



PAOLA A. PATACCA

Coaching Geneva

RESSOURCES HUMAINES

Eloge de la confiance

Comment convaincre sans être convaincu? Comment imposer ses idées sans y croire soi-même? Toutes les raisons de soigner l'estime de soi.

Vente, management, communication... Faire passer ses idées n'est pas une chose évidente pour tout le monde. Croire que la force de conviction s'obtient à la naissance est une erreur. Pour convaincre, il faut d'abord être convaincu soi-même. Et surtout avoir confiance en soi. Des choses qui peuvent s'acquérir. Vous devez faire un exposé, vous y avez consacré du temps, vous êtes bien préparé. Vous vous retrouvez en public, vous parlez, vous racontez tout ce que vous savez sur le sujet. Vos auditeurs ne semblent pourtant pas très convaincus de ce que vous leur avez dit. Qu'avez-vous fait de faux? Peut-être rien, sauf que vous n'étiez pas convaincu vous-même d'être à la hauteur de la tâche. C'est cela que les autres ont ressenti.

NON-VERBAL. Les études sur l'efficacité des modes de communication ont montré que l'impact des mots dans un acte de communication était de 7%, celui de la voix (intonation, son, débit, timbre) de 15%, et le non-verbal de 55%. Par non-verbal on entend la gestuelle, la prestance, les expressions du visage, les mimiques, les sensations (chimiques, énergétiques ou autres) que l'on dégage lorsqu'on est en relation avec une autre personne. Ce genre de communication est donc déterminant dans les échanges avec les autres. Le

non-verbal est une sorte de décoder de notre niveau de confiance en nous-même face à une tâche ou à une interaction verbale. C'est cela que les autres observent plus ou moins consciemment.

RECETTE. Croire en ce que l'on dit, se sentir libre de le dire, être convaincu que c'est important de le dire et s'autoriser à le dire! Ce sont les quatre ingrédients de base pour concocter un bon plat auquel vos interlocuteurs ne pourront résister. Ce qui explique d'ailleurs pourquoi on se laisse convaincre par les acteurs ou les mythomanes: ils sont tellement convaincus par leur histoire...

Exprimer ses idées et ses opinions sans crainte du regard et du jugement des autres, c'est là que commence la confiance en soi. Elle libère des regards critiques et des remarques plus ou moins désobligeantes. Pour y parvenir, il faut être au clair sur ce que l'on fait: c'est mon opinion à ce moment-là que j'exprime, d'après ma compréhension et ma perception du sujet, de la situation, du contexte. Une opinion que je peux assumer, quelles que soient les réactions, y compris celle qui me ferait remarquer que je n'ai rien compris.

Si les autres ont un avis différent, c'est qu'ils ont une compréhension ou perception différente du sujet, situation ou contexte. Les autres ont le droit de ne pas comprendre mon

Croire en ce que l'on dit. Se sentir libre de le dire.

Etre convaincu que c'est important de le dire. S'autoriser à le dire.

avis, de ne pas l'apprécier, de ne pas l'accepter. Cela n'enlève rien à ma valeur individuelle. Mon ego peut se sentir touché, mais mon identité, mes capacités, mes attributs, mes compétences ne sont pas en cause.

PERSÉVÉRANCE. La confiance en soi est la base de tout succès et accomplissement dans la vie. Il faut donc commencer par l'amélioration de l'estime de soi et l'image que l'on se fait de soi-même. L'ingrédient crucial est certainement le respect de soi et aussi aimer être ce que l'on est, en étant bien persuadé que l'on mérite les bonnes choses de la vie autant que les autres.

Les attitudes propices à l'amélioration de l'estime de soi sont la persévérance, le droit à l'erreur et la capacité à risquer. Aucune n'est innée! La persévérance, c'est l'envie d'essayer encore et encore. Il s'agit d'un entraînement. Ne pas lâcher le morceau, adopter un peu l'at-

titude du petit chien qui reste accroché au bout du pantalon. Votre message sera enfin entendu.

ADÉQUATION. Chacun a droit à l'erreur et un échec est aussi un pas vers la réussite. Il y a plusieurs éléments positifs dans tout échec. Comme à la fin d'un repas gastronomique où l'intérieur du moelleux au chocolat n'était pas aussi fondant que souhaité. Cela ne veut pas dire que le repas était nul.

Prendre des risques qui sont à votre portée. Si vous avez peur de la vitesse, si vous souffrez de vertiges et que la simple idée d'être suspendu dans le vide vous donne de l'angoisse, le saut à l'élastique n'est peut-être pas un risque à votre portée! L'adéquation entre vos capacités et votre objectif est primordiale: un risque à sa portée est un risque dont on se sent capable d'assumer les conséquences.

La confiance en soi signifie faire confiance à soi-même, à ses propres capacités, à ses propres ressources, à son propre discernement. Alors, si vous n'arrivez pas à avoir de la foi dans les politiciens de votre ville, dans votre entreprise ou envers votre chef, ayez au moins un peu de foi en vous-même! Cela peut donner un nouveau souffle, car la confiance en soi est la clé qui permet de transformer les idées, les envies, les ambitions en actions et résultats. **PME**