



**LE GUIDE DE
LA PLEINE CONFIANCE**

**CHRISTOPHE
MEDICI**

Par l'auteur de la méthode
Haute Qualité Relationnelle®



A man in a dark suit and glasses is shown from the chest up, looking upwards and to the left. He has a small circular sticker on his lapel that says 'VOTE'. The background is a wooden wall. A dark blue semi-transparent rectangle is overlaid on the right side of the image, containing the title and table of contents.

SOMMAIRE

A propos de l'auteur

Prologue : qu'est ce que la pleine confiance

Première partie : les cinq piliers de la pleine confiance

Deuxième partie : soigner son Image de soi

Troisième partie : pleine confiance et changement

Epilogue : la « force gentille »

Annexe 1 : l'arbre de la confiance

Annexe 2 : Pour aller plus loin : retrouver confiance

Annexe 3 : Les sept accords « ROC » . Comment devenir un virtuose ?

© Christophe Medici - ACADEMIE MEDICI - 2014

Le concept Haute Qualité Relationnelle® est déposé depuis 2007 - Tous droits de traduction, reproduction et adaptation réservés pour tous pays.



PROLOGUE

A propos de l'auteur :

Cher lecteur (trice),

Mon nom est Christophe Médict. Je suis coach de vie (life coach) et consultant en communication développement personnel depuis plus de vingt ans et psychosociologue.

Auteur de 19 livres autour de la communication-psychologie-developpement relationnel, j'ai créé la méthode Haute Qualité Relationnelle® en 2007 : c'est une méthode de communication qui permet d'améliorer sa confiance en soi, de mieux communiquer en toutes circonstances, de bien gérer son stress, prévenir ou sortir du burn out, de s'épanouir et vivre heureux avec les autres.

Homme de médias, j'anime mon émission de radio « le goût des autres » et je chronique en tant qu'expert bien être dans de nombreuses émissions (France 3, D8, Vivolta...entre autre...).





PROLOGUE

Qu'est ce que la pleine confiance ?

“Si je n’y arrive pas, c’est que je n’ai pas assez confiance en moi »,
« j’ai été humilié, petit, par des parents toxiques, et cela s’en ressent aujourd’hui .
Je ne vivrai jamais la vie de mes rêves. »,
« je ne suis pas confiant dans bien des situations de la vie qui demandent une
grande assurance » .

Suite à mon licenciement, j’ai perdu toute confiance en moi. »
« Depuis que ma femme m’a quittée, je ne sais plus ce que je vauX . Impossible
pour moi de séduire une autre femme »





... depuis 23 ans que je coache, combien de propos de cet ordre ai-je entendus ? Des milliers... j'en suis venu au constat suivant :

Le problème central de tout être humain, celui auquel il doit s'atteler au quotidien c'est la confiance en soi et l'estime de soi.

Il convient d'ailleurs de distinguer entre l'estime de soi et la confiance en soi. (ce que font très peu de coaches).

Je ne connais pas un être humain qui n'ait pas un travail à effectuer sur ces deux plans.

Les individus qui souffrent d'un profond déficit de confiance en eux, vivent leur vie en mode : « **TIMID** » : Terré, Inconstant, Mépris de soi, Instable, Doute de soi.

L'objectif est de les aider à passer en mode : ACCME



Qu'ils fassent preuve d'Audace, de Confiance en eux, de Constance, de Maîtrise d'eux-mêmes et d'Expressivité .

La bonne nouvelle, c'est que c'est possible et à n'importe quel âge . Il est possible de passer d'un mode à l'autre .

C'est cela, la pleine confiance.

Avoir une confiance sans borne en ses moyens, utiliser ses talents à 120 %, être totalement persuadé que ce que nous désirons va se produire, et agir, agir, agir... et encore agir.

Le procrastinateur doute de lui.

Quand on demande à Jack Canfield, pourquoi nombre d'individus n'agissent pas, et de fait, sont insatisfaits de leur existence, sa réponse est la suivante :

D'abord, il revient sur l'étymologie du mot « satisfaction : satis... facere »... Suffisamment.. agis... (facere... voulant dire fabriquer en latin) .

Les individus insatisfaits n'ont tout simplement pas « assez fait »... autrement dit, pas assez agis.



La seconde partie de la question, rejoint la loi d'attraction :

Cette dernière nous dit que nous attirons le succès .

La réussite se construit à l'intérieur :

On demande ce qu'on veut à l'univers, on croit dur comme fer que cela va arriver, on donne quelque chose en échange... et l'on se comporte, immédiatement, comme si c'était déjà réalisé à l'instant.

A quel moment du processus agit- on ?

Au moment où il est nécessaire de « donner quelque chose en échange ».



LE GUIDE DE LA PLEINE CONFIANCE

« Pourquoi nombre d'individus n'agissent ils pas suffisamment ?
La raison est qu'au fond d'eux-mêmes, ils n'y croient pas.

Il est donc nécessaire de refonder les
« Programmations Intérieures Destructrices »
(PID), tout autant que de mettre en place la
volonté consciente et les plans d'actions
efficients.

Cet ouvrage est un outil de développement
relationnel. Il a pour objectif de vous aider à
trouver votre chemin de la pleine confiance.

Ce chemin ensoleillé est unique . C'est le vôtre.
Or quand on a subit un ou plusieurs coups durs
qui ont détériorés nos relations, il est
incontournable d'effectuer tout un travail pour
éprouver « la pleine confiance ».

Qu'est-ce qu'une relation ? C'est une histoire que
nous nous racontons avec quelqu'un.
Étymologiquement, le terme vient du latin
relatio qui signifie relater.



Dès 2008, j'ai distingué deux univers relationnels :
L'univers micro- relationnel, et l'univers macro-relationnel.





Le premier regroupe toutes les relations que nous vivons en réelle présence . Celles que nous investissons au jour le jour .

Pour bien différencier les types de relations que nous construisons, j'ai créé le modèle des cercles de qualité relationnelle (CQR), distinguant les relations les plus intimes de celles étant plus superficielles, en passant par les relations professionnelles.

Toutes ont leurs spécificités. Toutes n'ont pas la même valence. Les individus que nous plaçons dans nos cercles, constituent notre capital social réel . Il va de soi que nous pouvons vivre des coups durs dans chacun de ces univers relationnels .



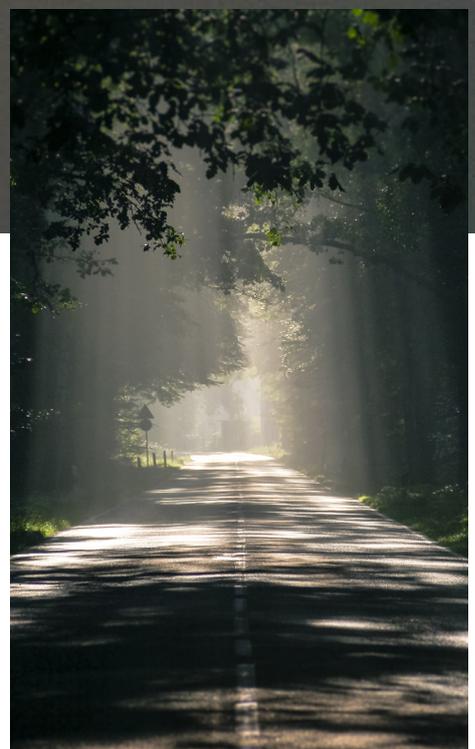
**Une épreuve entraîne toujours des pertes.
Certains ne s'en relèvent jamais.**



L'univers macro relationnel regroupe les relations que nous vivons avec les grandes entités, son pays, l'éducation, la santé, la finance, la nourriture, la consommation, la politique, ainsi que les relations que nous entretenons avec des personnages publics, leader d'opinion, que nous ne connaissons que par médias interposés.

Le sociologue Pierre Bourdieu qualifiait ceci de

« capital social par procuration »





Dans l'univers macro relationnel, un coup dur peut prendre la forme d'une déconvenue, proportionnelle à la confiance qu'on avait investie en cette entité.

Dans un premier temps, il peut sidérer . On ne parvient pas à comprendre . On mettra du temps à accepter l'épreuve. Tant d'êtres s'échinent à la dénier, consciemment ou inconsciemment.

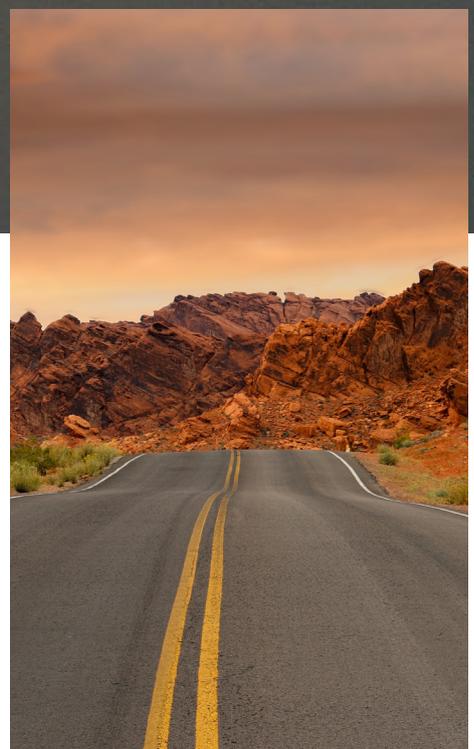
Une épreuve suscite de l'amertume . Les premières pensées, infantiles et néanmoins si humaines, soulignent que cela aurait été tellement mieux de ne pas avoir à la subir .





Dans un premier temps, nous nous attèlerons à transmettre des outils concrets pour vous aider à développer une Relation Optimale de Confiance (ROC).

Les sept Accords ROC constituent le cœur de la pleine confiance.



Qu'est ce qu'un momentum ?

Un moment d'élan, de dynamique, provoqué par un certain nombre de déclics qui changent une vie .



Je suis le fondateur de l'Académie Médici, la première académie de communication Inter et Intra personnelle au monde.

Oui, communiquer, ça s'apprend.

C'est même la seule et unique manière d'avoir une chance d'atteindre la pleine confiance.

C'est même le pilier central du vivre-ensemble.

En sept ans, j'ai déjà formé plus de vingt mille stagiaires.

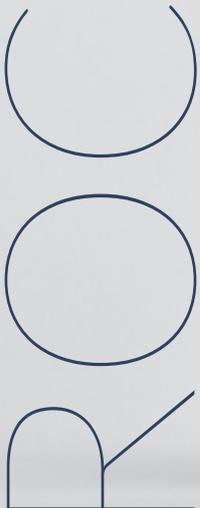
S
D
R
C
C
A
Z
S
E
I

Nous les transmettons au cours de nos séminaires de deux jours.
Nous nous échinons à vous transmettre un grand nombre d'outils relationnels de confiance (ORCO), qui vous permettront de retrouver confiance après un coup dur.

Ces outils sont transversaux. Ils peuvent s'utiliser après n'importe quelle épreuve, qu'elle soit d'ordre sentimental, professionnel ou physique.

Coach de vie, expert bien-être, intervenant dans nombre d'émissions de télévision et de radio, je suis le créateur de la méthode Haute Qualité Relationnelle®, créée en 2007.

Cette méthode transmet des Outils Relationnels utiles et efficaces, au cours de séminaires de deux jours denses, intenses et qui sont toujours des Momentum.





Comme le dit souvent notre ami Tony Robbins,
" La confiance, c'est aussi physique :
Cela se passe dans le corps.
La peur se manifeste physiquement.
La confiance également. "

Vous devez vous sculpter un « corps de confiant »
tout autant qu'un « mental de confiant ».

La pleine confiance, c'est la confiance totale en ses
moyens. La pleine confiance, c'est l'assurance que
vous allez atteindre les objectifs que vous vous fixez.



Encore faut- il vous en déterminer.
Quels sont vos « goals » (buts) ?

L'immense majorité des individus
n'arrivent nulle part car ils ne savent
même pas où ils veulent aller.

D'autres veulent absolument
aller voir un merveilleux coucher de
soleil, pour le photographier, et toute
leur vie, ils marchent vers l'est.

Si j'osais un jeu de mot, je dirai
qu'ils sont « à l'ouest ».



Comment faire pour ne plus marcher vers l'est ?

Se faire aider par une personne extérieure.

La lecture d'un livre peut parfois suffire à se réorienter...

Se former, se faire coacher sont également des démarches très précieuses.

Comment faire pour accroître sa confiance en soi ?

Agir, agir, agir... et surtout, agir différemment de ce que vous avez fait jusqu'aujourd'hui.

Car, comme le disait Einstein :

« la folie, c'est de faire tout le temps la même chose,
et de s'attendre à des résultats
différents ».

Les hommes veulent de nouvelles choses,
transformer leurs rêves en réalité et ils font tout le
temps la même chose.



De fait, l'immense majorité des gens ne vont pas jusqu'ou ils peuvent. Ils vont jusqu'ou ils « croient pouvoir » aller. Ce livre va vous aider à dépasser vos limites et à ressentir la pleine confiance, celle des winners.

Celle de ceux que vous voyez vivre leurs rêves, être au TOP, progresser... chaque jour.

Et c'est à votre portée !

C'est à votre portée d'ajuster le tir. C'est à votre portée de savoir où vous voulez aller, ce que vous souhaitez vraiment faire ?

« Aider les gens à aller jusqu'ou ils peuvent, et un peu plus. »

Non seulement, ils font , mais également, ils pensent, ressentent, toujours la même chose, et fréquentent toujours les mêmes personnes.

Je livre à votre réflexion cette leçon de vie qui m'a beaucoup aidée à avancer :

Si tu veux des choses que tu n'as encore jamais eues, tu dois faire des choses que tu n'as encore jamais faites.

C'est à cela que je souhaite vous aider.



PREMIER AUTO-COACHING

Prenez trois minutes, à l'instant, et posez vous la question suivante : Si ce n'est pas une question d'argent, ni de temps, si je suis certain (e) de réussir, quelle est la vie de mes rêves ?

Ecrivez tout ce qui vous vient à l'esprit, sans vous censurer. Faites comme si vous passiez une commande.



SECOND AUTO-COACHING

Prenez deux autres minutes, et posez vous cette seconde question :

Que suis-je prêt (e) à faire chaque jour de ma vie, et plusieurs fois, même sans être payé (e) ? (tout simplement parce que j'adore cela, que je me sens en phase avec ma mission de vie quand je le fais . . et que c'est en phase avec mes valeurs, que cela donne un vrai SENS à mon existence).

Méditez ce que vous avez écrit. C'est très précieux.

Vous venez de consacrer cinq minutes à conscientiser la vie de vos rêves.

Votre pleine confiance va vous permettre de vivre tout ce que vous venez d'écrire lors de ces deux premiers ateliers .

Partons maintenant à la découverte de la pleine confiance.



C'est croire en ses capacités, ses aptitudes et être persuadé d'atteindre ses objectifs.

Étymologiquement, la confiance en soi vient du latin *fidere* qui signifie « confier », et du mot *fides*, qui veut dire fidèle. La confiance en soi, c'est se fier à soi.

Dans la Rome antique, *confidere* signifiait le fait de donner quelque chose à un individu en considérant que c'était un dépôt sûr. Au niveau interpersonnel, la notion de certitude est donc sémantiquement proche de celle de confiance.

Définition de la pleine confiance :

Qu'est-ce que la confiance en soi ?

L'essence de la confiance résulte dans la certitude de mériter ce que nous souhaitons vivement.

Pour le thérapeute américain Nataniel Branden, « la confiance est le système immunitaire de la conscience ».

Il convient de distinguer entre confiance en soi et estime de soi.

Étymologiquement, le mot « estime » vient du latin estimare qui signifie à la fois évaluer et apprécier. On estime un bien immobilier par exemple, au sens où l'on évalue sa valeur. Et l'on estime telle ou telle personne.

L'estime de soi repose sur deux piliers : le sentiment d'être aimé, et le sentiment d'être compétent.

La confiance en soi est liée au « sentiment d'être capable » tandis que l'estime de soi est liée au sentiment de sa valeur.

L'estime de soi doit être nourrie par les autres au quotidien. La confiance en soi se tisse dans la relation à soi.



Première partie :

“

Les 5 piliers de la pleine confiance :

La pleine confiance repose sur cinq piliers.

Premier pilier : le sentiment de sécurité intérieure.

GUÉRIR SON ENFANT INTÉRIEUR



Une personne en pleine confiance ressent un très fort sentiment de sécurité intérieure . Pour cela, il vous faut guérir votre enfant intérieur. Dans la méthode HQR, je l'appelle, l'EIBETE. L'Enfant, Intérieur, Blessé, Etouffé, Triste et Eteint. Nous avons tous un enfant intérieur blessé, quel que soit notre âge.

C'est le grand inconnu du grand public. Néanmoins, il s'exprime au quotidien et d'autant plus fort qu'il est refoulé, passé aux oubliettes de votre psychisme.

Il vous faut impérativement sortir du déni et vous échinez, chaque jour, à guérir votre enfant blessé.

Souvenez-vous que l'enfant intérieur a vécu cinq blessures majeures :

- Le rejet et ce parfois dès la naissance.
- L'abandon, dès les premières semaines de l'existence.
- L'humiliation : ce peut être des coups physiques, mais également de profondes blessures psychologiques. Nombre d'enfants ont vécu ce qu'Alice Miller appelle la pédagogie noire, qui n'est autre que de la maltraitance.
- La trahison : le petit d'homme a pu, en diverses occasions, se sentir trahi par un proche parent .
- L'injustice : quand votre maman meurt alors que vous avez seulement cinq ans, vous ressentez forcément cela comme profondément injuste.

Cette sub-personnalité a une influence énorme sur vos choix quotidiens. Vous devez vous occuper de votre enfant intérieur, en prendre soin, le re-parenter. Car aujourd'hui, sa maman : c'est vous ! Son papa : c'est vous ! Et seulement vous.

Lors des séminaires à la HQR®, nous pratiquons nombre de dispositifs pour, à la fois, recontacter son enfant intérieur, communiquer de nouveau avec lui, après des années de négligence, et le re-parenter. C'est ainsi que vous renforcez, au jour le jour, votre sentiment de sécurité intérieure .

Toutes les méthodes qui sont axées uniquement sur « l'action, l'action, la volonté », vous mènent dans le mur si elles ne vous aident pas à guérir votre enfant intérieur blessé.

Certes, elles parlent fort aux personnalités très pro actives, elles forcent les personnalités pro réactives à se déplacer (ce qui les fait sortir parfois trop violemment de leur zone de confort), l'ennui, c'est qu'elles passent forcément à côté d'un travail de fond incontournable pour atteindre une pleine confiance durable et non une confiance aussi éphémère qu'une aurore boréale .



Second pilier :

L'affirmation de nos besoins.



Une personne en pleine confiance, sait dire ce qu'elle souhaite sans aucune difficulté. Ce n'est pas le cas d'une personne qui ressent une grande défiance, qui doute d'elle même et n'est pas capable d'affirmer ce dont elle a besoin.

Une personne en pleine confiance sait faire preuve d'assertivité. Au fond, il n'existe que 2 catégories de communicants :

- Les timides, qui sont renfermés, repliés sur eux-mêmes, noués. Cette attitude est le reflet d'une certaine défiance vis-à-vis de soi, de l'extérieur, du monde en général. Le timide a une propension à trop se replier sur lui-même. De fait, il n'exprimera pas ses besoins quand il est nécessaire de le faire . Or « tout ce qui ne s'exprime pas, s'imprime, » explique le philosophe Origène. Le timide risque fort de le payer en tombant malade : sa non affirmation de ses besoins se transformera, au fil du temps, en maladie psychosomatique, voire en grave maladie... physique ou/et psychique.
- Les agressifs, qui attaquent leurs interlocuteur, aiment jouter, ont un discours confrontant. Ce sont des guerriers, mais dans le mauvais sens du terme . Ils veulent détruire l'autre qu'ils considèrent comme, au mieux un adversaire, au pire comme un ennemi. Ils conçoivent l'existence comme une lutte perpétuelle de laquelle il faut sortir vainqueur. Les agressifs n'affirment pas leurs besoins. Ils les imposent . Ils ont souvent un comportement dictatorial . Ce sont de petits despotes du quotidien . On les côtoie au travail, dans le cercle familial, en couple, entre amis et dans toutes les autres activités de la vie.

Ils sont « confiants » mais leur attitude n'est pas HQR®.

C'est pourquoi, à la différence d'autres méthodes qui vous aident à devenir confiant, nous nous démarquons de la façon suivante :

Quel type de confiant souhaitons-nous être ?

Nous voulons être un confiant HQR®, et non un confiant BQR. Or, les BQR, eux aussi, sont confiants! Mais à quel prix ! A vil prix !

Je les dénonce d'autant plus, que nombre d'individus qui aimeraient avoir plus confiance en eux (et c'est peut être pour cela que vous avez téléchargé ce livre), tournent le dos à la confiance en se disant :

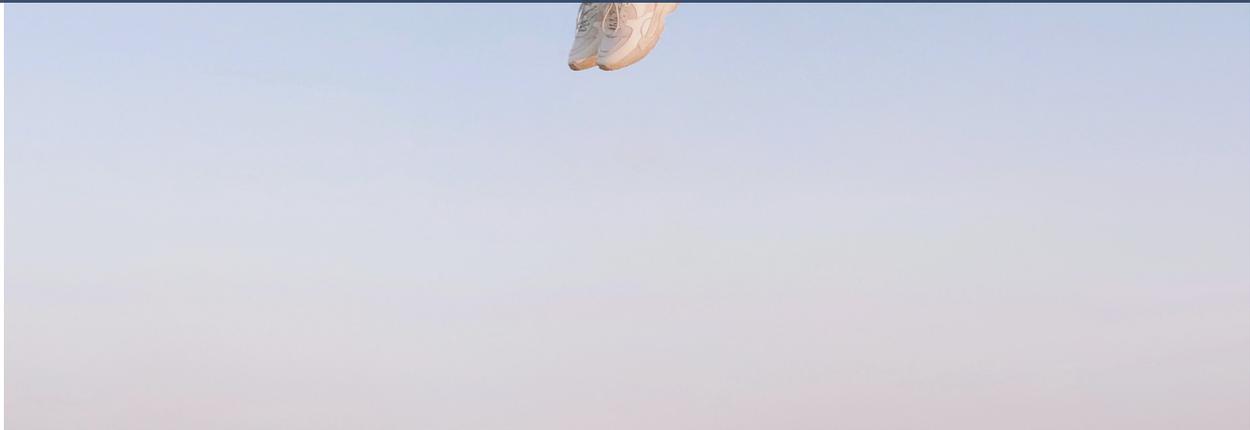
« si c'est pour ressembler à ce type de personnes, alors non merci. Je préfère rester timoré, hésitant.

Ces personnes doivent savoir qu'il existe d'autres modèles :

Les confiants HQR.



Troisième pilier :
L'acquisition de compétences et leur mise
en pratique.



Une personne en pleine confiance s'est formée, a appris un métier, un savoir faire et se retrouve sur des scènes sur lesquelles elle peut exprimer ses talents et en faire profiter les autres. Reste à ne pas se tromper de scène. « Rater sa vocation, c'est se chercher où l'on n'est pas » écrivait Louis Jouvet. L'acteur Michel Serrault racontait un souvenir de jeunesse très parlant à ce sujet : il étudiait au séminaire, chez les jésuites, pour devenir prêtre.

Déjà, ses talents de clown se faisaient remarquer. Chaque jour, en toutes circonstances, il faisait rire ses camarades, et le personnel enseignant.

Un jour, le Père de l'école le convoqua dans son bureau et lui tint ce discours :

« Michel, vous êtes drôle, très drôle. Vous êtes un comédien né. Demandez- vous, à quelle place vous servirez au mieux le Seigneur. A mon humble avis, c'est en faisant le métier de comédien, et non celui de prêtre. C'est votre vocation Michel . »

Et c'est ainsi que ce Père éclaira celui qui allait devenir le grand Michel Serrault sur sa vocation d'acteur. Nous sommes tous des acteurs de la société qui devons acquérir des compétences et surtout trouver des scènes d'expression pour ressentir notre valeur. C'est tout le problème de la personne en recherche d'emploi.

Sa confiance en elle baisse, car elle se sent empêchée de pouvoir exprimer ses compétences.

Elle en vient souvent à douter d'elle-même, de ses capacités, voire à se mépriser . D'autant que le regard des autres n'est pas toujours tendre à leur endroit. Certains les culpabilisent même d'être des fainéants et de profiter du système.

Pour un demandeur d'emploi, c'est parfois la double peine :

Pas de scène pour partager leurs acquis, et une culpabilisation des « bien pensant », qui les ostracise encore plus.

Ces réactions sont exacerbées en période de crise économique, avec un chômage élevé .

« Le système capitaliste est un système économique qui tue des travailleurs » s'est offusqué un jour le Pape François.



Même en période de recherche d'emploi, il faut continuer par tous les moyens à mettre en pratique ses compétences et à en faire bénéficier d'autres personnes.

C'est en donnant que l'on reçoit : savoir, savoir faire, savoir être, la générosité doit s'exprimer dans ces trois domaines.

J'aime ce proverbe d'un anonyme géorgien qui dit :
« ce que je sais, si je te le donne, je le garde pour la vie . Si je le garde pour moi, je le perds . »

Force est de constater que le modèle économique et le mode de société qu'il génère, inclinent plutôt nombre de citoyens à des comportements inverses comme : égo centrisme, ultra individualisme, « radinerie »... bref, les antipodes de la générosité .

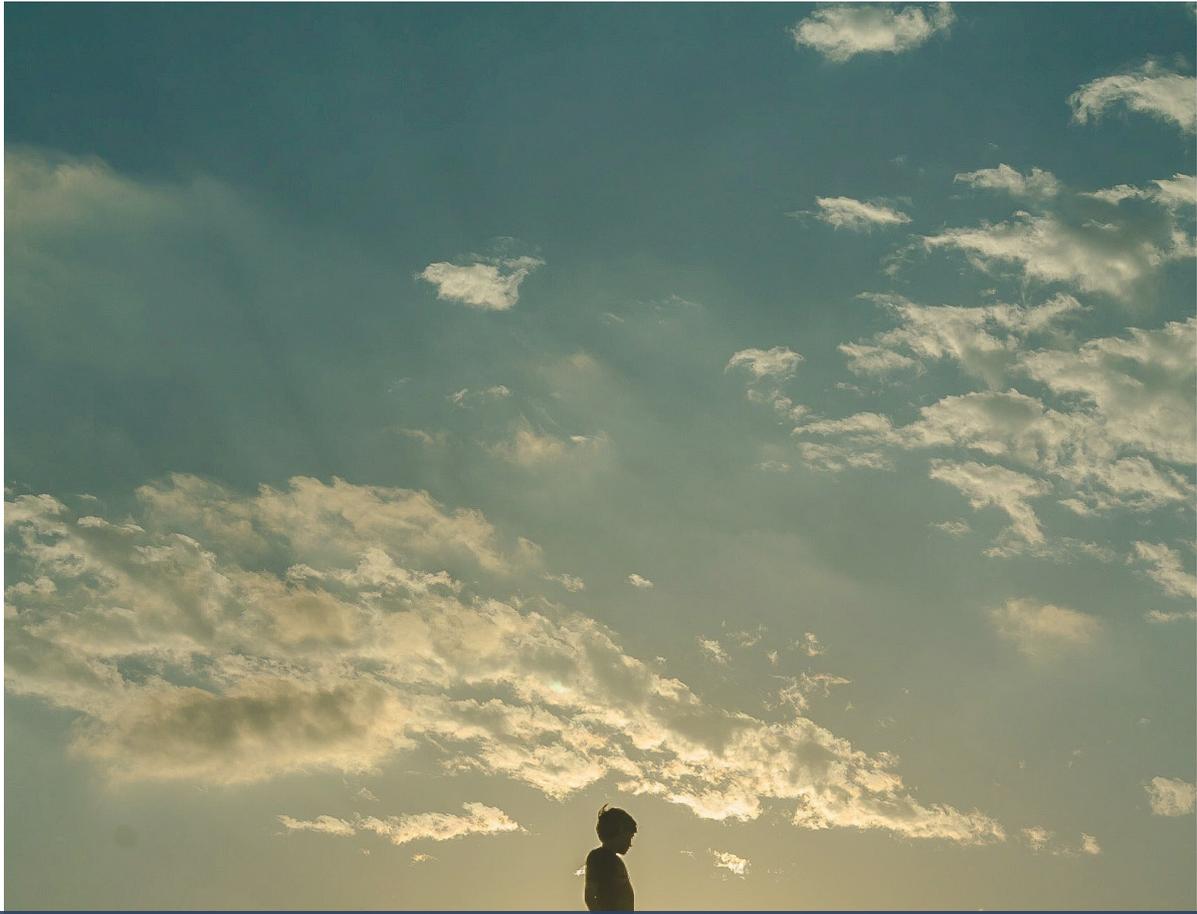




© Christophe Medici - ACADEMIE MEDICI -
2014

Le concept Haute Qualité Relationnelle® est
déposé depuis 2007

Tous droits de traduction, reproduction et
adaptation réservés pour tous pays.



“

Quatrième pilier :

Atteindre ses objectifs (la réussite) et apprécier
ses succès à leur juste valeur .



Pour vivre en pleine confiance, il est également nécessaire de parvenir à atteindre ses objectifs.

A cet effet, encore faut-il s'en être fixé. Il existe plusieurs catégories d'objectifs.

J'en ai répertoriés trois :

- La première catégorie regroupe les petits objectifs : ce sont de petits projets quotidiens, mais non anodins (rien n'est anodin en matière d'objectifs), comme par exemple mener à bien une petite tâche ménagère, un bricolage, un travail d'étudiant, une préparation de réunion, un dossier... etc... la liste est longue. Pareils petits objectifs ne sont pas à négliger. Les atteindre constitue déjà une kyrielle de vos réussites.
- Les objectifs moyens : ils concernent des projets plus importants : l'organisation d'un voyage, la préparation d'une soirée anniversaire, l'achat d'un bien matériel assez cher etc... Réussir son déménagement dans le même département ou dans le même pays.
- Enfin, les grands objectifs : changer d'orientation professionnelle, déménager dans un pays étranger, se marier, faire un enfant...etc Passez en revue toute votre vie, et conscientisez le nombre de réussites que vous avez déjà engrangées. C'est remarquable !

Néanmoins, nombre d'individus ne sont pas satisfaits de leur vie. Certains estiment même qu'ils ont « raté leur vie ». j'ai consacré tout un ouvrage à la question :

« l'homme sans Rolex, qu'est-ce que réussir sa vie en temps de crise ? »

Suite à la remarque du publicitaire Séguéla qui, sur le plateau des 4 vérités sur France 2 s'était exclamé : « si à 50 ans on n'a pas de Rolex, c'est qu'on a raté sa vie »... j'ai décidé de lui répondre... par « l'homme sans Rolex » . Pour quelles raisons, nombre d'individus accordent-ils si peu de crédit à leurs succès ?



Pour deux raisons principales :

La première, c'est que l'être humain a une propension à placer le focus sur ce qu'il fait de mal, plutôt que ce qu'il fait de bien.

Il va d'ailleurs se battre la coule pendant des jours et des jours et s'envoyer des kyrielles de messages toxiques à cause de cela.

La bonne nouvelle, c'est que pareil comportement peut cesser. Est-ce dû au fait que nous avons évolué dans un système scolaire français aux relents « sadomasochistes », mettant l'accent plus sur les erreurs que sur ce qui a été bien fait ?



La seconde est éclairée par l'équation de William James, le plus grand psychologue américain du XIX^{ème} siècle :

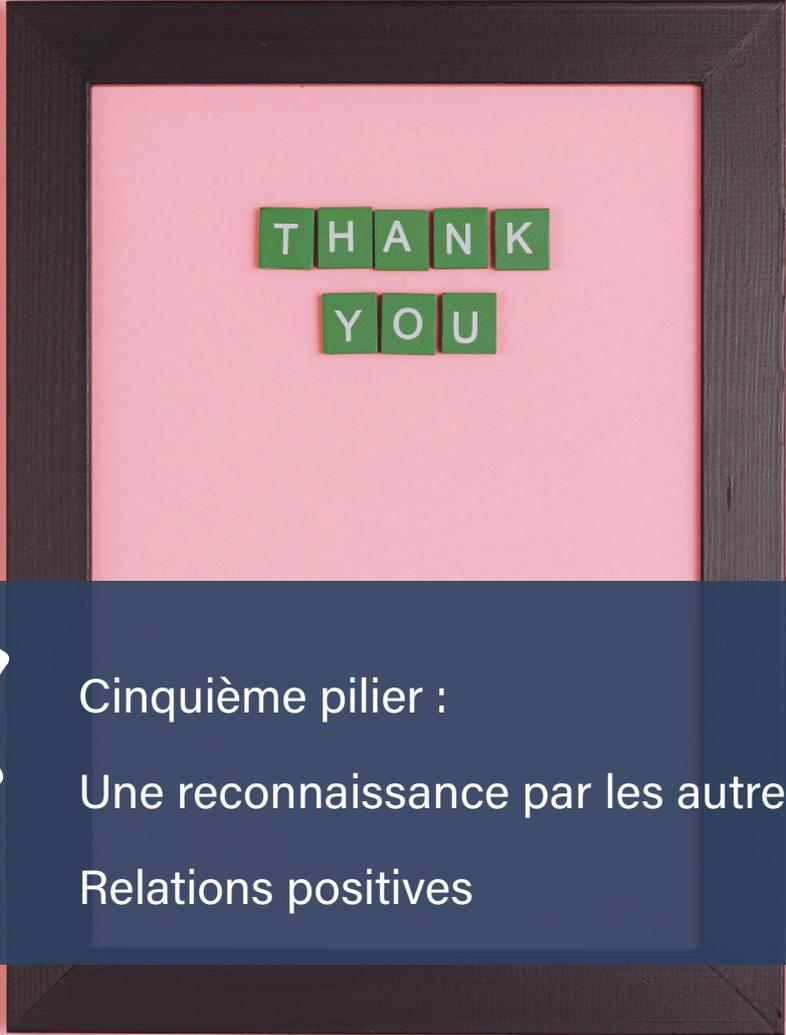
Les humains évaluent leurs succès à l'aune de leurs ambitions.

Cet ainsi que Jean Luc, énarque, brillant étudiant, en vient à se suicider au moment du concours de sortie de l'ENA car il n'est pas sorti « dans les premiers » et ne peut donc prétendre devenir inspecteur des finances.

Pour d'autres, c'est un homme qui n'a que des réussites. Pour lui, c'est un loser.

Dans la démarche de psychologie positive, apprécier chacune de ses réussites est un must. Des plus petites aux plus grandes. Et se féliciter au quotidien pour chacune d'entre elles.

A cet effet, chaque jour compte.



THANK
YOU



Cinquième pilier :

Une reconnaissance par les autres

Relations positives

L'homme est un être social. Il a besoin des autres pour vivre et s'épanouir. De fait, on a tous besoin de se sentir aimés. L'amour des autres, leur reconnaissance est un des biens les plus précieux pour notre santé psychique. Quand on carence un individu en reconnaissance, c'est grave. On lui hôte la nourriture nécessaire à son bien être. C'est ce qu'il se passe dans certaines entreprises. Le « management noir », tel que je l'ai décrits dans mon ouvrage du même nom, est un management par le stress et la terreur. L'idée est de déstabiliser le travailleur en le dévalorisant, le harcelant, voire en l'humiliant publiquement. C'est de la maltraitance caractérisée.

Quand nous travaillons, nous avons deux rétributions : Une rétribution classique : le salaire. Et une rétribution symbolique : la reconnaissance.

La seconde est la plus essentielle pour la santé mentale des travailleurs.

Elle touche à l'identité : « je suis reconnu comme étant un bon coach. « Je suis reconnu comme étant un bon animateur, conférencier...assistante, commercial, manager, ingénieur, banquier . . »

Or l'identité est l'armature de la santé psychique. C'est pourquoi, je vous engage à évaluer si, dans votre environnement professionnel, vous vous sentez suffisamment reconnu pour vos talents, tout simplement pour ce que vous apportez à la structure qui vous emploie.

Les individus « BQR » vont soutenir que vous êtes payé(e) pour cela et que cela suffit bien.

C'est inexact. La reconnaissance passe par divers types de messages, verbaux et non verbaux, assez faciles à exprimer, mais que nombre de collaborateurs ne prononcent pas, parce que ce n'est pas la culture de la structure, qu'ils n'ont pas été formés à cela, ou bien qu'ils sont clairement des individus BQR.

Dans mon ouvrage, « le bien être c'est rentable », je montre, calcullette à l'appui, combien mettre en place des pratiques relationnelles s'échinant à procurer du bien être aux équipes, augmente le CA (chiffre d'affaire) annuel d'une entreprise.

Recherchez la reconnaissance auprès d'autres, mais pas auprès de n'importe lesquels ! Évaluez-vite, ceux auprès desquels vous ne recevrez rien...tout du moins dans ce sens, mais plus certainement, l'inverse. Ne demandez plus au figuier de donner des pommes. Vous verrez, vous vous en porterez mieux.

Ces cinq piliers s'avèrent tout aussi importants pour vivre en pleine confiance. Lorsqu'ils sont bien droits et plantés bien profonds, en matériaux nobles et durables, vous êtes comme une bâtisse solide qui repose sur cinq piliers porteurs. Vous êtes parés, même pour les grandes tempêtes qui ne manquent pas de se produire dans une existence.



“

Deuxième partie :
SOIGNER SON IMAGE DE SOI.

Soigner s'entend aux deux sens du terme : en prendre soin...et la soigner quand celle-ci est détériorée.

En prendre soin : c'est l'évidence. Une évidence que certains négligent, et c'est dommage. N'oubliez jamais que, la plupart du temps, nous sommes vus avant que d'être entendus. La perception que les autres ont de nous s'avère donc fondamentale dans son « être au monde ». Soignez votre apparence physique, des pieds aux cheveux. Les individus se scrutent de pieds en cap.

Une étude récente, menée par des neuropsychiatres américains, démontre qu'il faut moins de deux secondes au cerveau pour établir près de 100 % des représentations sur un individu qu'il croise pour la première fois.

On n'a pas deux occasions de faire une première bonne impression . Pour la pleine confiance, travailler sur son apparence physique est un passage obligé.

« Lookez- vous ! Habillez- vous en correspondance avec vos goûts et votre personnalité de manière à ne jamais passer inaperçu(e).

Choisissez différentes couleurs . Sachez changer d'apparence selon les circonstances . C'est la stratégie du caméléon . Elle s'avère souvent très payante.

Auto-coaching 4 :

Amusez vous à changer de look une fois par semaine. Allez-vous acheter de nouveaux vêtements. Osez des couleurs que vous ne portez pas habituellement. Quittez votre zone de confort vestimentaire en vous habillant différemment.

Auto-coaching 5 :

Vous avez des rêves. Certains individus ont la chance de vivre la vie qui est proche de celle de vos rêves. Allez à leur rencontre. Fréquentez les lieux qu'ils arpentent. Observez la façon dont ils s'habillent et modélisez-les. Il ne s'agit de « devenir eux », ce qui serait absurde, idiot, et comme une perte de son identité propre. Bien au contraire, il s'agit de partir en quête de votre « vous-même » au TOP ! n'est pas question d'estomper sa personnalité. Vous direz votre rime, vous exprimerez votre originalité... ce qui fait de vous un être unique.

L'un n'exclut pas l'autre .

L'IIA



C'est l'image induite par les autres. Depuis tout petit, nous avons reçu des millions de messages de la part de notre entourage.

« Elle est belle », « elle est laide », « c'est un vilain petit canard », « il est beau comme un prince » ...

De plus, on vous a comparés : à vos frères et sœurs, vos cousins, cousines... voisins... voisines . . . père, mère, grands parents, oncles, tantes, amis de la famille, grands copains, se sont répandus en représentations sur le petit d'homme que vous étiez.

S
E
G
A
M
N
S
E

Ces messages entendus, (subis), durant les premières années ont une incidence sur l'image de vous que vous vous construisez au jour le jour. La comparaison, à la fois nécessaire pour réfléchir, fait souvent des dégâts en terme d'IMAGE DE SOI.

On imagine aisément qu'une petite fille qu'on a catalogué comme disgracieuse aura une propension à se négliger en terme de look. La bonne nouvelle apportée par la psychologie positive est la suivante ; Rien est définitif ad vitam aeternam.

Vous pouvez fort bien vous libérer de cette image induite par les autres. Comparaison n'est pas raison, dit le dicton populaire. Hélas, trop d'individus, donnent raison aux comparaisons... dévalorisantes pour eux.



L'IDA



C'est l'image donnée aux autres. Elle est constituée de tout votre non verbal : vos postures, vos gestes, votre physionomie (ce que les anglo-saxons appellent le body language), mais également vos habits, ainsi que la façon dont vous vous comportez en société.

S
E
G
A
M
S
E

Cette IDA a une incidence évidente en matière de pleine confiance. La bonne nouvelle nous vient toujours de la psychologie positive : Il est possible de rectifier le tir et de changer radicalement d'IDA. Comment ?

En ayant le courage de sortir de votre zone de confort...
A cet effet, il est souvent nécessaire de se faire aider par un coach.



L'IP



C'est l'image personnelle. C'est l'image que l'on a de soi, au plus profond de son être et que l'on ne partage qu'avec très peu de monde. Certains ne la partagent parfois avec personne.

Ils ne jugent personne digne de savoir ce qu'ils pensent profondément d'eux même, comment ils se perçoivent, comment ils vivent avec eux-mêmes.

Cette image se révèle parfois en totale dysharmonie avec l'IDA. Imaginez Jean Claude, haut fonctionnaire à Bercy, gagnant très bien sa vie, toujours tiré à quatre épingles, en costumes à 2 000 € pièce, très belles chaussures aux pieds, coupe de cheveux impeccable... Et Jean Claude, derrière la façade, a une image personnelle délabrée.

S
E
G
A
M
N
S
E

Un jour de décembre, Jean Claude décide de mettre fin à ses jours.

A son bureau, tous ses collègues tombent des nues . Ils n'avaient rien vu venir . Jean Claude ! Lui, toujours avenant, toujours prêt à rendre service. Jean Claude ! Lui, qui chantonait souvent, seul dans les couloirs... en fait, Jean Claude était un grand dépressif, qui ne s'était jamais remis de son divorce, et qui faisait un métier qu'il n'aimait pas.

C'est ce que révélera une lettre testamentaire retrouvée quelques jours après l'acte irréparable.

Cette image personnelle, il convient d'en prendre grand soin. En terme de pleine confiance, elle est tout aussi importante que les trois autres, peut être plus. Elle constitue notre Temple intérieur intime, notre part de nous la plus profonde... celle du dialogue avec nous même.



L'IPA



Pour finir, arrêtons nous sur l'Image Perçue par les Autres.
Elle peut varier selon le profil de tel ou tel autre.

Attention aux êtres qui souhaitent vous définir. « Toi je te connais, tu es comme ci... tu penses comme ça... tu vis comme ci...

Qui peut prétendre mieux vous connaître que vous-même ?
« Il existe des individus qui ont une propension à te dire comment tu t'appelles », explique un ami coach.

Un bon conseil : ne vous laissez jamais définir par quiconque.
Nul ne vous connaît mieux que vous-mêmes.

S
E
G
A
M
N
S
E

Et même le plus grand psy, même le plus grand des coach, pétri d'une empathie sans commune mesure avec la majorité, même cet individu là ne vit pas avec vous 24/24.

J'enrage quand j'entend que, dans certaines écoles de commerce, on fait pratiquer un exercice aux étudiants au cours duquel chacun exprime ce qu'il perçoit de ses camarades de promotion. Puissent les responsables pédagogiques évaluer un jour les souffrances qu'un tel atelier est susceptible d'engendrer chez certains étudiants.

Néanmoins, n'occultez pas le fait qu'il existe une perception de vous par les autres, et que celle-ci a une incidence sur la façon dont ils réagissent à votre égard.





Troisième partie :

“

PLEINE CONFIANCE ET CHANGEMENT

« La folie, c'est de faire tout le temps la même chose
et de s'attendre à des résultats différents.»

Albert Einstein

Quand on a subi un coup dur et que celui ci a eu pour conséquence de nous déstabiliser à tel point qu'on se sent fragilisé il s'agit bien de retrouver les chemins de la confiance en soi. Il y a donc nécessité de changer.

Or, certains individus souhaiteraient voir leur situation évoluer, retrouver un moral d'acier, une motivation en béton, mais ne rien changer dans leur vie ! Ils peuvent toujours attendre, rien ne se produira. Et c'est logique. C'est tout le sens de la pensée d'Einstein mise en exergue. Il s'agit là d'une petite folie ordinaire, d'un côté déraisonnable partagé par un grand nombre de ceux- la qui ne sont pas satisfaits de leurs conditions d'existence.

Primo, pour retrouver confiance, il faut être animé du désir de changer. Confiance et changement ont donc partie liée. Plus la confiance est grande, plus il s'avère aisé pour un individu de changer. En revanche, plus une personne est dotée d'une confiance en soi basse, plus il lui sera difficile de changer. Voilà pourquoi, retrouver une saine et haute confiance en soi précède toute possibilité de changement .

Nous sommes tous ambivalents vis-à-vis du changement : on le désire autant qu'il nous effraie. Pourquoi en a-t-on peur ? Parce que tout changement, quel qu'il soit, est synonyme de nouveauté et que l'espèce humaine se méfie beaucoup de tout ce qui est nouveau. Par définition, le nouveau, c'est l'inconnu . Or, l'espèce humaine a besoin de sécurité. Le nouveau implique des dangers nouveaux dont il faudra savoir se protéger.

Mais, le nouveau engendre également des opportunités nouvelles, des richesses nouvelles.

Il existe bien deux catégories d'êtres humains :

Ceux qui perçoivent tout environnement nouveau comme défavorable de prime abord.

Ceux là se montreront immédiatement sur leurs gardes. Et ceux qui ressentent tout environnement nouveau comme favorable. « Je fais toujours confiance, jusqu'à preuve du contraire », disaient les Sages Grecs.

À laquelle de ces deux catégorie appartenez-vous ? Il vous est tout-à-fait possible de le sentir.

Les cinq marches du changement :

Quel que soit le domaine dans lequel nous souhaitons changer, les relations, l'amour, la vie professionnelle, l'argent, la culture, la spiritualité, la condition physique, l'alimentation, nous avons toujours cet escalier du changement à gravir :

Première marche : la conscientisation.



S
E
H
R
A



M
S
E
L

DU CHANGEMENT

Il va de soi qu'avant toute chose, il est essentiel de prendre conscience de ce qui ne va pas. Tant qu'on est ignorant de ce qui dysfonctionne, on ne peut avoir aucune prise dessus, ni élaborer quelque stratégie pour faire changer cela.

« L'ignorance a ceci de fâcheux que les gens sans bonté, sans beauté ni sciences s'en croient suffisamment pourvus » affirmait Socrate. Or, on ne peut désirer ce dont on est convaincu de ne pas manquer.

Depuis Yung, on sait qu'il existe deux grandes façons de conscientiser : d'une façon plutôt globale, grâce à son INTUITION (I) . Ou d'une façon plutôt séquentielle, grâce à ses sensations (S) .



Seconde marche : la décision.



Après avoir conscientisé, encore faut-il décider de changer. Prenons le cas de Gérard, gros fumeur. Toujours une cigarette à la bouche.

Longtemps, Gérard, malgré toutes les campagnes anti tabac dénonçant les méfaits de cette drogue, est resté inconscient . Puis il a conscientisé que c'était toxique . Il y a quelques mois, il a décidé d'arrêter de fumer . Croyez-vous que Gérard continue à fumer six mois plus tard ? Oui car la décision ne suffit pas.

Ce n'est qu'une étape. Sur la scène de l'amour, combien de femmes, combien d'hommes, malheureux dans leur couple, ont décidé depuis bien longtemps de mettre un terme à une relation toxique pour eu . Malgré tout, ils restent dans cette relatio .

LES
ARCHES
A



C'est même le cas de certaines femmes battues. En France, en 2013, une femme meurt tous les deux jours sous les coups d'un conjoint-cogneur. Dans le même temps, un homme meurt tous les dix jours sous les coups d'une conjointe-cogneuse.

Depuis Yung, on sait qu'il existe deux grandes familles de comportements dans la prise de décision : Il y a ceux qui prennent leurs décisions en utilisant, en priorité, la fonction « pensée » (P), et d'autres qui prennent leurs décisions en utilisant la fonction « sentiment » (S), autrement dit, leur feeling.

LE CHANGEMENT



« Si tu veux changer ta vie, tu dois changer des choses dans ta vie »

Ecrit le thérapeute américain Nataniel Branden. Bien sûr, il y aura toujours des prophètes de malheur qui tenteront de vous dissuader de ne pas agir ainsi.

Il faut n'en n'avoir cure et agir à sa façon, l'œil rivé sur son objectif.

« Lorsque tu veux obtenir quelque chose, disait Confucius, n'oublie pas que tu auras contre toi tous ceux qui souhaitent obtenir la même chose, tous ceux qui veulent le contraire, et l'immense majorité de ceux qui ne veulent rien ».

Alors, fais-le à ta façon . C'est la leçon de vie de la merveilleuse chanson my way, chantée, entre autres, par le grand Sinatra, « The Voice » !



Quatrième marche : évaluer ses actions.



La quatrième étape consiste à passer au crible chacune de nos actions quotidiennes afin d'évaluer si elles nous rapprochent de l'objectif que l'on s'est fixé lors de l'étape « décision ».

Prenez un temps de réflexion, en fin de journée, et passez en revue chacune de vos actions : distinguez celles qui ont été bénéfiques de celles qui ont été inutiles. Repérez celles qui vous ont éloignées de votre objectif . La vie est courte . Chaque jour compte.

Il n'y a pas de temps à perdre même s'il faut prendre en compte la leçon de Boileau : « Hâtez-vous lentement ! ». Vous éviterez de confondre vitesse et précipitation.

Ce temps d'évaluation est essentiel car il permet de rectifier le tir si nécessaire.

Cinquième marche : avoir la souplesse de changer de stratégies et de pensées pour atteindre son objectif.

À ce stade, c'est bien de souplesse dont il est question .

Quel que soit l'objectif que l'on s'est fixé, il arrive parfois, malgré toute la volonté que l'on y porte, qu'on ne parvienne pas à l'atteindre.

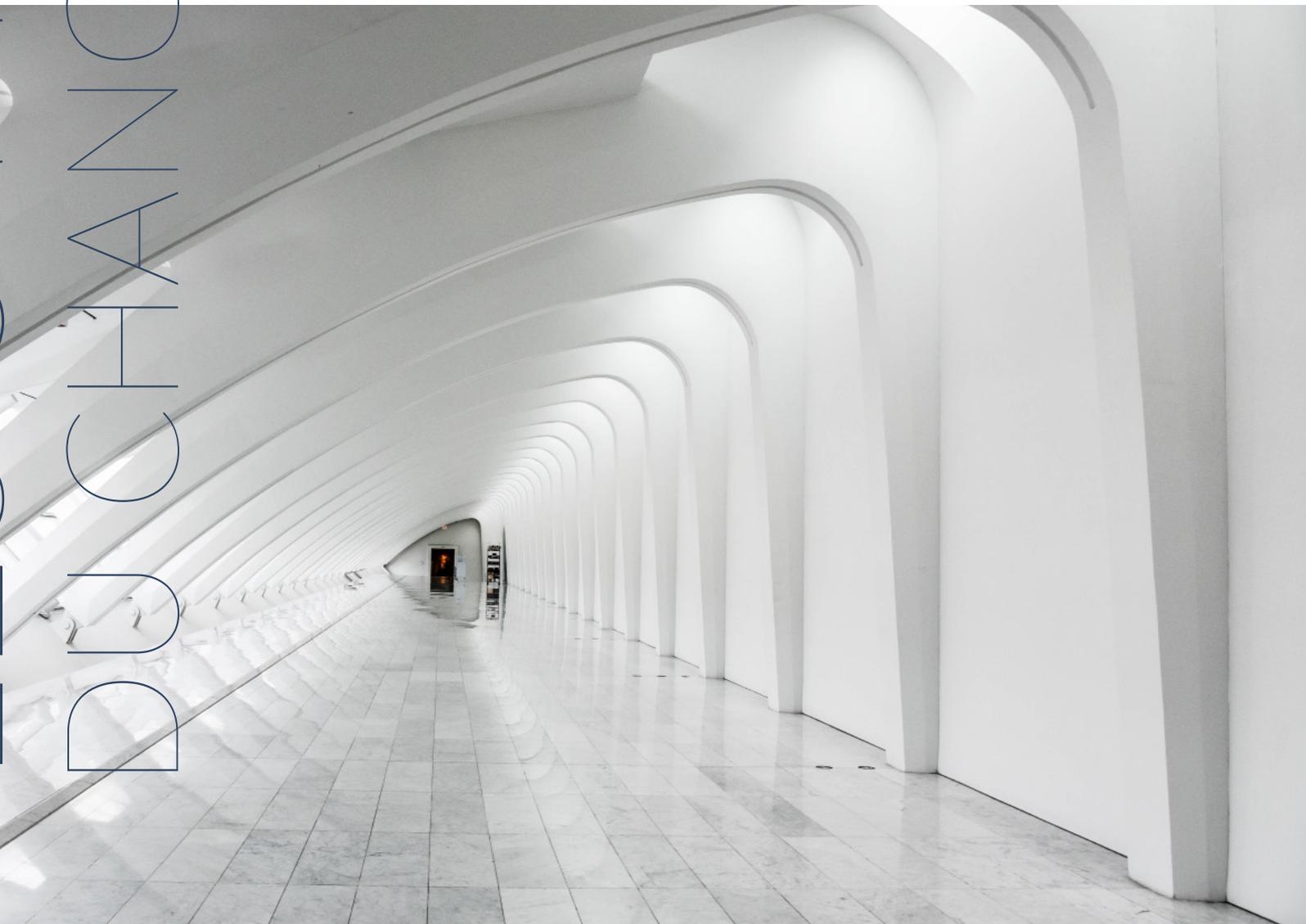
S
E
H
R
A

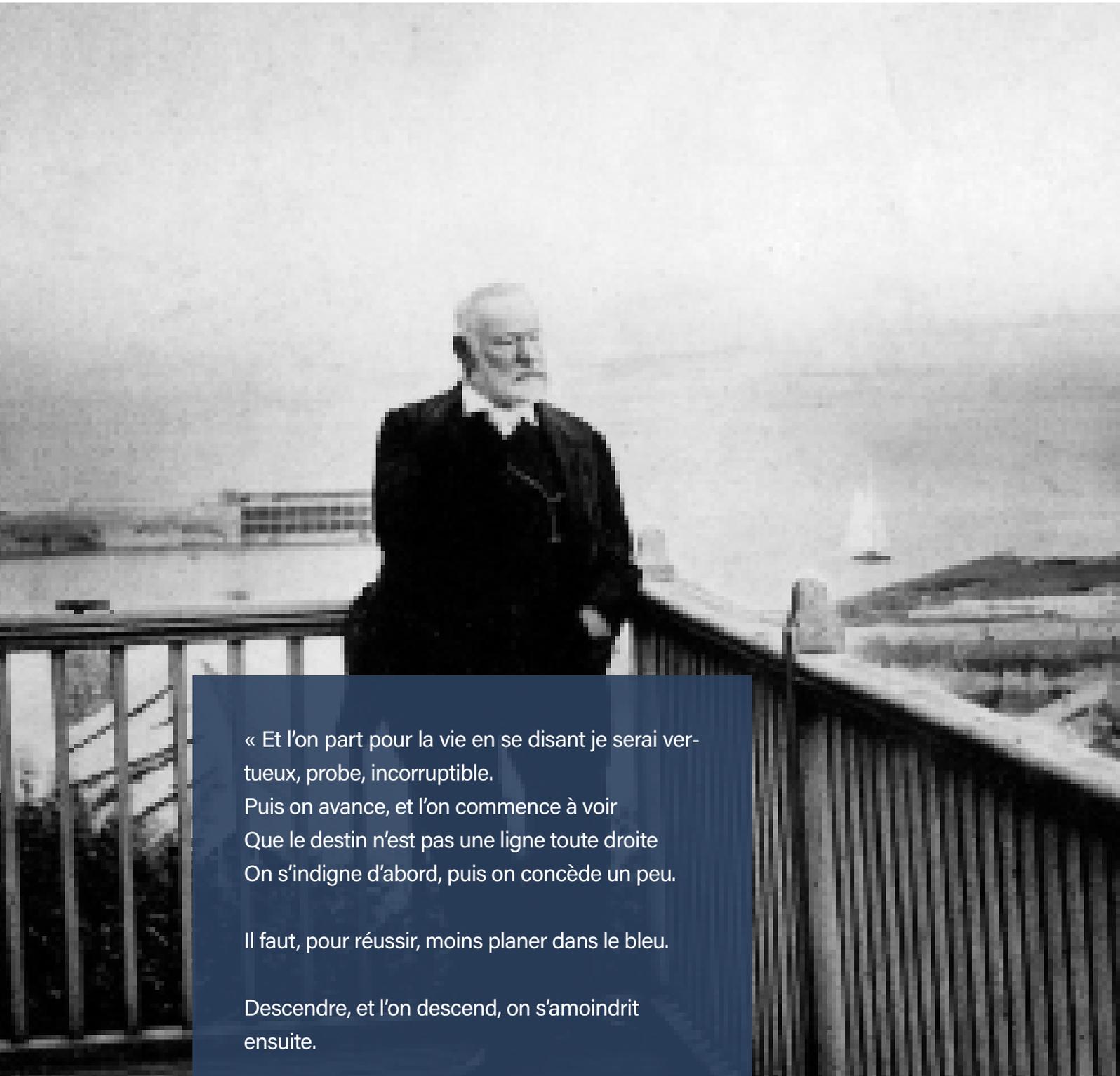
M
S
E
H

Revenons à Gérard. Cela fait déjà cinq fois qu'il agit et qu'il arrête de fumer. À cinq reprises, il a rechuté, et il refume.

On lui parle de l'hypnose. Il n'y croit pas vraiment, car ses représentations au sujet de l'hypnose l'inclinent à ne pas trop accorder de crédit à cette pratique. Un ami lui dit que c'est ainsi qu'il a arrêté de fumer. Gérard accepte de changer ses représentations. Il fait preuve de souplesse et prend rendez-vous avec un hypno-thérapeute.

Après trois séances, Gérard a définitivement arrêté de fumer. Sur cette cinquième marche, il est parfois nécessaire de faire des compromis. Attention à ne pas basculer des compromis dans la compromission. La vigilance est de mise.





« Et l'on part pour la vie en se disant je serai vertueux, probe, incorruptible.

Puis on avance, et l'on commence à voir
Que le destin n'est pas une ligne toute droite
On s'indigne d'abord, puis on concède un peu.

Il faut, pour réussir, moins planer dans le bleu.

Descendre, et l'on descend, on s'amoindrit
ensuite.

On s'aplatit, on rit, on dit : suis-je devenu jésuite ?

On intrigue, on se pousse, on flatte, on rampe, on ment. »



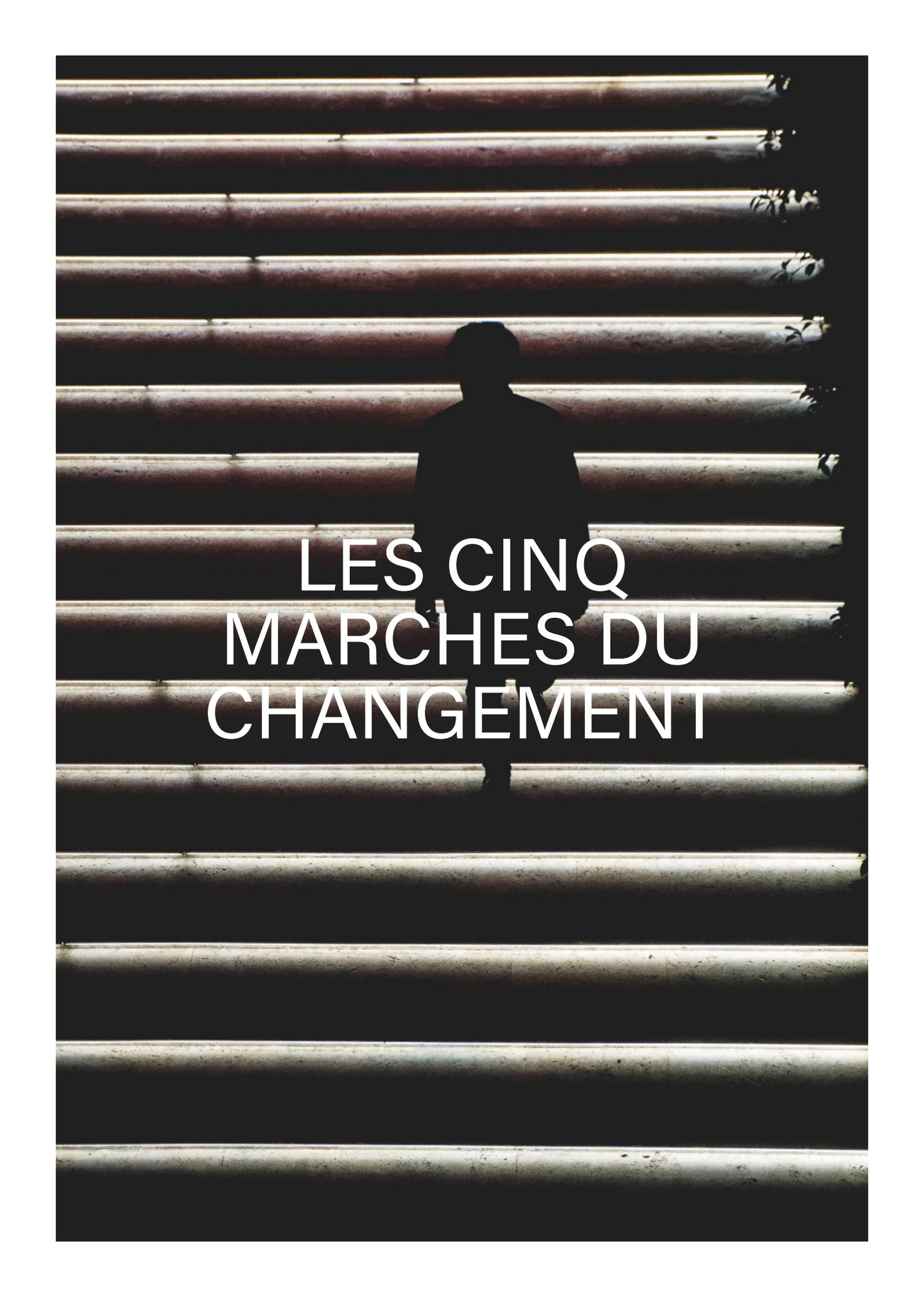
C'est ainsi que le génie de Victor Hugo
exprima toute l'ambigüité du comportement
humain.



AUTO-COACHING 7

Dîtes-vous bien une chose On n'a jamais tout essayé



A silhouette of a person stands in the center, facing away from the viewer towards a window with horizontal blinds. The blinds are partially open, allowing light to filter through in horizontal bands. The person's shadow is cast onto the blinds. The text 'LES CINQ MARCHES DU CHANGEMENT' is overlaid in white, bold, sans-serif capital letters across the middle of the image.

LES CINQ
MARCHES DU
CHANGEMENT



De quoi peut-on changer foncièrement ? En matière de développement relationnel, on peut changer sur trois plans :

Primo, On peut changer de représentations. Celles-ci sont toujours fondées sur des croyances, négatives ou positives.

Jean, demandeur d'emploi longue durée de 54 ans, avait des représentations négatives au sujet des stages de communication.

Elles étaient fondées sur la croyance négative que tout ceci était un peu « gadget », et que cela n'avait pas d'utilité réelle pour retrouver un emploi.

Secundo, on peut changer de repères. Ceux-ci sont toujours fondés sur des valeurs.

Kevin a 25 ans, jeune diplômé d'une école de design, il est en recherche de son premier emploi depuis presque un an.

Persuadé que l'on y arrive tout seul dans la vie, il n'est pas demandeur d'un coup de main.

Son meilleur ami a intégré un réseau et il a trouvé rapidement un travail dans un cabinet d'architecte d'intérieur. Il tend la main à Kevin.

Ce dernier accepte d'intégrer le réseau en question. Deux mois plus tard, Kevin décroche un poste qui lui correspond.

Kevin a bougé au niveau de ses repères. Il a su associer la valeur « courage personnel » à celle de « solidarité-entraide » en prenant conscience qu'elles n'étaient pas antinomiques.



C'est parce qu'il a été capable de changer de repères en faisant évoluer ses valeurs, que Kevin a atteint son objectif.

Tertio, on peut changer d'habitudes. Celles-ci se manifestent toujours par des comportements récurrents. Nous effectuons toujours des kyrielles de rituels, parfois très inconsciemment.

« Si vous voulez changer votre vie et atteindre vos objectifs, vous allez devoir changer vos rituels », affirme fort justement le coach de vie américain Antony Robbins.

N'omettons pas nos habitudes de pensée. Sur chaque sujet, nous pensons quasiment toujours la même chose.

« L'être humain a une propension à considérer comme vraie, l'idée dont il se sert le plus souvent » affirmait le philosophe Henry Bergson.

Soyons clairs. Les habitudes nous sont nécessaires. Tout comme nous avons besoin de représentations et de repères. Elles structurent notre psychisme. Une personne qui en manquerait deviendrait folle, voguerait comme un bateau ivre sur l'océan, brinqueballé au gré des tempêtes, sans gouvernail ni boussole . Mais l'humain doit être capable de « matcher » ses habitudes et, si nécessaire, d'en changer.

Nos habitudes, nos repères et nos représentations constituent notre « zone de confort psychique » .

Quiconque se montre ouvert à la nouveauté, autrement dit, accepte de remettre en cause certaines de ses représentations et de changer ses habitudes, s'aventure en « zone de risque ».

C'est ainsi qu'il se donne une vraie chance d'atteindre ses objectifs. Attention de ne pas précipiter les choses : se montrer trop téméraire, être mal préparé, mal entouré, décuple les risques de pénétrer en zone de panique . Celle-ci vous fera régresser plutôt que progresser.

Nous allons vous transmettre un certain nombre de Rituels de Confiance (RDC) que vous pourrez pratiquer au quotidien :

RDC 1 - LE JOURNAL DE CONFIANCE



L'efficacité de l'écriture d'un journal au quotidien a été vérifiée au cours de nombreuses expériences scientifiques.

Au bout de six semaines, pratiquée avec régularité, l'écriture fait l'effet d'un antidépresseur. Vous vous sentez de meilleure humeur, votre santé physique et mentale s'améliore.

Le capital confiance croit en corrélation avec votre capital victoires. Or, vous engrangez nombre de succès au quotidien. Le soucis c'est que vous n'y prêtez pas toujours attention, ou bien que vous ne les considérez pas comme tels.

De plus, les êtres humains ont souvent une propension à mettre le focus sur ce qui leur arrive de négatif plutôt que sur ce qui leur arrive de positif. Ils maximalisent leurs échecs et minimisent leurs réussites.

Avec le JDC, vous allez inverser la tendance. Chaque soir, notez dans votre JDC, trois de vos « succès du jour ».

RDC 2 - LA PIERRE DE CONFIANCE

Allez vous balader en forêt, à la campagne, près d'une rivière, ou bien au bord de la mer.

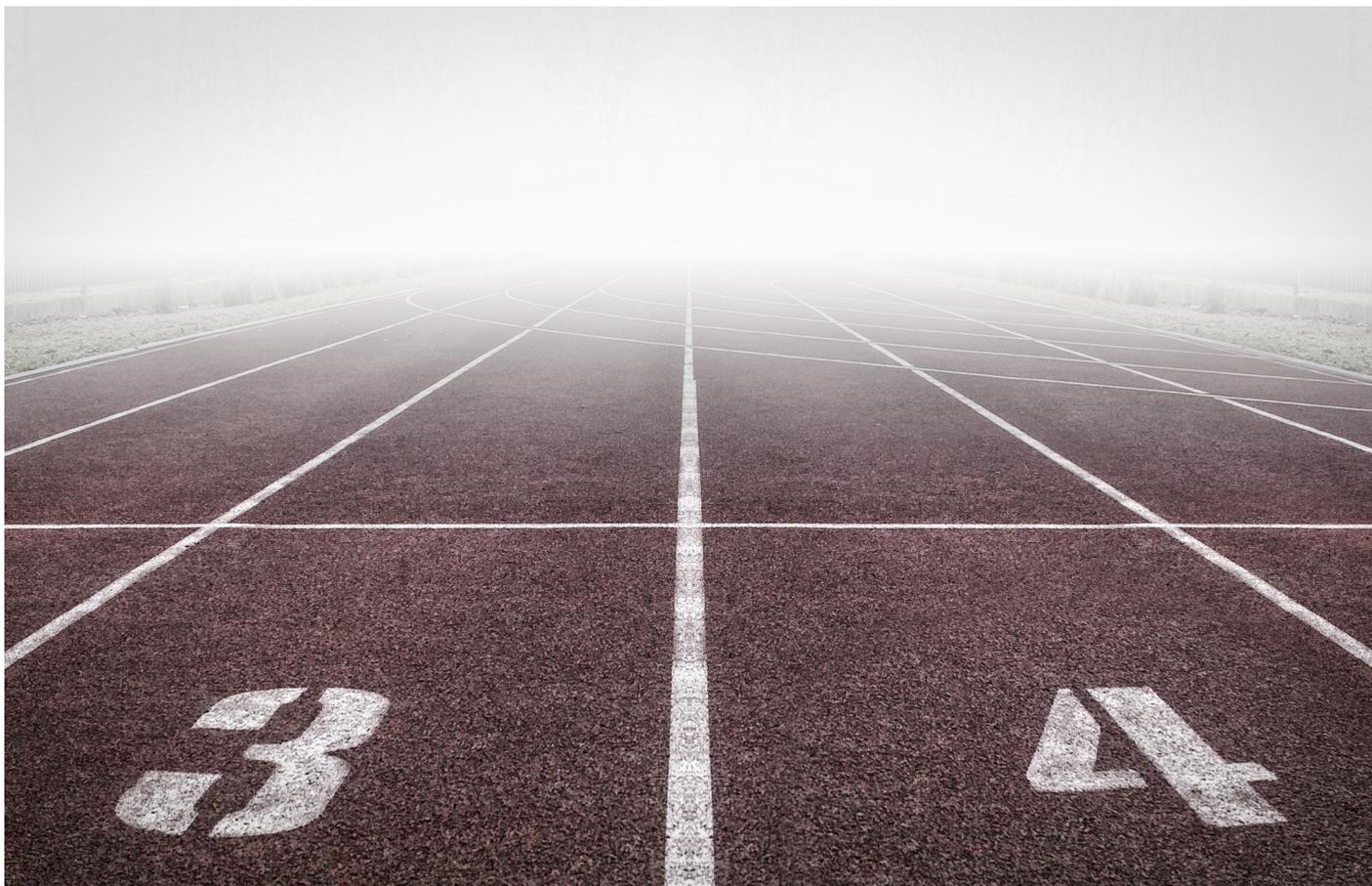
Vous en profitez pour choisir « La » pierre que vous trouvez belle et originale.

Elle devient votre « pierre de confiance ». Chaque soir, vous prenez votre pierre dans votre main et vous vous félicitez sincèrement, en énonçant, à haute voix, toutes vos réussites de la journée .

Exemple : j'ai réussi à finir mon dossier en temps et en heure, j'ai réussi à réconforter mon fils, j'ai réussi à faire une demi heure de sport comme je me l'étais promis, j'ai réussi à faire passer un bon moment à mes collègues lors de la pause déjeuner, j'ai réussi à m'exprimer au cours de la réunion et à dire des choses intéressantes, j'ai réussi à terminer le livre que je lis en ce moment, j'ai réussi à perdre trois-cent grammes, j'ai réussi à gagner trois cent euros de plus dans la journée, etc ...



Ces deux rituels sont très efficaces pour retrouver confiance. Plusieurs milliers de nos stagiaires les ont testés et ont pu vérifier toute leur puissance et l'impact positif qu'ils avaient sur leur vie.



DEUX MAITRES MOTS

L'EFFORT ET LE COURAGE

Retrouver confiance est un travail. Comme tout travail, cela nécessite un effort. Changer est également un travail.

« L'être humain accompli est celui qui a le courage de changer ce qu'il peut changer, la sagesse d'accepter ce qu'il ne peut pas changer, et la lucidité de distinguer entre ce qui fait partie de la première catégorie et ce qui fait partie de la seconde » écrivait l'empereur Marc Aurèle dans son « manuel d'Epictète ».

Cet effort doit être soutenu .

Si vous abandonnez en cours de route, dès le premier écueil, vous risquez de ne pas atteindre votre objectif. Sans la continuité, tout périlite.

« Cent fois, remet ton ouvrage sur l'établi », dit le dicton populaire. Tout artisan de qualité est conscient de cela. Je vous invite à devenir un artisan de la confiance.

C'est la leçon que la grand Winston Churchill vint distiller aux étudiants d'Oxford au sortir de la seconde guerre mondiale :

« never, never Give up » leur a-t-il conseillé : N'abandonnez jamais !

Un frein au changement : la paresse.

C'est, au fond, un des grands drames de l'humanité que cette paresse. On n'ose le dire, mais c'est une réalité.

En toute logique, on ne peut louer l'effort et le courage sans fustiger la paresse.

Certaines pratiques inclinent à l'indolence.

Nous vivons en médiocratie. Les français passent de plus en plus de temps devant la télévision, aux alentours de trois heures trente par jour, selon une étude récente menée par Médiamétrie. Ajoutez à cela, les heures passées à surfer sur Internet.

C'est par paresse qu'un certain nombre d'individus sombrent dans l'indolence.

Un disciple demandait au Bouddha pourquoi les humains consacraient autant de temps au superflu et si peu à l'essentiel.

« C'est parce qu'ils sont divertis » répondit Bouddha.

Nous évoluons dans une société du divertissement : jeux en tous genres, de hasard, de chance, télévisés, sport, spectacle, autant d'opiums du peuple qui nous divertissent. Ils rendent la vie moins grise, mais nous détournent de l'essentiel.

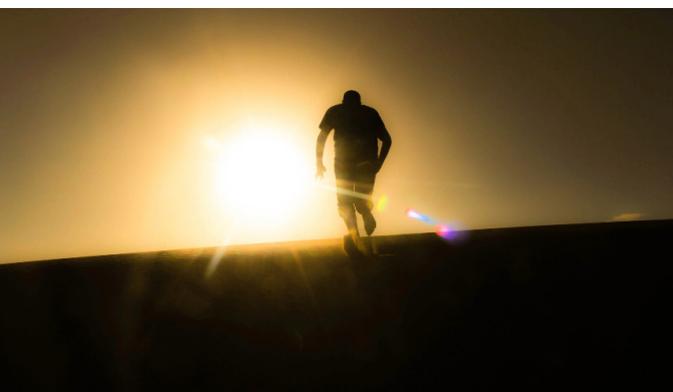
« Est ce pour cela qu'il y a si peu d'éveillés ? » demanda le disciple.

« C'est parce l'immense majorité des humains se laissent divertir » répondit Bouddha pour la seconde fois.

Grand Theft A est le jeu vidéo le plus vendu au monde. En trois jours, la cinquième version qui vient de paraître, a rapporté un milliard d'euros.

Le marché du jeu vidéo s'élève à trente cinq milliards d'euros, plus que le cinéma et la télévision réunis.

On estime à environ un milliard le nombre de Gamers dans le monde .





CONCLUSION : « La Force Gentille. »

Nous voici parvenus au terme de notre première étape au pays de la pleine confiance. A vous désormais de poursuivre votre chemin. La pleine confiance est une course d'endurance quotidienne.

Elle s'apparente parfois à un sprint, parfois à un marathon. Il faut savoir sentir les vents, jouer avec eux... comprendre qu'il ne sert à rien de vouloir pousser le bateau quand il n'y a pas de vent... Tout fini par passer. C'est la loi de l'impermanence des bouddhistes. En surfant sur internet, vous trouver des milliers de coachs qui vous parlent de la confiance. Tous vous donnent des outils. Tous évoquent la nécessité de suivre des modèles et de s'en inspirer.

La différence de ma méthode est de faire la distinction entre différents types de confiants :

Pour nous, les personnes inspirantes sont celles qui sont confiantes et gentilles. De fait, nombre d'individus BQR sont confiants.

Et qu'en font-ils ? Ils détruisent l'autre, l'asservissent, lui font peur... le terrorisent, voire l'assassinent, le poussent au suicide. Et pourtant, eux aussi, sont confiants. Hitler était confiant. Staline était confiant.

Toutes ces « vermines » étaient tellement confiantes qu'elles ont entraînés dans leur sillage des millions et des millions d'humains, qui les admirèrent.

Le monde pullule de « petits Hitler » et de « petits Staline » d'aujourd'hui qui tuent des milliers d'innocents.

Songez aux mafias qui gangrènent l'humanité. Le milieu politique professionnel, à certains égards, ne s'apparente t'il pas à une mafia chic ?

N'en déplaisent à D'Ansembourg, qui a écrit « cessez d'être gentils soyez vrai », nous vous disons : soyez gentils ... et forts !



Tous les gentils ne sont pas faux... (c'est ce que sous entend le titre de l'ouvrage de D'Ansembourg, et les méchants, seuls à s'autoriser à être eux- mêmes). On peut être gentil, et vrai ! Et nombre de méchants sont en faux self.

La gentillesse n'est pas une faiblesse, c'est une noblesse d'âme. A condition que le gentil soit fort. « Il faut que le gentil soit fort, car il y a toujours des méchants », écrivait Pascal.

C'est pourquoi, le slogan de notre académie est : « la force gentille »

Bien sûr, cela peut être considéré comme un soft power, une posture gandhienne. Bien sûr, que notre réalisme, notre connaissance des actualités, nous fait prendre conscience que la cruauté, la dureté, la violence sévit partout.

Jamais l'humanité ne fera l'économie de « l'effroyable banalité du mal » selon l'expression d'Annah Ahrend.

Le modèle économique lui-même, produit tant d'inégalités, d'injustices et de violence. Nous sommes lucides : le modèle dominant est BQR.

« En politique, la gentillesse est toujours impuissante », écrivait Machiavel dans « Le Prince ».

Etre HQR® n'est pas synonyme de « Bisounours . »

Néanmoins, « nous devons être le changement que nous souhaitons voir dans ce monde », écrivait Gandhi.

La politique est une pratique cynique, terrible qui tire l'humanité vers le bas . N'ayons pas peur de le dire.

Certains assurent que, sans la politique, ce serait pire . Faux .

L'humanité a le droit d'être prophétique et de créer de nouveaux modèles de vivre ensemble.

Les mêmes soulignent que nous avons les politiques que nous méritons. Faux. Nous méritons mieux... et à cause d'eux, on risque d'avoir pire dans quelques temps.



Souvenons-nous de ce que chantait Capdevielle dans sa chanson prophétique de 1979 : « quand je lui ai demandé son message il m'a dit d'un air tranquille.

Les politiciens finiront tous un jour au fond d'un asile ». Serions-nous gouvernés par des fous ?

Il existe différentes façons de communiquer. Une communication à dominante manipulatoire : Celle des politiciens et des publicitaires.

Une communication à dominante émancipatoire :

Celle de la HQR® dont nous vous transmettons les outils au sein de l'académie Médiçi.

Le climat de défiance qui règne dans nos sociétés, ce sentiment de déliaison éprouvé au quotidien, est dû au fait que la communication à dominante manipulatoire prédomine parmi les élites dirigeantes .

Les hommes ont soif d'authentique !

Nous souhaitons vivement vous aider à devenir un « immense confiant », mais pas n'importe quel confiant : un confiant HQR®.

Un confiant qui pratique les 4 G de la HQR® :

- Gentillesse
- Générosité
- Gratitude
- Gaieté

C'est en cela que les HQR® sont des mutants . Ils pratiquent la puissance et tournent le dos au « pouvoir sur », tout en le déviant.

Le pouvoir est une pièce : la première face, c'est le pouvoir « sur », la second, le pouvoir « pour ». Les confiants HQR® pratiquent le pouvoir « pour ».

Les confiants HQR® sont prêts à être des provocateurs pour promouvoir la Haute Qualité Relationnelle®.

Depuis 2008, ces communicants changent le monde. Et j'en suis fier. Depuis 2008, ces communicants incarnent le changement que nous voulons voir dans le monde. Et j'en suis fier.

Ils respirent « la force gentille » au quotidien. Et j'en suis fier. Je souhaite qu'ils vous inspirent .



VIVE LA PLEINE
CONFIANCE
VIVE LA
"FORCE GENTILLE"
VIVE LA HQR®

CHRISTOPE MEDICI





Souvenons-nous de ce que chantait Capdevielle dans sa chanson prophétique de 1979 : « quand je lui ai demandé son message il m'a dit d'un air tranquille.

Les politiciens finiront tous un jour au fond d'un asile ». Serions-nous gouvernés par des fous ?

Il existe différentes façons de communiquer. Une communication à dominante manipulatoire : Celle des politiciens et des publicitaires.

Une communication à dominante émancipatoire :

Celle de la HQR® dont nous vous transmettons les outils au sein de l'académie Médiçi.

Le climat de défiance qui règne dans nos sociétés, ce sentiment de déliaison éprouvé au quotidien, est dû au fait que la communication à dominante manipulatoire prédomine parmi les élites dirigeantes .

Les hommes ont soif d'authentique !

Nous souhaitons vivement vous aider à devenir un « immense confiant », mais pas n'importe quel confiant : un confiant HQR®.

Un confiant qui pratique les 4 G de la HQR :

- Gentillesse
- Générosité
- Gratitude
- Gaieté

C'est en cela que les HQR® sont des mutants . Ils pratiquent la puissance et tournent le dos au « pouvoir sur », tout en le déviant.

Le pouvoir est une pièce : la première face, c'est le pouvoir « sur », la second, le pouvoir « pour ». Les confiants HQR® pratiquent le pouvoir « pour ».

Les confiants HQR sont prêts à être des provocateurs pour promouvoir la Haute Qualité Relationnelle®.

Depuis 2008, ces communicants changent le monde. Et j'en suis fier. Depuis 2008, ces communicants incarnent le changement que nous voulons voir dans le monde. Et j'en suis fier.

Ils respirent « la force gentille » au quotidien. Et j'en suis fier. Je souhaite qu'ils vous inspirent .





Vive la pleine confiance,
vive « la force gentille »,
vive la HQR®.

© Christophe Medici - ACADEMIE MEDICI - 2014

Le concept Haute Qualité Relationnelle® est déposé depuis 2007 - Tous droits de traduc-



L'ARBRE DE LA CONFIANCE

Observez et méditez la configuration de cet arbre que j'ai créé pour articuler « confiance en soi » et « confiance en nous » :



L'hérédité

La sève de l'arbre, c'est l'énergie positive

Pour aller plus loin si vous voulez
connaître les 7 accords ROC,
découvrez-les dans mon livre
ci-dessous :

Pour obtenir une Relation Optimale de
Confiance : ROC. Et devenir un virtuose des
7 accords ROC en deux jours :

Participez à un séminaire à
« la communication HQR® ».

Envoyez un mail au coach :
christophe.hqr@gmail.com

Pour toutes vos questions au sujet des
séminaires à la HQR® .

Essai

Christophe Médici

Retrouver confiance

Essai de psychologie positive



Bibliographie partielle

« L'homme sans Rolex. Comment réussir sa vie en temps de crise ? »

Editions du cygne - 2009

« Retrouver confiance, essai de psychologie positive ».

Editions du cygne

2013 Christophe Médici

« La haute qualité relationnelle, les nouvelles clés du mieux être ensemble ».

Editions du cygne . Christophe Médici .

« Le bien être, c'est rentable. Une nouvelle approche des relations au travail ».

Editions du cygne - 2013 Christophe Médici

« Savoir gérer les personnes toxiques »

Editions Dangles - Christophe Médici

www.christophemedici.com

www.hautequaliterelationnelle.fr © Christophe Medici

ACADEMIE MEDICI - 2014

Le concept Haute Qualité Relationnelle® est déposé depuis 2007 Tous droits de traduction, reproduction et adaptation réservés pour tous pays.

