

Créez des mythes positifs !

L'échec n'existe qu'au regard de nos attentes

Zen

1. **Apprenez à repérer puis à éliminer de votre vocabulaire les expressions à caractère raciste** (au sens large : sexisme, xénophobie ³²...) et les généralisations « bateaux », poncifs ³³ toute opinion négative sur une ethnie, un groupe de personnes (Africains, gays, personnes âgées, handicapés, jeunes, les « blondes », etc.)
2. **Ne vous dévalorisez pas en vous sentant « inférieur » (à qui ? à quoi ?).** D'emblée ne dites pas : « *vous me demandez de faire ceci, mais je ne sais pas faire* » : **expression à bannir impérativement !**
Dans un premier temps, vous pouvez dire « **je vais essayer** » ; puis, quand vous vous sentez plus « fort », plus audacieux, plus hardi... vous ne direz plus que « **je vais le faire** »...
Il peut cependant arriver que ce que l'on vous demande soit réellement difficile ou hasardeux ; dans ce cas, « **je peux essayer** » n'engage à rien (pas de résultat à obtenir à tout prix) mais indique votre bonne volonté (ce qui vous valorise, au contraire de « *ça, je ne sais pas faire* ») et l'échec, s'il a lieu, ne sera pas perçu comme humiliant, mais comme expérience dans laquelle vous aurez pu (le cas échéant) « apprendre » quelque chose.
Une autre option consiste à refuser de faire ce travail : vous en avez le droit dès l'instant où vous exposez **clairement** vos motifs, vos raisons.
Faire preuve de discernement ³⁴ fait aussi partie des outils créateurs de mythes positifs.
3. **Toute expérience même la plus humiliante recèle en elle des points positifs** qu'il vous faut savoir repérer et intégrer dans vos pensées et comportements futurs.
4. **Fuyez les personnes qui vous « tirent vers le bas »**, les grincheux, les pessimistes, les moroses, les sans humour, les négatifs de tous poils, les ternes, ceux qui jurent tout le temps...
Si cela n'est pas possible (proches, collègues...), vous pouvez leur dire « *stop, je ne veux plus parler de ce truc-là, ça ne m'intéresse pas ; je suis ennuyé par tes propos, tes plaintes, tes façons...* » et / ou tournez-leur le dos (au réel comme au figuré), ne vous attardez pas sur leurs propos ou comportements déroutants : faites l'indifférent !
5. **Ne jugez pas autrui en quoi que ce soit, mais observez.**
On ne critique pas une personne, mais un aspect de son comportement.
Encore faut-il ne pas porter de jugement, mais **décrire** ce qui ne nous convient pas dans telle conduite et **proposer des solutions** pour y remédier.
Privilégier l'écoute et l'échange c'est faire preuve de **tolérance** ³⁵
Ce n'est pas tout « accepter » d'autrui (ne pas lui prêter attention, se taire) pour l'insulter quand la goutte fait déborder le vase...
6. **N'employez jamais le conditionnel ou des expressions à négation** comme « *je ne peux pas, je ne sais pas...* » surtout quand il s'agit d'un travail à **réaliser** ou de tout autre affaire **concrète**.

³² **Xénophobie** (nom féminin) : hostilité, attitude inamicale, ou haine pour ce qui est étranger.

³³ **Poncif** (nom masculin) : au figuré, idée conventionnelle, **rebattue** ("nous en rebattre les oreilles") - En technique, dessin dont le contour est piqué de multiples trous et que l'on peut reproduire en l'appliquant sur une surface quelconque et en y passant une **ponce**, petit sachet de toile rempli d'une poudre colorante.

³⁴ **Discernement** (nom masculin) : couramment, faculté d'**apprécier avec justesse** les situations, les choses.
Faire preuve de discernement. Agir sans discernement - En littérature, action de différencier par l'esprit : *le discernement du vrai d'avec le faux*.

³⁵ **Tolérance** (nom féminin) : attitude consistant à **tolérer** (accepter, supporter par indulgence en faisant un effort sur soi-même) ce qu'on pourrait rejeter, refuser ou interdire ; dérogation admise à certaines lois, à certaines règles : *ce n'est pas un droit, c'est une tolérance* - Fait d'accepter les opinions (religieuses, philosophiques, politiques, etc.) d'autrui, même si on ne les partage pas - Technique : différence tolérée entre le poids, les dimensions, etc., théoriques d'un produit marchand et ses caractéristiques réelles - ...

*Humm ! Pas facile de penser à tout ceci, mais cela vaut la peine d'être essayé, d'être fait... c'est le premier trousseau des clés qui ouvrent la porte du mythe positif...
Poursuivons...*

- **De la motivation**

Tissez votre « sac à plus »

« ...j'ignore si certains camarades s'en souviennent, mais nous avons notre cahier d'honneur où la plus modeste réussite en rédaction : une élégance, un sourire de mots, un bout de phrase parfois, était consigné avec un soin jaloux. C'était notre trésor. Je me souviens très bien de mon émotion, de notre émotion à tous et de la joie d'être ainsi mis à l'honneur. C'était parfois le plus maladroit en écriture qui, ce jour-là, avait trouvé un diamant de mots, tel que "lumières de lune oubliées dans les flaques d'eau" ou "la terre s'endort et je songe à la beauté du monde". Et vous disiez à l'élève et à toute la classe : "N'y touchons pas, c'est une phrase de grand écrivain, tu l'écriras sur le cahier d'honneur". Quelle fierté dans les yeux de l'enfant ! Ce cahier d'honneur et aussi de bonheur ! »

Guy, in : Mémoire de maîtres, paroles d'élèves (Éd. Flammarion "Librio" - 2001)

Dans un carnet, un cahier, vous pouvez consigner **toute « belle » pensée qui vous vient à l'esprit -que vous avez peut-être « vue » en rêve ?-, toute citation** qui vous « parle » (positivement !) et vous donne de l'énergie, rapporter **tout compliment** reçu ou situation qui vous a avantagé ; vous pouvez y coller des copies de **lettres, messages, qui vous font « chaud au cœur »**, qui vous remontent le moral, de **beaux dessins, photos**, faits par vous ou par des proches qui vous sont chers, **vos plus belles "réussites littéraires"** (extraits d'écrits, poèmes)...

Le choix est large, l'organisation libre !

... dès lors où cela reste lumineux et joyeux...

Vous pouvez ainsi créer des « thèmes » (lettres de compliments, rapports d'événements agréables, photos et / ou dessins, belles phrases entendues, écrites par vous-mêmes et / ou citations, etc.).

Vous pouvez écrire vous-même **vos « mémoires »** (optimistes et positives, j'insiste...) ou **retranscrire des histoires, des passages de romans ou de documentaires, des résumés de films, poésie, des contes ou des mythes** (grecs, scandinaves, égyptiens, amérindiens...) qui vous interpellent, qui reflètent "qui" vous êtes et vous donnent **des clés pour avancer dans la vie**.

La vision, la lecture, la relecture, de ces documents positifs, vivifiants vous assureront d'une part **un réconfort dans un moment de doute, d'accablement**, et d'autre part **vous motiveront et vous revaloriseront quand il vous faudra rassembler vos énergies** pour un travail à exécuter.

Paramétrez vos « starters »

Vous êtes inconsciemment influencé par votre histoire, votre environnement, vos goûts, vos préférences et cela peut vous induire en erreur...

De même qu'**en relaxation on vous apprend à visualiser un paysage, toujours le même, dont la simple évocation cérébrale suffit à vous détendre et à ralentir les battements du cœur et la respiration**, je vous propose de vous trouver des mots ou des petites phrases-clés courtes et claires pour attirer d'abord le calme, puis la clairvoyance ³⁶ et la chance...

³⁶ **Clairvoyance** : pénétration d'esprit, **lucidité** (nom féminin, état de pleine conscience), **perspicacité** (nom féminin, sagacité, capacité d'apercevoir, de juger de manière pénétrante)

Selon votre sensibilité, au choix

Pour attirer le calme : « cool », « bien », « zen »...

Pour attirer la clairvoyance : « clé », « vision », « choix gagnant »...

Pour attirer la chance : « joie », « bonheur », « baraka »...

Vous avez bien compris que ce ne sont que des exemples et que vous devez vous fabriquer vos propres mots-clés.

La répétition mentale ou à haute voix, plusieurs fois par jour, de ces mots ou phrases-clés, participera à l'autosuggestion et à la dynamique de réussite.

La méthode expresse de radiesthésie pratique

- **Des relations avec autrui** ³⁷

Se relaxer, se déstresser

Voilà qui sert également à **prendre du recul** : **les réactions immédiates sont souvent plus virulentes que le stimulus ne le justifierait** en cas de conflit.

Ainsi, cette prise de recul permet de modifier le dosage de l'« offense », de la recadrer, de stimuler à l'humour, de réfléchir à comment négocier par exemple.

Mais vous savez déjà comment, concrètement et vite, faire cela, n'est-ce pas ?...

Se remettre en question

Il n'y a toujours pas là l'ombre de quelque chose qui ressemblerait à de la culpabilité misérabiliste. Cela vise encore à vous amener à **une salutare prise de recul pour adapter au mieux une riposte**, une contre-attaque...

Voici quelques bonnes questions à se poser en toute lucidité :

« *Ai-je fait ou dit quelque chose qui explique ceci ?* »

« *Ai-je empiété sur son territoire ?* » Et si oui :

« *Quel territoire, comment, quand et pour quelles raisons ?* »

Sur le vu des réponses à ces questions, il convient ensuite d'adapter la tactique au mieux : *négocier, humour, relaxation, souplesse ou... boum !*

Être souple, flexible, adaptable

Pour continuer dans un ordre d'idées analogues : **prendre du recul afin de comprendre les choses de différents points de vue est toujours porteur d'enrichissement et souvent de solutions.**

Beaucoup de « guerres » territoriales dans l'entreprise (et ailleurs) sont liées au fait que l'on ne parvient pas à sortir de son propre point de vue et que, malheureusement, le point de vue de l'autre est irréductiblement différent.

La solution se trouve souvent dans l'élargissement de l'angle de vue, dans le « recadrage » de la difficulté. Un des meilleurs moyens serait de voir les choses de différentes manières, avec différentes interprétations, en se souvenant que la « réalité réelle » est inaccessible et que c'est l'interprétation qu'en fait chacun qui crée sa réalité subjective.

Or, modifier son point de vue est souvent difficile parce que, précisément, il est le résultat de notre arrière-plan et que des arrière-plans « exogènes » font défaut.

C'est là qu'interviennent la souplesse, **la flexibilité de comportement et l'adaptation** ³⁸ — **voies royales pour dépasser presque toutes les difficultés que pose la vie** (y compris, bien sûr, dans ce « bateau » commun qu'est l'entreprise) — alliées à de la bonne volonté et à de l'astuce.

³⁷ Sauf mention contraire, les rubriques suivantes sont extraites de : **Au travail - Faites respecter vos**

Territoires - Erica Guilane Nachez

³⁸ **Adaptation** (nom féminin). Action d'adapter ou de s'adapter - Modification du style, du contenu d'une œuvre littéraire; transposition à la scène ou à l'écran (voir page 44)

Souplesse et adaptabilité ³⁹ ne veulent nullement dire laxisme, laisser-aller ou comportement de girouette. Ils veulent signifier **intelligence de réaction à ce qui se passe, pour « ajuster le tir » au mieux des objectifs personnels et communs.**

Être flexible et adaptable, c'est donc ne pas rester à camper sur des frontières fermées ou se cramponner à des raideurs nuisibles. C'est, bien au contraire, savoir se remettre en question et surtout, surtout, **savoir comprendre les choses de l'intérieur de l'autre.** C'est, presque littéralement, entrer dans sa peau, chausser ses souliers.

Imaginons que vous ayez été l'« agresseur », c'est-à-dire celui qui a empiété sur ce qu'autrui identifie comme son territoire. Vous avez été remis en place. Vous vous en êtes plus ou moins bien tiré : l'ego ⁴⁰ de votre « victime » et votre ego ont été plus ou moins égratignés. Peut-être n'avez-vous pas pleinement compris la riposte de l'autre ou, peut-être, voulez-vous éviter que ce genre d'incident ne se reproduise.

Que pouvez-vous faire ?

Être souple, adaptable et tout prêt à accepter de voir d'autres « réalités » que la vôtre première, de manière à enrichir votre savoir et aussi vos moyens d'agir juste.

Et comment ferez-vous cela ?

Voici une astuce qui vous le permettra facilement

- **Mettez sur le sol trois feuilles de papier.**
Sur l'une, vous aurez écrit votre prénom ; sur la deuxième, le nom de l'autre personne (l'adversaire) ; sur la troisième, les mots : Observateur Neutre.
- **Ensuite, mettez-vous d'abord sur le papier marqué « Moi » et vivez et jouez la scène litigieuse de l'intérieur de vous,** c'est-à-dire selon votre propre point de vue.
- **Puis, allez sur le papier marqué du nom de l'autre personne et faites de même, avec autant de sincérité et d'ouverture que possible :** vivez la même scène de l'intérieur de l'autre, jouez-la en tenant compte de son angle de vue — qui n'est pas le même que le vôtre. Voyez votre propre personnage dans la scène — symbolisé là-bas par la feuille de papier marquée de votre prénom — avec les yeux de l'autre.
Percevez-vous avec ses sens ? Réagissez à vous avec son émotivité et ses sentiments. Comprenez les choses avec tout son arrière-plan.
- **Ensuite, mettez-vous sur la feuille sur laquelle vous aviez inscrit « Observateur Neutre ».** Et maintenant, observez, regardez, en toute neutralité bien sûr, c'est-à-dire **du point de vue de quelqu'un qui n'est pas du tout impliqué dans le problème.** Et voyez ces deux-là, vous et l'autre, en interaction et toujours dans la même séquence.
Si, à ce moment-là, vous ne voyez pas les choses avec un tout autre œil qu'initialement, recommencez le tout encore une fois : vous n'avez pas encore été assez souple et adaptable pour enrichir votre regard de deux autres angles de vue, celui de l'autre et celui de l'observateur neutre...

Alors, rappelez-vous cette technique des trois feuilles de papier au sol...

³⁹ **Adaptabilité** (nom féminin) : qualité de ce qui peut être adapté, de ce qui peut s'adapter.

⁴⁰ **Ego** (nom masculin, mot latin : "moi"). En psychanalyse, **l'ego = le moi** (l'unité de la personnalité) – En philosophie, l'ego est le sujet **transcendantal** (adjectif) -qualifie tout élément de la pensée qui est une condition *a priori* de l'expérience, dans le système d'Emmanuel Kant (1724-1804) ; **transcendant** (adjectif) : qui dépasse un certain ordre de réalités ou, pour Kant, toute expérience possible, par opposition à **immanent**, qui existe, agit à l'intérieur et ne résulte pas d'une action extérieure- ; le moi en tant que principe unificateur de l'expérience interne (depuis Kant)

De plus, lorsque vous aurez compris, *de l'intérieur de l'autre* littéralement, quel est le fin mot de l'histoire, votre attitude sera infiniment plus juste et ciblée pour calmer le jeu ou... contre-attaquer.

Cultiver l'intuition, le flair, l'instinct

Ces qualités sont inhérentes à chaque être humain et il lui appartient de les développer.

Intuition⁴¹ flair, instinct⁴² réceptivité, voilà qui permet de détecter très vite le non-dit, c'est-à-dire tous ces micromouvements, gestes et expressions trahissant les sentiments et les actions d'autrui aux différents *stimuli* — et cela même si autrui cherche à les cacher.

Lorsqu'on empiète sur un territoire de quelqu'un, celui-ci ressent toujours des émotions et, sauf cas peu fréquent d'une immense maîtrise de soi, ces émotions sont perceptibles à l'œil exercé et à l'intuition affinée.

Ainsi, à travers les vécus variés du quotidien professionnel, les différentes interrelations et les incidents occasionnels se présentant, l'instinct identifie où, qui, quand et quoi appartient aux territoires propres des collègues et collaborateurs.

Voilà donc une précieuse connaissance permettant de cibler lucidement l'action juste : prévention des frictions ou... incursion volontaire dans un territoire ainsi mis au jour. Cela consiste à savoir clairement où on met les pieds — et à pouvoir décider en conséquence.

La meilleure méthode pour cultiver l'intuition est d'être attentif aux autres ; une extraordinaire façon de s'extraire de ses propres difficultés (c'est l'histoire de regarder son propre nombril ou de contempler le monde...) ; un moyen facile d'accès pour renforcer son propre ego...

Avoir le point de vue de l'aigle

L'aigle, dans les cultures amérindiennes, est considéré comme l'être vivant qui va le plus haut et qui, de ce fait, surplombe la totalité du monde. Il est ainsi au-dessus de la mêlée ordinaire, il n'en participe pas. Il est littéralement « **au-dessus de ça** » — voilà une expression populaire qui dit bien ce qu'elle veut dire.

Avoir le point de vue de l'aigle, c'est tout à fait cela : se mettre « *au-dessus de ça* », avec tous les avantages qui en découlent, **angle de vue large et globalisant et guère de vulnérabilité**. Ceci ne veut pas dire prétention⁴³ vanité⁴⁴ ou « mégalo », mais saine distanciation⁴⁵

⁴¹ **Intuition** (nom féminin) : connaissance directe et immédiate, sans recours au raisonnement. *Intuition sensorielle* (relative aux sens –physiologique et psychologique) – Pressentiment : *avoir l'intuition de ce qui va arriver*.

⁴² **Instinct** (nom masculin) : ensemble des tendances *innées* (que l'on possède en naissant) et contraignantes qui déterminent certains comportements spécifiques et immuables, communs à tous les individus d'une même espèce du règne animal - Par extension : intuition, connaissance spontanée, chez l'homme. Locution adverbiale : **d'instinct**, spontanément, sans réfléchir - Aptitude naturelle : *avoir l'instinct des affaires*.

⁴³ **Prétention** (nom féminin) : droit que l'on a, ou que l'on croit avoir, d'aspirer à une chose ; exigence - Visée, espérance - Fait d'être **prétentieux** (qui a une trop haute opinion de soi-même) ; présomption, suffisance.

⁴⁴ **Vanité** (nom féminin) : état, caractère de ce qui est frivole, chose futile - Caractère, défaut d'une personne **vaine**, qui a trop bonne opinion d'elle-même ; manifestation de ce défaut, du désir de produire un certain effet sur son entourage. Synonyme : fatuité. **Tirer vanité de quelque chose**, s'en glorifier, s'en enorgueillir.

⁴⁵ **Distanciation** (nom féminin) : action de prendre du recul (au sens figuré) par rapport à quelqu'un, à quelque chose, ou de mettre une certaine distance entre deux choses, deux séries, deux faits, etc.

Au théâtre, **effet de distanciation** : prise de conscience critique du spectateur par rapport au personnage, provoquée par le jeu de l'acteur volontairement détaché de son rôle, interprété comme à distance.

Lorsque l'aigle plane tout là-haut, il ne voit pas le petit vermicule s'agitant sous une feuille ni ne se sent occupé par la bagarre entre deux fourmis, là en bas, pour la possession d'une boulette de pain.

Mais il sait à quel moment le Soleil va se lever et qu'il lui faut nourrir les aiglons — et il se prépare à tendre toute son énergie vers le but.

Lorsqu'on est plusieurs dans une équipe à avoir le point de vue de l'aigle, quelle merveilleuse collaboration et quel extraordinaire potentiel de réussite dans l'atteinte de l'objectif — et quelle force de protection contre les menus ou moins menus accrochages territoriaux !

Savoir faire preuve d'humour

Martial a été indiscret : il a révélé aux cadres que Francis est le moins bien payé d'entre eux. C'est très, très désagréable pour Francis : il ressent cela comme une véritable invasion dans son territoire de l'argent — et de l'ego.

Que peut faire Francis ? Se fâcher ? Agresser Martial ? Chercher une « petite bête » chez Martial pour lui rendre la monnaie de sa pièce ? Lui intimier l'ordre de garder ses informations pour lui ? Lui faire honte de son indiscrétion ?

Il y a fort à parier qu'aucun de ces moyens ne sera efficace. Certains même pourraient être dommageables pour l'image de Francis.

Une fois bien réfléchi, celui-ci décide d'utiliser l'humour. Il attend un jour où presque tous les cadres sont réunis, choisit le bon moment pour dire en souriant, l'œil pétillant :

« Martial, grâce à toi, tout le monde sait que mon salaire est le moins élevé de nous tous. Mais ce que l'on ne sait pas, c'est que je me contente d'un grain de riz par jour pour ma ligne et, qu'en conséquence, c'est moi qui ai le plus d'argent de nous tous : un seul paquet de riz me dure plusieurs mois ! Vue la brioche de certains d'entre vous, qui dit mieux ? »

L'humour est ainsi une arme possible lorsque d'autres modes de fonctionnement ne sont pas adéquats.

C'est toutefois une arme à mener avec quelques précautions : il y a des personnes inaccessibles à l'humour et qui analysent largement au premier degré.

Pratiquer l'« Aïkido verbal »

L'Aïkido est un art martial japonais mis au point par l'étonnant Senseï (Maître) Ueshiba.

Ce qui caractérise l'Aïkido est qu'il est un art de défense — et non d'attaque.

Il existe quelques vieux films en noir et blanc où l'on voit le vieux et frêle Maître Ueshiba attaqué par plusieurs grands gaillards — chacun faisant plus du double de son poids et, tout de même, tous ceintures noires avec quelques Dan en plus — et les faisant valser l'un après l'autre à l'aide de simples petits mouvements de la main.

Le principe de l'Aïkido est de se servir de la force que met l'adversaire dans son attaque pour le déséquilibrer et le faire tomber.

Il se sert aussi de la surprise opérée sur l'assaillant par le type de la riposte, toute en souplesse et sans opposition directe⁴⁶

Bien sûr, je ne vous invite pas à vous inscrire à un cours d'Aïkido pour, au bout de nombreuses années d'entraînement, devenir Senseï à votre tour. Mais je vous invite à passer maître dans un art de défense que j'appelle l'« **Aïkido verbal** ».

⁴⁶ Grâce à cela, l'aïkido n'utilise presque pas de force personnelle dans l'engagement — et gagne.