

# L'ESTIME DE SOI



Ebook par Marc André Morel

Il n'existe pas de réalisation personnelle ou professionnelle sans qu'il n'y ait de lien direct entre 1) la valeur que nous nous accordons ; 2) la qualité des gens avec qui nous poursuivons des relations; et 3) notre sentiment à l'égard de la réussite en général. Ainsi, notre réussite personnelle sera toujours un reflet, non pas de notre propre valeur, mais de la valeur que nous nous donnons. Il existe ici une nuance importante et nous en discuterons davantage au cours des pages à venir. De plus, la qualité des gens qui nous entourent, ceux qu'on appelle communément notre cercle d'influence, aura un effet d'entraînement percutant, et la qualité de ce réseau sera aussi un reflet de l'estime que l'on se porte au départ. En troisième et dernier lieu dans ce chapitre, nous aborderons un élément important : le sentiment que nous éprouvons en ce qui a trait au succès des personnes qui nous entourent.

### 1- Aime qui tu es

Notre taux de réussite en tant qu'être humain est directement relié à la valeur que l'on se donne, c'est-à-dire à notre estime personnelle. Or, une personne accomplira quelque chose de « bien » dans sa vie, à la condition qu'elle se considère comme quelqu'un de bien. En fait, il est impossible d'accomplir de grandes choses quand l'on se sent petit. À l'inverse, il est impossible de n'accomplir que de petites choses quand on se sent grand. Et qui ne connaît pas un membre de sa famille, un collègue ou un ami, qui réussit presque toujours à vous rabaisser, à banaliser votre plus récente performance athlétique, votre succès personnel ou professionnel?

À quel niveau se situe l'estime de soi de ce dénigreur, selon vous? Cet individu a probablement une piètre opinion de lui-même. Les gens qui ne s'accordent pas beaucoup de valeur, non seulement ne réussiront pas très bien leur vie, mais en plus, ces gens seront toujours prêts à rabaisser à leur niveau de « petitesse » les autres personnes qui réussissent leur vie autour d'eux. Quoi de plus menaçant pour quelqu'un qui vole bas que de voir quelqu'un qui vole plus haut que soi, quand on ne se sent déjà pas bien dans sa peau?

Mais qu'est-ce que l'estime de soi? L'estime de soi est la valeur qu'un individu s'accorde à lui-même. Disons que, sur une échelle de 0 à 10, une personne peut s'attribuer un 8 ou un 9 de façon générale, mais elle s'octroiera 4 sur 10 si elle joue au tennis avec un professionnel ou si elle se présente devant un juge pour un simple excès de vitesse.

Je suis convaincu que nous sommes tous nés étant des êtres parfaits et que nous naissons tous avec une valeur de « 10 sur 10! » Il ne nous manque donc rien pour réussir notre vie. Mais que se passe-t-il en cours de route? Nos parents qui nous aiment et qui veulent notre bien pourtant nous envahissent avec des messages négatifs dans l'atmosphère desquels ils ont eux-mêmes grandi : « Fais attention! » « Ne fais pas ceci, ne fais pas cela! » « Tu es trop jeune, trop petit, trop gros, trop grand, trop lent, trop énervé! », etc. Après avoir été « bombardés » de façon répétée de messages destructeurs tels que ces derniers, nous finissons par y croire. Et du fameux « 10 sur 10 » qui nous avait été octroyé à la naissance, nous glissons vers un 9, 8, 7, 6 sur 10, et même parfois beaucoup moins que cela.

D'ailleurs, c'est à ce point visible que je peux souvent deviner la valeur qu'une personne s'accorde, même après une seule rencontre avec cette dernière. Le comportement de cette personne : sa poignée de main; sa posture; son regard (si elle me regarde dans les yeux ou si elle fuit mon propre regard); sa tenue vestimentaire; son langage; son hygiène personnelle générale; sa façon de marcher; les gens qu'elle côtoie et sa relation avec son conjoint ou sa conjointe sont tous des signes qui m'aident à confirmer la valeur que cette personne s'accorde. En effet, notre profond sentiment intérieur par rapport à nous-mêmes, lequel est parfois ancré au niveau du subconscient, est automatiquement reflété par des détails extérieurs considérés banals, mais tout à fait révélateurs.

Voilà peut-être en partie pourquoi j'aime beaucoup l'énoncé suivant que j'emploie souvent dans mes conférences et mes séminaires partout en Amérique du Nord : « Nous sommes destinés à réussir, mais programmés pour l'échec ». Nous avons hérité de tout ce qui est nécessaire à notre réussite et notre bien-être. Mais en cours de route, notre entourage, à la fois les individus et la société, a « brisé le moule ».

Et voilà que notre responsabilité consiste aujourd'hui à « remettre les pendules à l'heure » et à bâtir notre propre fondation, selon nos propres valeurs, et selon la valeur que nous choisissons de nous accorder à nous-mêmes. Vous avez peut-être traversé votre adolescence et en êtes ressorti relativement indemne, mais qui n'a pas goûté à la médecine des médias, à celle de la publicité et au système de valeurs collectif de notre société de consommation américaine?

Dès le début de notre vie adulte et professionnelle, nous voici confrontés aux conditionnements suivants : « Tu ne réussis pas dans la vie si tu ne conduis pas telle voiture; si tu n'as pas telle apparence; si tu n'as pas la taille requise; si tu ne portes pas ces vêtements; si tu ne vis pas dans ce quartier et dans cette grande maison, etc. ». Inconsciemment, le message est : « *Tu n'es pas quelqu'un de bien si tu ne remplis pas les conditions qui précèdent.* »

Par conséquent, nous voici indéniablement condamnés, malgré nous, à aliéner notre propre valeur en tant qu'être humain. Par le fait même, nous finissons par souffrir des conséquences qui en découlent, soit en termes de santé détériorée, de mauvais choix de partenaire amoureux, d'emplois inadéquats, de fragilité au niveau de notre esprit qu'un doute persistant d'insuffisance matérielle ne cesse de tourmenter, etc.

L'estime de soi commence par la connaissance de soi. En effet, selon la psychologie moderne, voici les quatre étapes d'après lesquelles nous bâtissons notre fondation :

1. L'image de soi : apprendre à se connaître, se découvrir, sans jugement de valeur;
2. L'estime de soi : à cette étape-ci, nous attribuons une valeur à l'image que nous avons de nous;
3. La confiance en soi : la valeur que nous accordons à notre être se reflètera dans notre façon de faire les choses;
4. L'affirmation de soi : notre confiance en soi déterminera notre manière de communiquer. En effet, une personne avec une piètre estime personnelle aura tendance à communiquer de façon passive, agressive ou passive-agressive.

Ainsi, afin d'améliorer nos résultats et nos relations interpersonnelles, en vue d'attirer l'abondance dans nos vies, pour vivre en santé et heureux, il est impératif de bâtir notre estime personnelle. Et même si la vôtre est déjà élevée, vous conviendrez avec moi que nous n'avons jamais rencontré une personne qui s'accorde 10 sur 10, chaque jour de sa vie!

Voici donc une série de stratégies simples dans le but de vous aider à affermir vos bases, à maintenir et/ou augmenter votre estime de soi. Par exemple, qu'on le veuille ou non, le fait de remettre à plus tard le rangement et le classement de ces boîtes de photos que vous avez à la maison aura un effet quelque peu dévastateur sur votre sentiment de valeur personnelle à longue échéance, car vous aurez toujours en tête cette tâche dont vous devrez vous acquitter tôt ou tard.

### **Des stratégies afin d'augmenter son estime personnelle :**

- Arrêtez de vous déprécier; c'est une perte de temps; les autres le feront... gratuitement!
- Faites des choses qui vous plaisent.
- Mettez de l'ordre dans vos affaires ( tiroirs, photos, classeurs).
- Faites une pause chaque jour, même si ce n'est que pour une demi-heure.
- Réservez-vous du temps pour vous seul. Profitez-en pour faire quelque chose qui vous plaît : comme lire, marcher, aller prendre un café, se faire masser, etc.
- Gardez contact avec vos amis.
- Constituez-vous un «dossier des réalisations»: une place pour disposer les documents concernant toutes vos réalisations personnelles et professionnelles (plus de détails suivront au cours de ce chapitre).
- Apprenez à dire « non ».
- Confrontez et apprenez à dominer votre plus grande peur.
- Ayez des objectifs clairs et réalistes.
- Ébauchez un « plan de vie ».
- Cessez de vous comparer aux autres. La seule mesure de comparaison valable est à l'égard de vous-même; aussitôt que vous vous comparez aux autres, vous dépréciez votre propre personne et l'énergie qui vous a créé.
- Apprenez quelque chose de nouveau : une nouvelle langue, la cuisine exotique, suivez un cours d'histoire, pratiquez un nouveau sport ou une activité physique, etc.
- Créez quelque chose de vos mains : poterie, dessin, peinture, tricot, etc.
- Lisez et écoutez des enregistrements audio de programmes de développement personnel.

- Fréquentez des gens positifs et qui s'estiment.
- Surveillez vos pensées, vos paroles et vos actions. Remplacez sur-le-champ vos pensées négatives par de la visualisation créatrice positive.
- Récompensez-vous pour vos efforts et pour vos réalisations dans différents domaines.
- Acquittez-vous de vos dettes. Vous retrouverez à coup sûr un sentiment de fierté et d'indépendance.
- Transformez votre image personnelle : changez de vêtements (en évitant de vous endetter), de coiffure, d'accessoires, et d'habitudes de consommation en général.
- Faites une seule chose à la fois. L'éparpillement épuise et mine l'esprit.
- Donnez! Donnez du temps, des compliments, de l'écoute, de la tendresse, des vieux vêtements, de l'argent aux organismes de charité.
- Tenez un journal : exprimez-y vos impressions, vos émotions et vos états d'âme, vos projets et vos idées, tout en gardant une note pour les éléments positifs de la journée.
- Vivez au moment présent. Cessez de vivre dans le regret du passé et dans l'angoisse de l'avenir.
- Demandez de l'aide - qu'elle soit amicale, professionnelle et/ou spirituelle.

### **S'attendre à de la désapprobation**

*« L'attente est la mère des déceptions »*

Qui dit attente, dit déception. Donc, dans la mesure où je m'attends à quelque chose de quelqu'un d'autre, je m'expose par le fait même à être déçu. C'est un phénomène très courant dans les relations sentimentales surtout. On s'attend à ce que l'autre nous écoute et nous dorlote un soir où l'on est épuisée, puis... il est déjà parti avec ses amis à une soirée spéciale

Le même scénario se produit souvent avec un employé. On s'attend à que ce dernier prenne l'initiative d'une certaine mesure ou d'une décision pour un projet important, et puis, il s'ensuit un tout autre résultat. Dans ces deux cas, la

déception nous guette. Cependant, la meilleure façon d'être déçu est de vous attendre à ce que les gens soient d'accord avec vous, en harmonie avec vos opinions et vos décisions, et qu'ils... vous aiment tel que vous êtes!

En 1984, il y a plusieurs années, une élection générale fédérale avait lieu au Canada. Des trois principaux partis de l'époque, les Libéraux, les Conservateurs et les Néo-démocrates, c'est l'équipe de monsieur Brian Mulroney (parti Conservateur) qui a remporté les élections. Au cours de la couverture du déploiement du scrutin, les journalistes ont parlé à l'époque d'un « raz-de-marée » conservateur! Je ne comprenais pas pourquoi on parlait avec autant d'enthousiasme d'un « balayage » à créditer au parti qui allait emporter finalement la victoire.

En fait, je trouvais cela exagéré. Selon mon expérience, lors d'un balayage, il ne reste sûrement plus grand-chose derrière. Et un «raz-de-marée», ça fait des ravages. Pour un parti qui était assuré d'une victoire mais qui a terminé avec à peine un peu plus de 50 % des suffrages, les télédiffuseurs persistaient quand même à déborder d'enthousiasme quant au dénouement du vote. Pourtant, ce vote signifiait qu'il y avait presque la moitié de la population qui ne voulait pas de ce chef, ni de ce parti.

On parlait quand même de raz-de-marée! J'aurais compris si le pourcentage avait été beaucoup plus élevé que 50%. Mais si on transpose cela dans la vie de tous les jours, on pourrait dire que si nous réussissons à obtenir un peu plus de 50 % d'approbation au sein de notre « population » (notre auditoire, nos employés ou notre entourage en général), nous pourrions affirmer que nous avons réussi un raz-de-marée.

De même, je crois que nous devons toujours nous attendre à de la désapprobation. En effet, je suis persuadé qu'il y aura toujours 50 % des gens qui ne seront pas d'accord avec ce que nous disons, ce que nous faisons et même ce que nous sommes. Or, bien sûr, il est humain de se sentir valorisé et apprécié par les autres afin de se réaliser avec plus d'aisance et d'harmonie. Mais le message ici est le suivant : si nous nous attendons à ce que cela vienne des autres, nous allons être profondément malheureux. Et rappelez-vous qu'à force d'essayer de plaire à tous, on finit par ne plaire à personne!

Plus nous nous élevons dans l'échelle sociale, plus les risques de désapprobation sont élevés. Et ce, même si notre intention première est de

faire du bien. Nous n'avons qu'à penser à certains grands personnages de l'histoire du monde pour en être convaincus. En effet, qu'il s'agisse de Gandhi, Martin Luther King, Jésus, Malcom X, Abraham Lincoln ou de Yitzhak Rabin, toutes ces personnes avaient au moins deux choses en commun : 1) elles désiraient créer un monde meilleur; et 2) elles ont toutes été victimes de la désapprobation.

Malheureusement, elles l'ont toutes payé de leur propre vie. Cela ne veut pas dire que vous serez pourchassé si vous voulez vous distinguer en rendant service à l'humanité. Ce scénario serait tout à fait démesuré. Par contre, plus nous nous détacherons de la masse et plus nous prendrons de l'altitude dans notre vie personnelle et professionnelle, plus nous devons nous attendre à être l'objet de plus en plus de critiques. Attendons-nous à « nous faire lancer des pierres ».

À vrai dire, lorsque quelqu'un se plaint d'être victime de cette forme de critique populaire excessive, je suis toujours enclin à les féliciter, et ce, à leur grande surprise. À ce propos, je leur réponds : « C'est bon signe! C'est que tu avances et que tu te démarques. » Je n'ai jamais vraiment rien trouvé d'excitant à être parmi les moutons. Regardez comment ils finissent, surtout quand on sait qu'il y a toujours un loup qui se cache quelque part...

### Développer l'âme du guerrier

*« Personne ne peut me faire  
penser du mal de moi sans mon  
assentiment. »*

Eleanor Roosevelt

Dans la vie actuelle où les valeurs individualistes prévalent plus souvent qu'autrement sur celles de l'entraide, de la générosité ou de la compassion, nous sommes en proie à des « attaques personnelles » venant de toutes parts. Ces dernières peuvent cependant heurter profondément le sentiment que nous avons de notre propre valeur. Qu'il s'agisse d'une remarque blessante de la part d'un conjoint, d'un membre de la famille, d'un collègue de travail, ou même d'une simple plainte verbale d'un client, il existe une multitude de circonstances où nous pouvons soudainement nous sentir attaqués et blessés.

C'est à ce moment-là que nous pouvons redevenir le « petit moi », ce fameux personnage du « petit moi » (« mini me » en anglais), que j'utilise à l'occasion dans mes conférences, en faisant référence au méga succès de « box office » du film *Austin Powers*, créé de toutes pièces par l'acteur Mike Myers, d'origine canadienne. Il est à noter que la mère de ce dernier ne le trouvait jamais drôle quand il était petit. En effet, elle estimait que tous ses autres enfants étaient comiques, sauf lui.

Ainsi, quand une personne nous invective, intentionnellement ou non, et que nous en ressentons ensuite une vive douleur, nous avons toujours le choix de jouer le rôle de victime ou celui de guerrier. La victime, c'est celle qui « vit » dans la blessure. Il est normal en tant qu'être humain de pouvoir ressentir une douleur, mais souffrir c'est autre chose. La souffrance implique d'avoir fait le choix de « vivre là », c'est-à-dire de s'apitoyer sur son propre sort et de ne rien faire pour améliorer sa situation. La nuance est importante. Nous en discuterons davantage dans le chapitre sur l'action.

Par ailleurs, nous avons toujours le choix d'accepter ou non ce genre d'agression verbale et de l'alimenter, à la rigueur. Nous devenons alors émotifs, nous pouvons perdre notre concentration, et très souvent nous développons de la colère. De plus, nous ouvrons ainsi la porte à d'autres circonstances similaires, qu'elles proviennent ou non du même individu, ou d'un autre. Malheureusement, il existe des gens qui se « nourrissent » des réactions des autres. Ces personnes reviennent toujours à la charge en confrontant des gens qui se sentent menacés par elles, et elles réussissent par le fait même à les contrôler.

La victime n'assume pas la responsabilité de rejeter cette flèche qu'on vient de lui lancer et encore moins la réaction émotive néfaste qui s'ensuit. Contrairement à sa victime, le guerrier prend les moyens nécessaires pour ne pas souffrir. Malgré l'intensité de la provocation provenant d'autrui, qu'il s'agisse d'une critique, d'un jugement ou d'une attaque personnelle, le guerrier saura faire la différence entre l'opinion que les autres peuvent avoir de lui et celle qu'il a de lui-même. Le guerrier évite bien entendu de tomber dans le piège de l'arrogance. Ce comportement dénoterait beaucoup plus un manque de confiance en lui-même que l'inverse.

Il est important d'avoir une opinion de soi positive et ferme. De toute manière, notre entourage se chargera bien volontiers de nous juger, de nous critiquer et de nous condamner. Voilà une raison de plus pourquoi il est primordial de ne pas tomber dans ce piège nous-même. Il est donc important de ne pas se rabaisser soi-même avec des commentaires du type : « Ah! que je suis donc stupide...! », « J'aurais donc dû faire cela de la bonne manière... », « Je me trompe tout le temps... », « J'ai toujours été gros... », « Je n'apprendrai donc jamais!... » Ces pensées et ces paroles que nous avons à notre égard sont très néfastes pour notre santé psychique et même physique.

Développer l'âme du guerrier, c'est aussi être le gardien du bon conditionnement de notre estime personnelle, pas seulement pour vaincre l'ennemi extérieur, mais pour venir à bout du pire : notre « petit moi »! Alors la prochaine fois que vous serez sur le point d'emprunter la route que vous vous êtes tracée, éliminez d'abord tous les obstacles devant vous. Ce qui veut dire qu'il est fort probable que vous ayez à vous ôter vous-même du chemin.

Se réaliser avec aisance et simplicité signifie d'aller de l'avant avec notre énergie, notre unicité. Il ne faut pas aller à contre-courant des forces qui nous ont créés avec tout l'Amour divin qui existe dans la Vie. Voilà ce que c'est que d'accepter nos limites, d'exploiter nos forces et de célébrer notre esprit créateur qui n'attend que le moment de se déployer. Et ce, en dépit du jugement des ennemis qui ne sont en fait que des gens qui vous craignent et qui sont probablement jaloux de vous voir maîtriser si bien une habileté particulière, de constater que vous faites preuve de confiance en vous, et de prendre la tête du peloton. Ainsi, il est vrai que quelqu'un d'autre peut vous faire du mal, mais vous seul pouvez lui donner raison en choisissant d'être une victime et de souffrir.

## **Le sentiment de mérite**

Même si une personne sait articuler ses désirs clairement, même si elle les écrit, passe à l'action et persévère, elle n'a pas beaucoup de chance de se réaliser si elle n'a pas le sentiment qu'elle le « mérite ». En effet, il est impossible pour une personne qui se sent petite de rêver grand, et l'inverse est tout aussi logique. C'est que très souvent ce qui freine le candidat qui cherche à se réaliser, c'est le sentiment - très fréquemment inconscient - qu'il ne le mérite pas. Des millions de Nord-Américains se précipitent chaque

semaine pour acheter leur billet de loterie afin de devenir millionnaire. Le problème avec la moyenne de ces gens-là est que :

- 1) tout d'abord, ils remettent la responsabilité de leur réussite financière entre les mains des lois d'une probabilité, infiniment petite, et non pas dans leurs propres mains;
- 2) ils n'ont pas demandé par écrit de devenir millionnaire grâce à la loterie;
- 3) et ils ne se sont jamais imaginés vivre dans les moindres détails le style de vie d'un ou d'une millionnaire.

Dans un tout autre ordre d'idées, un problème de sabotage, que l'on voit souvent dans les relations de couple, survient lorsque l'un des deux nouveaux partenaires se rend compte que la personne rencontrée est saine, belle, équilibrée et veut partager son bonheur, tout simplement. Mais comme ce scénario ne correspond pas au modèle de relation sentimentale que vous avez connu dans le passé, que ce soit à travers vos propres expériences ou celles vécues par le biais de la relation que vos parents entretenaient entre eux, vous le rejetez. Intrinsicquement, vous sentez que vous ne méritez pas cette personne et/ou cette relation. Ainsi, il en résulte un échec. Et ce, malgré le fait que vous ayez cherché ce genre de personne et d'union pendant toute votre vie.

Je vous invite ainsi à vous associer le plus possible avec des gens qui réussissent dans les domaines où il est important pour vous de réussir (familial, social, professionnel, financier, mariage, santé, etc.), et de visualiser chaque détail de votre participation à chacune des étapes. Comme il n'y a pas de fumée sans feu, il n'y a pas de réussite vécue sans qu'on y ait d'abord cru!

### **Le sentiment de petitesse**

Au milieu des années 1990, pour une fois qu'elle occupait le fauteuil de l'invitée, la très populaire animatrice Oprah Winfrey était reçue par Jay Leno à l'émission de fin de soirée *The Tonight Show* sur le réseau NBC. Ils avaient une discussion fort intéressante concernant les célébrités et leur façon de se comporter en public. J'ai beaucoup aimé ce qui est ressorti de ce débat.

En effet, les occidentaux valorisent très souvent la surabondance financière et en font un synonyme de réussite sociale et de valeur personnelle. Or, tel que nous en avons discuté dans le chapitre sur la direction, la réussite est quelque chose de relatif à chacun. Néanmoins, les deux stars de « talk-shows » américains racontaient à quel point ils trouvaient déplorable que certaines vedettes adoptent deux façons de se comporter. Certaines stars affichent un comportement différent sur le plateau et dans les endroits publics.

Qu'il s'agisse de simples caprices de vedettes, allant jusqu'aux comportements obscènes, vulgaires et méprisants, les deux animateurs se rappelaient à quel point l'argent agit tel un amplificateur. Oprah confirmait la pensée de Jay Leno en disant qu'un être gentil, affectueux et généreux, ayant de bonnes valeurs profondes le sera d'autant plus s'il devient financièrement riche. D'autre part, un individu méprisant, aigre et arrogant saura exhiber ce type de comportement de façon exagérée, une fois que son compte en banque sera bien garni. Ces personnages rendent maintenant la vie difficile aux préposés dans les hôtels et les aéroports, au personnel des restaurants, etc.

Outre leur réussite financière, un certain groupe d'individus réserve à leurs interlocuteurs un traitement indigne et réducteur. Combien de fois avons-nous tous été témoins, ou victimes, d'une personne qui s'acharne sur une autre avec une kyrielle de critiques, de reproches, ouvrant la porte très souvent à un excès de familiarité frôlant le mépris? À mon avis, il n'y a pas de pires sévices à faire subir à quelqu'un d'autre que de l'humilier, l'intimider, le rabaisser et le mépriser.

Que ce soit son enfant, sa conjointe ou son conjoint, son employé ou un représentant du service à la clientèle d'un établissement public, il n'y a pas d'excuse pour celui qui choisit de laisser déferler sa rage ou son mécontentement excessif à l'égard d'une autre personne. Il semble évident que la seule loi qui existe entre les êtres humains, au-delà de leurs mœurs, de leur religion, de leur origine ethnique, de leur âge, de leur poids, de leur genre, etc., c'est le respect. Et plus précisément le respect des différences tout en composant avec la valeur unique de chacun.

Voilà pourquoi je crois que l'on peut vraiment juger de la valeur d'une personne, non pas à son compte en banque et à sa position dans la vie, mais bien à sa manière de traiter les autres personnes. Et c'est sur ce point que

Oprah et Jay Leno sont tombés d'accord. En résumé, ils partageaient cette position: nous pouvons juger des « grandes » personnes à la manière dont elles traitent les « petites » personnes. À vrai dire, il est à peu près impossible pour une personne qui se sent « petite » et dotée d'une faible estime d'elle-même, de faire sentir à quelqu'un d'autre qu'il est « grand ».

Un exemple fort intéressant, illustrant certaines subtilités de l'estime de soi dans nos relations avec autrui, est celui de monsieur Lee Iacocca, qui a été congédié de la compagnie *Ford* par son dirigeant de l'époque, Henry Ford III. On note dans ce dossier que monsieur Ford avait manifestement une opinion peu reluisante de lui-même. Du moins, il est clair qu'il se sentait menacé par le membre Iacocca de son équipe de gestion. Il semble qu'il n'avait aucune raison apparente de le congédier. Ce dernier avait aidé à catapulter les ventes de la nouvelle voiture *Mustang* chez *Ford Motor Company*.

Avec Lee Iacocca, Henry Ford III avait véritablement entre les mains un génie, dans la personne de cet homme d'affaires, puisque plusieurs années plus tard on considérera monsieur Iacocca comme le sauveur de la compagnie *Chrysler*. Il a aidé de manière convaincante cette entreprise à éviter la faillite avec ses méthodes de gestion et sa vision. On lui doit les succès des voitures de série « K » - *Aries K* et *Reliant K* - et la fabuleuse révolution de l'industrie de l'automobile avec le concept de voiture familiale de type *Minivan* et *Caravan*.

Comme disait ma sage grand-mère alors que je me tourmentais parce que certaines personnes semblaient vouloir me causer du tort : « Laisse couler, mon petit. » Elle semblait vouloir dire de transformer leurs comportements, leurs commentaires et leurs attitudes à mon égard en une eau qui coulerait alors sur moi comme sur le dos d'un canard.

Il est vrai que nous ne contrôlons peut-être pas les actions des autres, mais nous avons le contrôle total sur notre façon de réagir face à ces derniers. Dorénavant, vous avez un choix à faire : celui de garder ou non ces personnes dans votre cercle d'amis, dans votre noyau familial intime, dans vos relations d'affaires, etc.

Après avoir élaboré sur notre relation la plus importante, celle que nous entretenons avec nous-même et la valeur que nous nous accordons, cela m'amène à discuter de l'autre aspect de la relation : c'est-à-dire les relations que nous entretenons avec autrui, en l'occurrence notre cercle d'influence.

## **2- Le pouvoir du cercle magique**

L'être humain est un animal social. Et quoi de mieux que d'être entouré de bonnes personnes? Il existe des gens avec qui nous sommes bien et qui nous font nous sentir bien. Depuis mon enfance, et encore davantage depuis que j'étudie les individus qui ont adopté les meilleures façons de vivre, j'ai remarqué que ce sont toujours les personnes qui se sentent bien dans leur peau qui nous font nous sentir tout aussi bien.

Les gens dont nous présumons qu'ils n'auront point de temps à nous consacrer, étant donné leur poste important, leur notoriété ou leur célébrité, sont souvent ceux qui ont la meilleure écoute et qui savent s'intéresser à nous. Pour leur part, les personnes misérables ne peuvent faire autrement que de nous faire nous sentir comme elles se sentent elles-mêmes par rapport à leur propre existence. Voilà donc l'importance de savoir choisir ses fréquentations. Que nous le voulions ou non, ces gens, leurs valeurs, leurs attitudes, leurs comportements et leurs styles de vie auront l'effet d'une bombe sur nos vies.

### **Pour voler comme un aigle**

Nos parents se sentaient concernés par le genre d'amis que nous pouvions avoir à l'école. C'est pourquoi ils n'hésitaient pas à ouvrir la porte de la résidence familiale à nos amis dans le but de veiller sur nos fréquentations. Nous répétons le même comportement aujourd'hui avec nos propres enfants. Pour voler comme un aigle, il ne faut surtout pas se tenir avec des canards ou des dindons! Cette affirmation et cette réalité sont bien connues.

Savoir s'entourer de personnes positives, qui ont des valeurs, des buts et ambitions similaires est crucial dans la réalisation de notre destinée. Éviter les contraintes des conflits de personnalités est une chose, mais se laisser entraîner par une vague qui ne vous conduira que dans les ténèbres n'a jamais été un élément à considérer pour les individus recherchant la meilleure qualité de vie, surtout dans l'aisance et la simplicité.

### **La règle de 3**

Lorsque je choisissais de m'attaquer à un projet, de surmonter un défi ou que j'avais une nouvelle ambition ou un rêve à réaliser, j'avais l'habitude d'en parler

à ma famille, à mes amis et à des collègues de travail. Je le faisais tout simplement parce que je souhaitais leur communiquer mon enthousiasme. Je devais constamment encaisser et écarter des tonnes d'objections : « Voyons donc, tu es beaucoup trop jeune pour ça... Sais-tu combien ça coûte, ça?... Tu rêves en couleur... Il y en a d'autres qui ont essayé avant toi et ils ont échoué... » etc. Peut-être avez-vous déjà vécu la même expérience?

Il m'a fallu des années pour comprendre et accepter que les gens autour de moi, qui souvent étaient ceux et celles qui avaient le plus d'amour pour moi, me freinaient dans mes ambitions et dans l'accomplissement de ma destinée. Cela a été très dur pour moi d'accepter cette réalité et d'autant plus difficile de m'éloigner de ces personnes-là et de taire mes projets pour un moment. Ironiquement, ces personnes ne souhaitaient pas me freiner, ni me blesser. En fait, la majorité n'avait que des éloges pour mes réalisations antérieures. Étrangement par contre, elles craignaient constamment mes prochains défis... à ma place!

Malgré le fait que je pouvais avoir mes propres craintes, mes peurs, mes angoisses et mes vertiges au sujet de certains de mes projets à venir, je me suis rendu compte que ces personnes transféraient sur moi leurs propres insécurités. Ce phénomène est très puissant. Combien de réalisations potentielles n'ont jamais vu le jour à cause de ce fâcheux comportement? Le monde est rempli de talents gaspillés, à cause de la peur et des mauvaises influences qui ont su prendre le dessus sur le désir et l'action.

Au lieu de me taire complètement, j'ai développé « la règle de trois », afin de m'assurer de ne pas retomber dans le panneau, qui m'a si longtemps servi d'excuse pour ne pas passer à l'action. Aujourd'hui, ce genre d'attitude défaitiste provenant d'autrui pourrait plutôt avoir l'effet contraire sur moi.

Or, voici comment fonctionne cette « règle de trois ». Premièrement, lorsque j'ai un rêve ou un but important que je souhaite réaliser, je n'en parle qu'à trois personnes. Ce sont des gens qui :

- 1- ne jugeront pas le projet;**
- 2- ne me jugeront pas;**
- 3- vont me soutenir et m'encourager.**

Malheureusement, ces gens ne sont pas les personnes que vous auriez cru voir figurer sur cette liste. Par ailleurs nos parents, nos frères et sœurs, la belle-famille, les patrons, les collègues de travail, et même plusieurs amis sont souvent exclus. Le plus souvent, les trois personnes à qui vous pourrez communiquer vos rêves et vos ambitions, ce seront des amis intimes qui sont devenus, au fil du temps, un peu comme des âmes sœurs. Il peut s'agir aussi de personnes avec qui vous avez une relation un peu plus détachée, comme un coach personnel, un mentor ou un modèle.

### **Le pouvoir de l'émulation**

« *On recherche l'estime des gens qu'on estime.* »

Un directeur de département qui souhaite devenir vice-président a intérêt à côtoyer d'autres vice-présidents à l'intérieur de cette même organisation et à travers d'autres réseaux. Il en va de même pour un jeune acteur qui rêve de devenir une grande vedette d'Hollywood. Il cherchera à imiter les habitudes de comportement, les méthodes de jeu et les façons de promouvoir sa carrière quelque peu calquée sur les vedettes qu'il admire.

Chaque semaine, à une chaîne de télévision spécialisée, on présente l'émission *The Actor's Studio*, où l'on passe une heure à interviewer les acteurs et les actrices les plus connus du cinéma américain. Ces derniers ont effectivement étudié au fameux *Actor's Studio* de New York. Sans contredit, chacune de ces superstars a eu au moins un ou plusieurs modèles qui l'a inspirée.

Nous retrouvons ce principe au cœur même de la nature. Nous connaissons bien entendu le singe, qui semble doué plus que tout autre pour imiter et répéter les gestes des autres. De son côté, le perroquet a fait sa renommée à répéter les paroles et les expressions entendues. Quoi qu'il en soit, nous finissons toujours par reproduire les comportements qui nous ont marqués, qu'ils soient positifs ou non. En effet, qu'il s'agisse de ceux de nos parents, d'un tuteur, d'un enseignant, d'un coach sportif ou autre, nous avons tous été influencés.

Aujourd'hui, en tant qu'adulte, il nous est donné le pouvoir de choisir. Et c'est aussi ce pouvoir de choisir qui nous différencie, entre autres, du règne animal.

Alors, pourquoi être en proie aux influences que nous ne contrôlons pas toujours? Comme les personnages politiques, les personnalités artistiques et sportives, le contenu télévisuel, etc. Choisissez votre réseau. Surveillez votre cercle d'influence. Nous sommes le produit de notre environnement, choisissez-le méticuleusement.

Se trouver un mentor ou un modèle n'a rien de sorcier. Prenez quelqu'un que vous admirez, écrivez les raisons pourquoi vous éprouvez ces sentiments à son endroit, et passez à l'action. D'abord et avant tout, cherchez à en savoir davantage sur cette personne. S'il s'agit d'une personnalité publique, des tas d'informations sont accessibles sur Internet, par exemple.

Il existe peut-être une biographie de cette personne. Ensuite, n'hésitez pas à demander de la rencontrer. Vous pourriez être surpris à quel point ces gens sont plus disponibles et généreux qu'on ne le pense. Personnellement, j'ai toujours été bien accueilli par les gens que j'ai abordés, même par ceux qui ne pouvaient pas me rencontrer pour différentes raisons.

Parmi mes modèles figurent les plus grands du Québec, des États-Unis et du monde. Et j'ai réussi à les rencontrer presque tous, incluant Jean-Marc Chaput, Simon Blouin, Yvon Deschamps, Zig Ziglar, Wayne Dyer, Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Brown, W. Mitchell, Harvey Mackay, Robin Sharma et Peter Urs Bender. J'ai même développé une relation et une amitié avec plusieurs d'entre eux. De façon générale, les gens qui ont réussi dans leur domaine ne demandent pas mieux que de transmettre leurs connaissances à une personne qui est tout aussi désireuse de réussir. Ils se voient en vous de la même manière que vous vous êtes vu en eux.

Et chaque fois que vous vous apprêtez à prendre une décision importante concernant la direction de votre projet et que vous entretenez certains doutes, posez-vous alors la question suivante : « Qu'est-ce que mon modèle ferait dans cette situation? Comment réagirait-il? », etc. Repérez les meilleurs modèles possibles pour vous et faites-vous confiance! Et n'oubliez jamais ceci : vous êtes le modèle d'un autre. Alors attention à ce que vous dites et à ce que vous faites! Vous inspirez d'autres personnes, sans le savoir peut-être, mais c'est la réalité!

### 3- Développer une relation saine avec la réussite

Imaginez le collègue avec qui vous avez le moins d'affinités au travail et qui vous rend sans cesse la vie difficile. Ce dernier est du même niveau hiérarchique que vous. Il se présente dans le département en annonçant qu'il a obtenu une promotion, et il se pointe la semaine suivante avec une voiture pareille à celle dont vous rêvez et que vous visualisez depuis deux ans. Comment vous sentez-vous? Êtes-vous content pour lui? ou avez-vous un léger pincement au cœur?

Il est important d'être honnête avec soi-même. En fait, votre sentiment est déterminant. Même si vous exprimez à cette personne des éloges et des félicitations, le sentiment que vous éprouvez profondément est ce qui va jouer pour ou contre votre réussite. Ce ne sont pas vos mots, mais bel et bien la relation que vous avez avec le succès qui s'avère cruciale dans ce cas-ci.

Or, si vous avez le moindre pincement d'amertume en regard de la réussite de votre voisin, votre subconscient l'interprètera comme étant quelque chose à éviter pour vous. Ainsi, votre subconscient persistera à éloigner de votre vie ce qui vous rend si inconfortable. Cela veut donc dire que, malgré le fait que nous ayons des objectifs clairs, que nous débordions d'enthousiasme et que nous soyons prêts à vaincre les obstacles, si en cours de route le sentiment profond que j'ai à l'égard de la réussite est négatif, la vie me gardera loin du succès.

Le message que j'envoie à mon esprit est clair et mon subconscient influencera les données en conséquence. Par exemple, il se peut que mon message soit : « Les promotions, les voitures de rêve, le bonheur... je ne me sens pas très à l'aise avec ça... ce n'est pas bon pour moi... alors tenez-moi loin de cela! »

Il faut faire attention de ne pas saboter notre propre réussite en associant négativement les choses que vous voulez voir se manifester dans votre vie. Dans le but de les voir se manifester dans *votre* propre vie, soyez donc foncièrement content pour ces personnes qui réussissent à attirer dans leur vie les éléments qui revêtent de l'importance pour vous, que vous aimiez ou non ces gens.

Marc André Morel

Tiré du livre « *La cinquième saison : réaliser sa destinée avec simplicité* »



## **À PROPOS DE L'AUTEUR**

Fort de 3000 conférences présentées partout à travers le Québec, le Canada, 16 États américains, l'Europe et l'Afrique du Nord, ses conférences inspirantes et divertissantes se distinguent par son sens de l'humour inné, son interaction avec l'auditoire, ses métaphores mémorables, sa capacité d'adaptation à votre organisation, et à son étude renversante sur l'impact du savoir-être sur vos résultats.

Auteur de plusieurs best-sellers sur les thèmes du perfectionnement personnel et professionnel, il est concepteur de la série web CoachTaxi et fondateur de l'École internationale des conférenciers. Son podcast est écouté dans 26 pays (données 2023).

Marc André est l'un des rares conférenciers sur la planète à avoir reçu la désignation de «Conférencier professionnel certifié (CSP)» de la part de la Fédération internationale des conférenciers - un gage de confiance pour vous.

Pour visionner des extraits de conférences ou pour planifier un appel découverte, contactez-nous!

514 439-9947

[info@marcandremorel.com](mailto:info@marcandremorel.com)

MARCANDREMOREL.COM