où vous voulez aller), Chris Garner revient sur son parcours et donne des conseils qui lui ont permis de se surpasser.

« Vous devez vous demander : quelle est cette chose qui vous motive et que vous aimez tellement que vous pourriez la faire gratuitement ? C'est ce que vous devez faire ! C'est dans ce domaine que vous trouverez succès et accomplissement. Faites ce que vous aimez et aimez ce que vous faites. Etre bon dans un domaine n'est pas suffisant. Vous méritez d'aimer tellement ce que vous faites, que vous perdez même le sommeil parce que le soleil ne se lève pas assez tôt pour que vous puissiez commencer votre activité. C'est pour cette raison que je parle de la théorie des 4 C : Clair – Concis – Convaincant – Constant ». C'est, en un mot une belle leçon, sur l'altruisme que de se lancer dans ce que l'on serait capable de faire progressivement. Les personnes avides, motivées uniquement par l'argent, auront davantage d'obstacles à lever que celles dont le but est aussi de servir les autres, par son travail, un produit ou une idée. C'est quelque chose qui, en tant que coach, m'est fondamental.

6ÈME CROYANCE TOXIQUE :

« **SOYONS RÉALISTES : LE MONDE ET LA VIE OFFRENT PEU DE POSSIBILITÉS** »

FAUX!

La Réussite dans la vie est souvent une question de timing. Être au bon endroit au bon moment peut changer votre vie là où vous vous y attendez le moins : encore faut-il être ici et maintenant en chassant les pensées paralysantes. Au Vénézuéla, on a une expression : “ avoir son quart d’heure”. Elle exprime le fait que tout le monde dans sa vie a “son” quart d’heure qui peut changer sa vie, à condition de saisir sa chance et de ne pas la laisser filer.

Ne vous êtes vous jamais dit, en regardant une personne dont vous enviez la réussite :

« Il était là au bon moment, avec les bonnes personnes; quelle chance! » ... Et si ce n’était pas de la chance ? Si c’était juste des opportunités saisies par des personnes qui ont pu être là tout simplement ?

J’ai pu rencontrer des hommes qui ont fait fortune et qui me sollicitaient pour mes conseils. J’ai également beaucoup appris auprès d’eux : tous attribuaient leur succès à leurs efforts, leur détermination, leur état d’esprit positif mais aussi à ce qu’ils appellent « la chance » : ils pensaient en effet que ce petit rien avait engendré un grand succès.

Je me suis rendu compte que ce qu’ils appellent le facteur chance n’est en fait que l’attitude qui consiste à être ouvert sur le présent et à saisir toutes les opportunités. C’est une forme de lâcher prise, de confiance en l’avenir et en la vie... Soyez confiant en la vie...

La psychologie prouve de façon concluante que le subconscient normal est porté vers le passé - en fait un passé depuis longtemps révolu. Le grand philosophe jankelévitch a bien montré tout le poids de la nostalgie chez l’être humain. Comme si cela ne suffisait pas, notre esprit conscient est, à tout le moins, distrait par des pensées inutiles- le plus souvent des pensées de dérive vers le négatif, d’inquiétude et de doute de soi. C’est ce que les bouddhistes nomment “écoulements toxiques mentaux”.

En fait, la recherche scientifique et médicale suggère que l’esprit normal, c’est à dire la pleine conscience de nos actions, n’est présent qu’un pour cent de la vie. 1%, vous vous rendez compte ? Si vous n’êtes réellement présent qu’un pour cent, vous avez très peu de chances d’obtenir des succès considérables car vous limitez votre rayon d’action et votre performance d’esprit.

CONCLUSION :

Maintenant, il se peut qu'on soit de vrais néophytes comme on peut tout de même avoir un certain niveau dans notre domaine et avoir besoin de se perfectionner. Déterminez votre point de départ avec précision afin de déterminer comment vous allez progresser.

Un peu de médiocrité ne fait pas de mal.

Tout le monde a envie de commencer un projet en étant dans la perfection totale. Mais parfois, c'est presque impossible, surtout pour les grands projets qui durent dans le temps. Ainsi, vous avez besoin d'établir une vision de votre projet en étant parfait, puis un début avec une certaine médiocrité que vous pouvez tolérer dans l'objectif d'avoir assez de confiance en vous pour avancer. C'est parfois dur mais c'est le sacrifice à faire pour prendre votre courage à deux mains et progresser.

Qu'est-ce que vous attendez pour vous former ?

C'est la question qui peut résoudre tous vos soucis de manque de confiance en vous-même. Mais répondez à cette question tout d'abord : « en quoi est-ce que vous n'avez pas confiance en vous ? ». Qu'est-ce que vous attendez pour vous former et transformer votre point faible en point fort ? **Agissez! Et rappelez vous que l'on ne gravit une montagne que pas à pas, sans se décourager....**

Soyez un leader actif, déraisonnable & inspirant pour un monde meilleur.

Amicalement

Franck Nicolas

Fondateur de GLOB

www.glob.cc

RETROUVEZ
**FRANCK
NICOLAS**
SUR
www.glob.cc



Scannez ce QR code pour visiter notre site internet et découvrez les conférences d'entreprises, les formations live, l'incontournable capsule du mardi, Spark le show et bien plus encore !

SOYEZ DES LEADERS
ACTIFS, INSPIRANTS
ET **DÉRAISONNABLES**

