



La confiance en soi ...
ça se développe

Créez le rapport de confiance !

Rencontre Réseau EAF

23 septembre 2010 – Esc Brest

Introduction

**Installer son leadership, croire en ses capacités,
en son produit/service, et en
un développement à court moyen et LT**



**C'est une question de force intérieure,
de confiance en soi**

**Vous préparer vraiment : vous forger
une confiance et un enthousiasme à toute épreuve !**



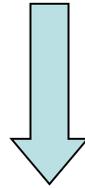
C'est préparer le succès et l'obtenir !

**Personne ne peut vous donner
confiance en vous sinon vous-même ...**

Introduction

La confiance en soi

Combien je me sens **CAPABLE**



Pour passer à **l'ACTION !**

La confiance en soi

Une **croyance** en ses possibilités

C'est quelque chose que **l'on est** !
« to be self-confident »

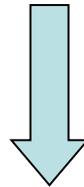
Agir : un levier efficace pour la développer

La confiance en soi

Le résultat d'une **accumulation d'expériences**

Une certitude partielle / domaine particulier / moment donné

La façon dont les choses vont se passer



La capacité vient avec l'entraînement

Le sentiment de sécurité vient avec l'expérience

Introduction

Qu'est-ce que je me raconte sur mes capacités ?

Quelles sont **mes ressources** ?

Mes talents, mes compétences, mes expériences...



En fonction de mes **ressources**, et de **l'histoire que je me raconte**, je vais développer des **comportements** pour :

Passer à l'action
Oser risquer

**« Si vous ne savez pas où aller,
Vous finirez probablement quelque part ailleurs »**

Laurence J. Peter – Le Principe de Peter

Programme de la rencontre

**Développez votre confiance en vous
et créez le rapport de confiance !**

1- Les affaires relationnelles au 21^è siècle

2- La route de la confiance en soi

3- La confiance dans les relations :
créer le rapport de confiance

Echanges



Et vous ?



Développez votre confiance en vous et créez le rapport de confiance !

1- Les affaires relationnelles au 21^è siècle

2- La route de la confiance en soi

3- La confiance dans les relations :
créer le rapport de confiance

Echanges

1- Les affaires relationnelles au 21^{ème} siècle

Entreprendre, une attitude !

- ☀ Des affaires traditionnelles aux **affaires relationnelles**
 - ➔ **Créer du lien**
- ☀ Besoin urgent / désir ardent ?
 - ➔ **Comprendre** ce qui va constituer **une réussite** pour le partenaire
- ☀ Echange de valeur et bénéfices concrets
 - ➔ Vouloir **le meilleur pour les deux parties**



Développez votre confiance en vous et créez le rapport de confiance !

1- Les affaires relationnelles au 21^è siècle

2- La route de la confiance en soi

3- La confiance dans les relations :
créer le rapport de confiance

Echanges

2- Sur la route de la confiance en soi

Les ingrédients de la confiance en soi

5 caractéristiques essentielles :

- Une prédiction** => elle existe d'abord dans l'esprit
- Réaliste** => fonction de l'expérience réelle accumulée
- Des ressources suffisantes** => pour trouver des solutions
- Dans un domaine particulier** => spécifique
- Temporaire** => elle évolue par l'expérience



*Imaginez des façons d'agir sur votre confiance
et sur celle des autres !*

2- Sur la route de la confiance en soi Quelle attitude adopter ?

**« Si vous avez confiance en vous-même,
vous inspirerez confiance aux autres »
Goethe**

2- Sur la route de la confiance en soi L'estime de soi

**L'image que vous avez de vous-même
influe sur celle que les autres ont de vous**

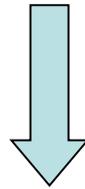
Posez vous la question :

*« comment est-ce que je me sens avec l'image
que j'ai de moi-même » ?*

*Apparence physique - Compétences - Réussites pro et perso -
Richesse de sa vie affective , etc...
L'équilibre entre ces différents aspects*

2- Sur la route de la confiance en soi L'estime de soi

Combien je me sens VALABLE



**Résultat du regard
qu'une personne porte sur elle-même**

2- Sur la route de la confiance en soi L'équilibre de l'estime de soi

- => Se respecter quoi qu'il advienne
- => Ecouter ses besoins et ses aspirations
- => Avoir une vision positive de soi
- => Croire en ses capacités
- => Se projeter vers l'avenir
- => Agir sans crainte excessive de l'échec et du jugement d'autrui
- => Nous sentir aimé, apprécié, sympathique
- => Nous sentir compétent



Quel(s) point(s) souhaitez-vous développer en priorité ?

2- Sur la route de la confiance en soi

L'estime de soi

« L'estime de soi est la **certitude** intime de **notre valeur** en tant qu'être humain et par là même de notre importance, **indépendamment de nos réalisations** »
(Virginia Satir)

2- Sur la route de la confiance en soi L'estime de soi

« **L'important** n'est pas ce qu'on fait de nous, mais **ce que nous faisons nous-mêmes** de ce qu'on a fait de nous » (JP Sartre)



VOUS pouvez décider d'améliorer votre perception de vous-même !

2- Sur la route de la confiance en soi En ce moment ?

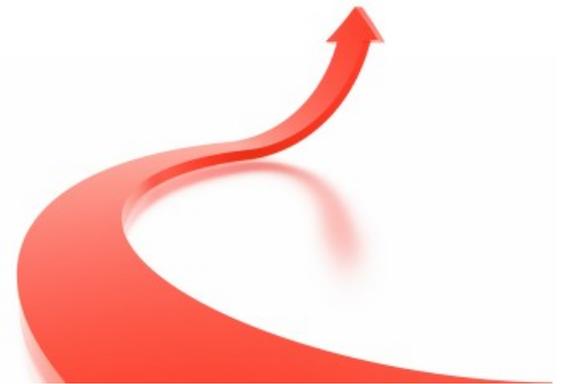
Croyez-vous que votre difficulté soit de l'ordre de la confiance (capable) ou de l'estime (valable) ?



Décrivez quelques exemples d'expériences pour appuyer votre évaluation

2- Sur la route de la confiance en soi A vous !

**Le changement :
un processus, des étapes ...**



2- Sur la route de la confiance en soi Développez la **CLARTE**

C'est prendre conscience de...

**Demandez-vous ...
Notez !**



**Qu'est ce que je veux changer ... vraiment
et concrètement ? (ce que je ne veux pas ou plus)**



Qu'est-ce que je me **dis dans cette situation que je veux
changer ? Qu'est-ce que je **ressens** et **fait** ?**



Je veux quoi à la place ?

En quoi c'est important pour moi ? Quels bénéfices ?



Et ... est-ce qu'il y aurait des **bénéfices à **ne rien changer** ?**

La confiance existe d'abord dans l'esprit !

2- Sur la route de la confiance en soi La **CONVICTION**



Pour choisir et décider :



Est-ce que j'ai la conviction que j'ai de la valeur en tant que personne ?



Est-ce qu'en tant qu'adulte je prends la responsabilité de mon évolution ?



Est-ce que je m'engage ?

2- Sur la route de la confiance en soi Identifiez vos **Ressources**

C'est ce que je mobilise pour évoluer

 Vos **dons, talents, compétences, expériences**

 Quel **soutien, quelles ressources externes ?**

 Quelles ressources j'ai besoin **d'acquérir ou de développer ?**

 Et aussi, quels seraient **les freins, les obstacles ?**
Identifiez vos cailloux ! Qu'en faites vous ?



Quelles sont vos expériences accumulées dans d'autres domaines, qu'en tirez-vous ?

2- Sur la route de la confiance en soi **Cultivez l'Etat d'Esprit de la Réussite !**



- ☀ **Le succès se construit de l'intérieur vers l'extérieur**
- ☀ **Ai-je tendance à subir ou à créer ?**
- ☀ **Qu'est-ce que je me dis sur moi, sur les autres,
Sur le monde ?**



*Demandez-vous :
Quelle histoire je me raconte ?*



Quelles histoires vous racontez-vous ?

- Croyez-vous que la vie est difficile ou au contraire un privilège extraordinaire ?
- Croyez-vous que les gens sont fondamentalement honnêtes ou malhonnêtes ?
- Croyez-vous que vos employés sont essentiellement vaillants ou paresseux ?
- Que pensez-vous de l'argent ?
- Croyez-vous que l'argent est facile ou difficile à gagner ?
- Croyez-vous que les gens très riches sont honnêtes et intègres ou qu'ils sont privés de scrupules et de sens moral ?
- Croyez-vous plus au facteur chance ou à l'audace pour réussir dans la vie ?
- Croyez-vous que votre destin est déjà tracé d'avance ou que vous avez le pouvoir de devenir et de faire ce que vous désirez dans la vie ?

2- Sur la route de la confiance en soi Croyez-vous en vous ?



**Tout ce que vous croyez avec conviction
devient votre réalité**

- ☀️ Vos **croyances passées** déterminent la personne que vous êtes **aujourd'hui** .
 - ☀️ Vos **croyances actuelles** détermineront ce que vous deviendrez dans **le futur** .
- ➔ Vos actions seront toujours en harmonie avec vos convictions profondes

**Nous pouvons désapprendre et apprendre
Que choisissez-vous de croire ?**



2- Sur la route de la confiance en soi Quelle attitude adopter ?

L'accumulation d'expérience :

➔ *S'impliquer activement*

+ L'évaluation des résultats :

➔ *Tirer les leçons appropriées de ses expériences*

+ Favoriser les expériences variées :

➔ *Trouver de nouvelles options*

+ Des risques calculés :

➔ *Adopter la stratégie du pas à pas*

2- Sur la route de la confiance en soi Faites « comme si »

**Agissez comme si vous aviez confiance en vous,
et**

Renoncez au perfectionnisme et à l'impatience !

- ➔ Faire **des petits pas** vers ce que je veux
Quelle est la bonne **première étape** ? Et ensuite ?
- ➔ Qu'est-ce que je peux donner **maintenant pour mettre en mouvement les résultats** que je désire ?



Testez : La technique des modèles potentiels

2- Sur la route de la confiance en soi Remémorez-vous vos réussites

**Choisissez une situation dans laquelle vous avez
confiance en vous
(activité professionnelle ou personnelle)**

- ➔ Identifiez d'où vous vient cette confiance
- ➔ Reproduisez cet état d'être dans d'autres situations (mémoire sensorielle)



Développez votre confiance en vous et créez le rapport de confiance !

1- Les affaires relationnelles au 21^è siècle

2- La route de la confiance en soi

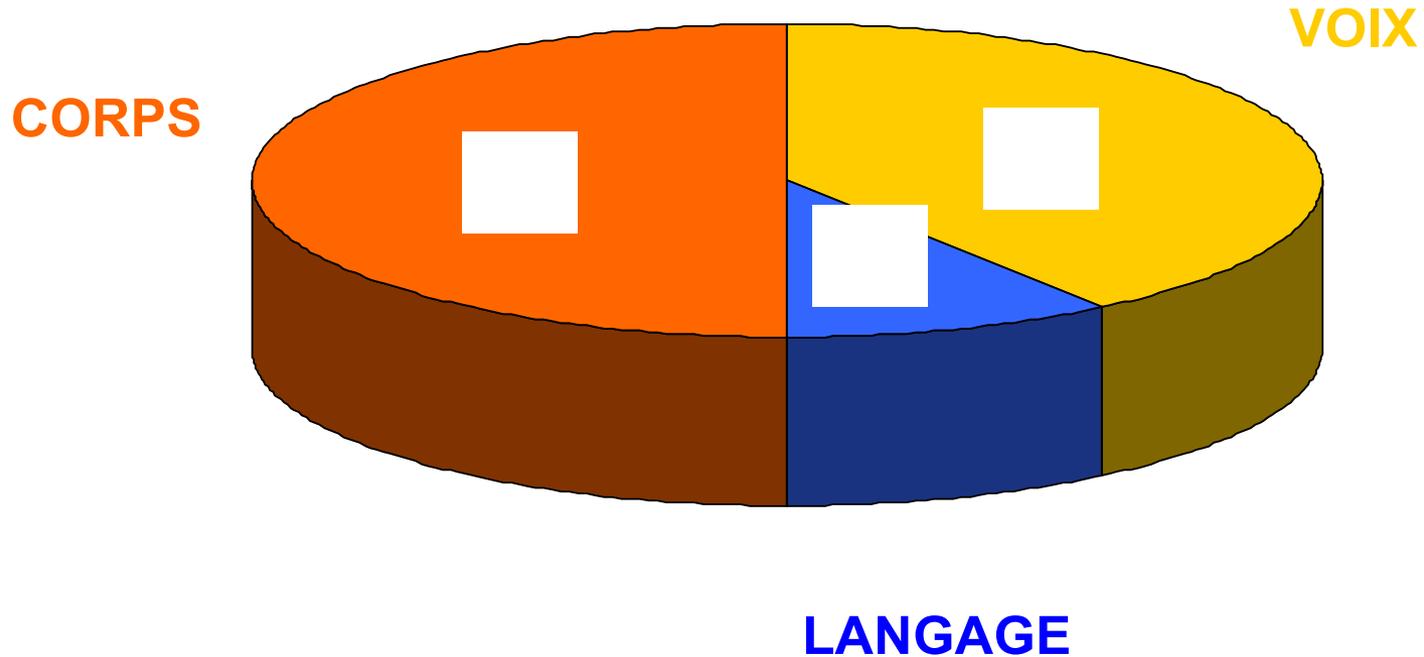
**3- La confiance dans les relations :
créer le rapport de confiance**

Echanges

3- La confiance dans les relations

Quelle attitude adopter ?

La forme prime sur le fond



3- La confiance dans les relations

Quelle attitude adopter ?

« **Votre langage corporel parle pour vous...
Ou contre vous** »

Manque de confiance : regard fuyant, voix faible,
Gestes maladroits, repli sur soi et fermeture

Confiance en soi optimale : regard droit, sourire
Franc, voix posée, gestes modérés, attitude ouverte

Excès de confiance en soi : regard inquisiteur,
Voix forte, gestes exacerbés, centré sur soi

3- La confiance dans les relations

Créer le rapport

« Créer le rapport », c'est :

**Instaurer une relation de confiance, efficace,
Où chacun des partenaires en communication
se sent connu, reconnu et accepté.**

LA SYNCHRONISATION sur :

La posture

Les mots

Le rythme, de ton ...

3- La confiance dans les relations

La Confiance

Posez-vous les questions :



A qui faites-vous confiance ?

Tirez la réponse de votre expérience

Un ami, collègue de travail, conjoint, partenaire pro, de vie, parent, enfant ?

Et pourquoi lui faites-vous confiance ?

Qu'est-ce qui dans cette relation particulière, vous inspire confiance ?

Maintenant ...

Qui vous fait confiance ?

Les membres de votre famille, quelqu'un que vous venez de rencontrer,
Une personne que vous connaissez depuis longtemps ?

Qu'est-ce qui chez vous inspire confiance aux autres ?

3- La confiance dans les relations

La Confiance

La confiance résulte de 2 paramètres :
la personnalité et la compétence

La personnalité

L'intégrité, la motivation, l'intention envers les autres
Nécessaire en toutes situations

La compétence

Vos capacités, vos savoir-faire, vos résultats...
Dépend de ce qu'exige la situation

3- La confiance dans les relations

Confiance et crédibilité

« Votre crédibilité

– d’expert, de personne, de dirigeant, de membre d’une famille, de représentant d’une Entreprise – dépend de 4 facteurs : »*



L’intégrité



L’intention



La capacité



Les résultats

* **Source : Le pouvoir de la confiance - Stephen M.R COVEY**

Valérie KERVELLA – Formateur, coach, médiateur professionnel – vkervella@gmail.com

3- La confiance dans les relations

La crédibilité

L'intégrité - L'intention - La capacité - Les résultats

Etre crédible pour vous-mêmes et pour les autres :

- ➔ Me fais-je confiance à moi-même ?
- ➔ Suis-je quelqu'un en qui les autres peuvent avoir confiance ?

La confiance en soi commence souvent par les petites choses...

3- La confiance dans les relations

La crédibilité

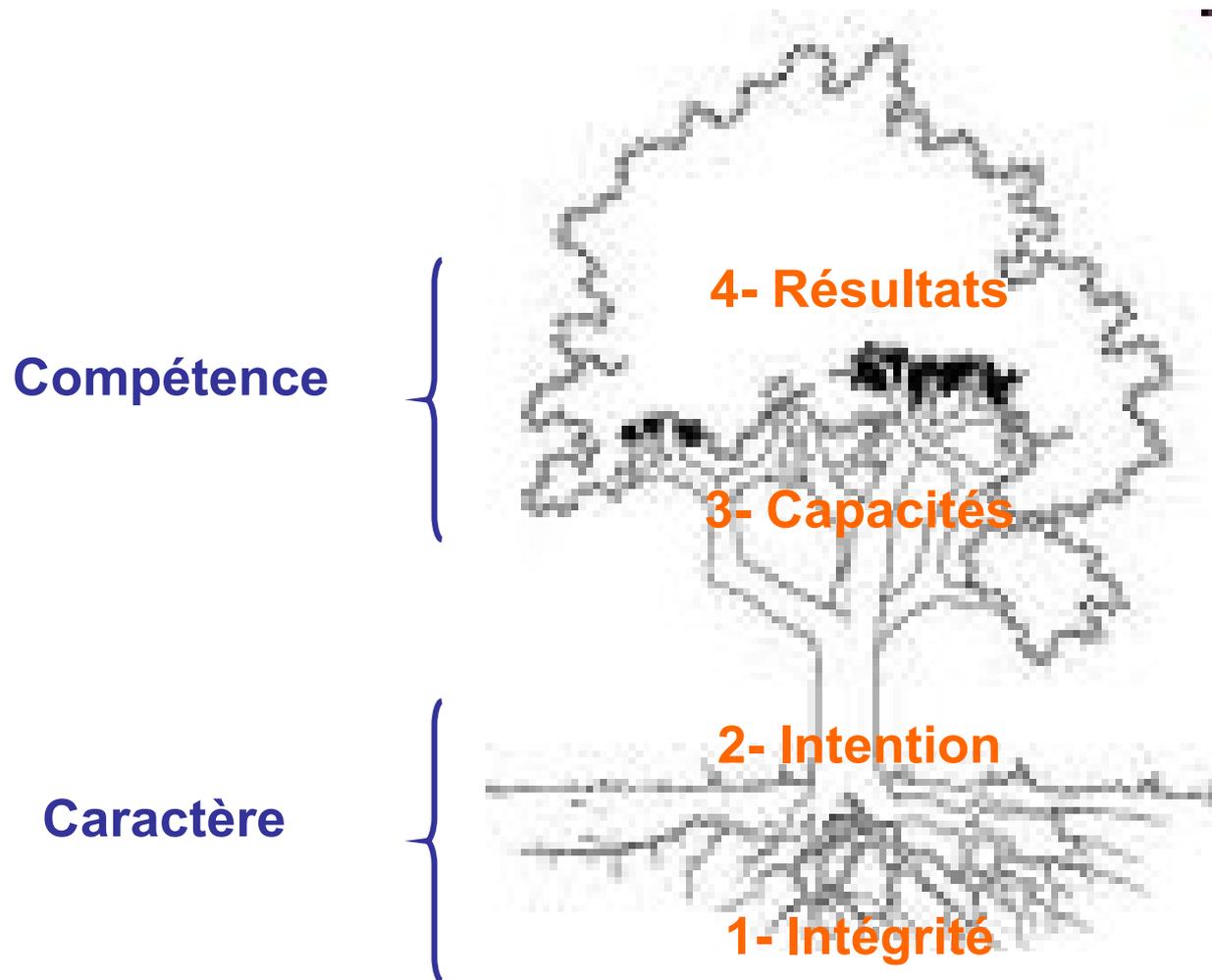
Me fais-je confiance à moi-même ?

Ne pas tenir ses promesses faites à soi-même ...
A un impact sur :

- ➔ **Capacité à agir**
- ➔ **Notre aptitude à tenir nos engagements**
- ➔ **Notre performance**
- ➔ **Notre capacité à nous fier aux autres**

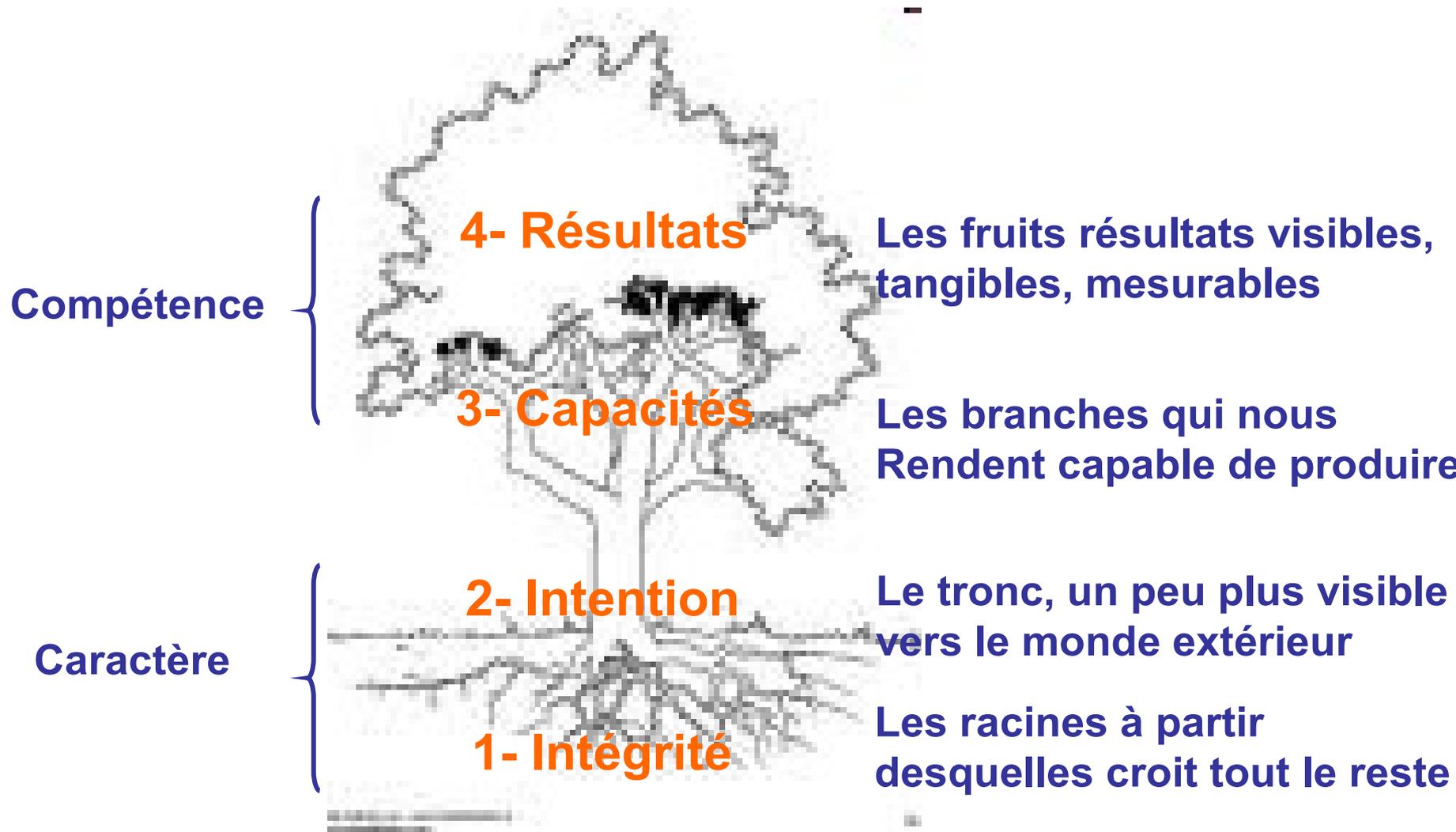
3- La confiance dans les relations

Les 4 fondements de la CREDIBILITE



3- La confiance dans les relations

Les 4 fondements de la CREDIBILITE



3- La confiance dans les relations

La crédibilité : **L'INTEGRITE**



Les RACINES

- ➔ Honnêteté
- ➔ Cohérence : accord entre les paroles et les actes
- ➔ Le courage : d'agir en accord avec ses valeurs et conviction

Etes-vous cohérent avec vous-même ?

3- La confiance dans les relations

La crédibilité : **L'INTENTION**



Le TRONC

- ➔ Nos motivations : fondées sur l'intérêt mutuel
- ➔ Nos objectifs
- ➔ Les comportements qui en découlent

Quel est votre programme ?

3- La confiance dans les relations

La crédibilité : **LES CAPACITES**



Les BRANCHES

- ➔ Les aptitudes que nous avons et qui inspirent confiance : talents, attitudes, compétences, connaissances, style...
- ➔ Les moyens que nous utilisons pour produire des résultats
- ➔ Notre aptitude à établir, développer, restaurer la confiance

Etes-vous pertinent ?

3- La confiance dans les relations

La crédibilité : **LES RESULTATS**



Les FRUITS

- ➔ Nos états de service, nos performances, notre capacité à optimiser une situation donnée
- ➔ Acquérir une réputation positive, notre réputation nous précède
- ➔ Tangibles et mesurables

Quel est votre bilan personnel ?

3- La confiance dans les relations

Les 4 fondements de la CREDIBILITE

Compétence

4- Résultats

Quel est votre bilan personnel ?

3- Capacités

Etes-vous pertinent ?

2- Intention

Quel est votre programme ?

1- Intégrité

Etes-vous cohérent avec vous-même ?

Caractère

3- La confiance dans les relations

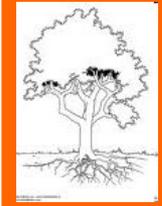


La crédibilité :

**Un paramètre vivant et croissant
qui peut être cultivé !**

3- La confiance dans les relations

Améliorer votre INTEGRITE



1- Estimer votre degré d'intégrité actuel

JOHARI

- Je me montre **honnête** dans tous mes rapports avec les autres ?
- Je fais ce que je dis ? **Cohérence**
- Je suis claire sur mes valeurs ? Je les vis ? **Cohérence**
- Je suis ouverte à la possibilité d'apprendre ? **Humilité**
- Je montre de la persévérance dans les engagements que
- Je prends vis-à-vis de moi-même ? Je les tiens ? **Courage**

2- Trois accélérateurs

Prendre et tenir vos engagements vis-à-vis de vous-même
Défendre ce à quoi vous croyez
Soyez ouverte !

3- La confiance dans les relations

Améliorer votre INTENTION 1/2



1- Qu'est-ce que « l'intention » ?

Un plan, la volonté d'atteindre un but

- **La motivation** : votre raison de faire quelque chose
Le « pour quoi » qui motive le « quoi »
➔ **Une implication authentique et l'attention à l'autre**
- **Le plan d'action** : ce que vous projetez de faire ou d'encourager sur la base de votre motivation
➔ **Le bénéfice mutuel**
- **Le comportement** : reflète la motivation et le plan d'action
➔ **Agir dans le meilleur intérêt des autres**

3- La confiance dans les relations

Améliorer votre INTENTION 2/2



2- Trois accélérateurs

Examinez et affinez vos motivations

Affirmez votre intention

Examinez vos modes de pensée actuels

3- La confiance dans les relations

Améliorer vos CAPACITES 1/4



1- Constamment améliorer vos capacités – demandez-vous :

- Quelles sont les **capacités** qui me rendent crédible et inspirent confiance aux autres ?
- Quelle **expérience** ai-je ou n'ai-je pas faite dans le développement de mes capacités, qui conditionne le **degré de confiance** que j'ai en moi-même ?
- Quelles sont mon **attitude et mon approche** à l'égard de la possibilité d'en **accueillir de nouvelles** ?

5 Facettes de la « **capacité de confiance** » (vs « technique ») :
Talents, Attitudes, Savoir-faire, Connaissances, Style

3- La confiance dans les relations

Améliorer vos CAPACITES 2/4



2- Développer la « capacité de confiance »

Talents : qualités innées – dons – forces naturelles

Quelles sont mes talents uniques ? Comment les optimiser ?

Nous possédons des talents dont nous ne sommes pas conscients

Attitudes : comportements – manières de voir et d'être

Quelles sont mes attitudes envers le travail, la vie, l'apprentissage ?

Envers moi-même, mes capacités et mes occasions d'apporter ma Contribution ?

Lesquelles je pourrais adopter et m'aideraient à obtenir de meilleurs Résultats ?

3- La confiance dans les relations

Améliorer vos CAPACITES 3/4



2- Développer la « capacité de confiance » (suite)

Savoir-faire : nos compétences majeures – domaines d'excellence

Quelles sont actuellement mes compétences ?

De quelles compétences ai-je besoin que je ne possède pas là ?

Jusqu'à quel point suis-je engagée dans un constant progrès de mes compétences ?

Connaissance : nos acquis, nos facultés d'intuition, notre compréhension et notre clairvoyance

Quel est mon niveau actuelle de connaissance dans mon domaine spécifique ? Quels champs de compétences j'approfondis ?

Style : notre approche et notre personnalité dans ce qu'ils ont de singulier

Quelle est l'efficacité de mon style actu ? (approche des problèmes et des possibilités, rapports avec les autres) Améliorer quoi ?

3- La confiance dans les relations

Améliorer vos CAPACITES 4/4



3- Trois accélérateurs

Gérez avec vos FORCES (et votre objectif)

Restez en prise sur la réalité

**Sachez où vous allez
(et montrez la capacité d'atteindre ce but)**

3- La confiance dans les relations

Améliorer vos RESULTATS



Trois accélérateurs

**Assumer la responsabilité de ses résultats
(et pas seulement de ses actes)**

Apprendre à faire autrement

Anticipez le succès !



3- La confiance dans les relations **Anticipez le succès !**



Le principe est simple ...

Nous avons tendance à **récolter ce que nous escomptons ...**
aussi bien de nous-mêmes que des autres

Dans la vie, le simple fait d'avoir **une tournure d'esprit** qui anticipe le succès accroît nos chances de réussite

La confiance consiste en **attentes positives de résultats favorables**

Escompter le succès d'un projet, en y **incluant le succès des autres** est un facteur décisif de sa réussite

3- La confiance dans les relations

Anticipez le succès !

S'OUVRIR AUX OPPORTUNITES

parce que lorsque vous avez une idée claire de ce qui va arriver et y restez strictement attaché, vous détruisez tout un pan de possibilités.

3- La confiance dans les relations

Des clés

La confiance relationnelle dépend de la **crédibilité** :
Intégrité-Intention-Capacités- Résultats

La confiance en soi
+
La confiance mutuelle

La confiance relationnelle est centrée sur :
votre attitude, sur la cohérence de vos comportements

3- La confiance dans les relations **L'importance de l'attitude**



La confiance relationnelle est centrée sur :
votre attitude, sur la cohérence de vos comportements

**L'attitude compte
et VOUS pouvez changer votre comportement**



**Apprendre le type d'interactions avec autrui
qui augmentent la confiance**

3- La confiance dans les relations

L'importance de l'attitude

Et aussi ...

Parlez franc
Faites preuve de respect
Créez la transparence
Corrigez vos erreurs
Montrez-vous loyal
Fournissez des résultats
Améliorez-vous
Affrontez la réalité
Précisez les attentes
Exigez des comptes
Commencez par écouter
Tenez vos engagements
Sachez faire confiance

***Créez un
plan d'action !***



**Je vous remercie pour votre présence,
votre participation,
Et votre confiance !**

Valérie KERVELLA

Formateur, Coach et médiateur professionnel

Accompagnement du changement

Transitions de vie

Etudiants, entrepreneurs, entreprises, particuliers

62, route de Quimper 29460 DAOULAS

vkervella@gmail.com / **06 98 88 09 68** / 09 62 56 86 04