

Mario Jean  
Coach

| Communiquer en  
Négociation

# La confiance en soi



# Vous pouvez



## Objectif

Apprendre à augmenter votre confiance en vous pour multiplier par 10 la force de vos démarches.

## Savoir où vous en êtes, pour savoir où aller !

Êtes-vous à l'aise de parler devant plusieurs personnes?

Des centaines, voire plus?

Parler dans un groupe, même si vos idées sont contraires à celles qui semblent faire consensus dans le groupe ?

Faites une liste de ce que vous aimeriez faire ou accomplir, mais que vous n'osez pas.

Que vous n'osiez pas dû à ce que les autres pourraient penser, par peur d'échouer, parce que vous ne vous en sentez pas capable ou que cela vous cause trop de stress.

Voici un exemple de liste

# Impossible pour moi

## Liste de mes vertiges

- ◇ Parler devant une salle pleine d'inconnus
- ◇ Faire une demande de hausse de salaire à mon boss
- ◇ Refuser une tâche, car je ne suis pas payé pour
- ◇ Aborder un inconnu dans une soirée
- ◇ Faire valoir mon point de vue
- ◇ Convaincre que j'ai la bonne idée après m'être fait contredire
- ◇ Négocier face à un groupe



Faites votre liste et surtout soyez honnête avec vous. N'écrivez pas des choses que vous pensez pouvoir faire, mais bien celles que vous croyez impossibles.

Maintenant qu'est-ce qui vous empêche de faire ces choses ?

- ◇ La peur de l'inconnu
- ◇ La peur d'avoir l'air fou ou folle
- ◇ De ce que les autres pourraient penser
- ◇ D'échouer
- ◇ Des critiques

# Pratiquer

## Pour vous améliorer...

Rien ne vaut la pratique.

Mais pour pratiquer, vous devez commencer au moins par une fois... Vous devez vous lancer.

- 1– Trouver ce que vous voulez faire, qui sort de votre zone de confort.
- 2– Identifier le pire qui pourrait arriver si vous le faite.

## Exemple :

- 1- Je veux demander une augmentation à mon patron.
  - a. Où je suis par rapport aux autres employés, pourquoi je crois que je devrais être augmenté t de combien ?
  - b. Je trouve les arguments, tâches supplémentaires que je fais, que je pourrais faire. Formation supplémentaire que j'ai, etc.
  - c. Je me joue le scénario dans ma tête, ce que je veux dire, comment, quand, les objections qu'il me répondra et ce que moi je dirai en retour.
  - d. Sembler confiant, croire en ce que je vais dire, parler lentement, sans hésiter en le regardant.

# Pratiquer

## Exemple (suite):

2- Le pire qui pourrait arriver :

Refus catégorique, en me disant des choses comme je rêve, d'autres sont beaucoup plus qualifiés et ne gagnent pas autant.

## Conclusion :

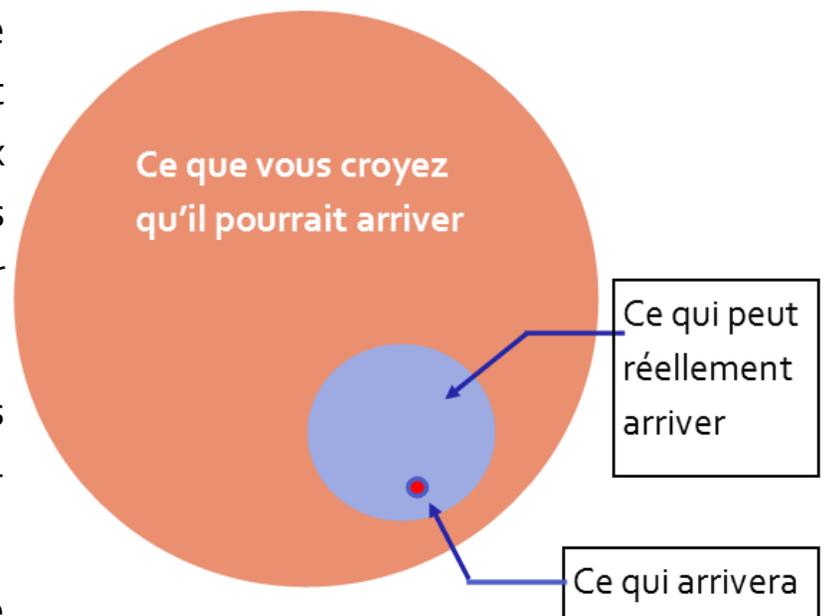
Aucun problème, non je ne suis pas augmenté, mais j'ai essayé.

Je sais au moins qu'il risque de se passer beaucoup de temps avant que je sois augmenté et qu'aux yeux de mon patron, d'autres sont mieux placés que moi pour être augmentés.

Donc à moi de voir si je ne devrais pas me chercher un autre emploi...

Possible aussi que même si je ne suis pas augmenté, mon patron me complimente et me mentionne qu'il ne peut pas pour le moment, mais qu'il va y réfléchir...

Ça, je ne le saurai que si je le demande !



# Premier pas



## Le plus difficile

C'est le premier pas qui est le plus difficile à faire.

Comme parler devant plusieurs personnes, quand vous allez vous y mettre, la préparation, l'attente et le début sont les plus difficiles. Dès que vous aurez commencé votre sujet, vous verrez tout ira bien.

Oui possible que vous parliez trop vite, que vous ayez ce qu'on appelle un « tick » de langage, mais ces petits défauts se corrigent facilement par la pratique. Vous aurez réussi à faire cette étape malgré ça.

Certaines personnes peuvent manquer de confiance due à des événements passés. Des échecs ou de mauvais commentaires ou expériences.

Mais si vous vous arrêtez là, si vous ne tentez pas de surmonter ces épreuves, cette confiance en vous ne peut pas revenir seule, vous devez faire un effort.

Petits trucs simples, pour vous aider à débiter :

- Ne pas fuir le regard, pratiquez-vous à chaque occasion possible.
- Engager une conversation, même banale, au café, dans l'ascenseur.
- Prenez un modèle, quelqu'un qui a une belle confiance en lui selon vous.
- N'imitiez pas votre modèle, conservez votre personnalité.
- Être positif et sourire vous aideront toujours
- Personne, de valeur, ne vous en voudra, d'avoir essayé.

# Le vrai problème



**Oui, vous le savez, c'est vous !**

Vous vous en doutez, le vrai problème, ou encore vos limites, viennent seulement de vous.

De la manière dont vous vous percevez, ou comment vous percevez ce que les autres pensent.

Ce qu'ils pensent de vous, de ce que vous faites, de ce qu'ils disent.

- Pourquoi elle fait ça, elle n'est pas mieux que moi
- J'en sais bien plus qu'elle sur le sujet
- Moi j'aurais fait mieux !

Et j'en passe...

Mais ceux qui vous critiquent, la très grande majorité pour ne pas dire tous, ne le font pas.

Ceux qui font ce que vous avez tenté, ou qui l'ont déjà essayé, eux vous critiqueront positivement.

Ceux que je nomme souvent « les gérants d'estrade » ne tentent jamais rien, ils ne font que critiquer et tenteront de vous dissuader de tenter l'expérience. Ils préfèrent que vous restiez où vous êtes, ce n'est pas eux qui vous aideront à augmenter votre confiance en vous.

# Le secret

## **Chut ! Ne le dites pas trop fort**

Un secret, que vous ne savez peut-être pas, ou que vous avez tendance à oublier trop souvent.

**Peu importe ce que vous ferez, les gens parlent de vous !**

En bien et aussi en mal. Ils vous critiquent.

Ils analysent ce que vous faites, mais pire, ils critiqueront aussi même si vous ne faites rien.

Incroyable non ?

Donc, vos limites, vos peurs, vos craintes, foutez-moi tout ça à la porte...

Que vous faisiez votre « Ti-bonheur », dans votre coin ou que vous tentiez de réaliser vos rêves, vous êtes exposé aux critiques, donc autant tenter d'atteindre vos rêves.

Fixer vos objectifs.

Savoir où vous voulez aller, ensuite placer des objectifs moins difficiles à plus court terme vous permet de vous dépasser et d'être très fier de vous par la suite.

Essayons un cas, un exemple ensemble.

# Mon cas



## C'est plus simple,

De parler d'un cas que je connais, voici le mien, du moins un bout...

J'étais officier syndical, parler devant 100 ou 500 personnes ne me dérangeait plus depuis un bon bout de temps.

Négocier des dossiers devant des employeurs qui ont des moyens 1000 fois plus grand que vous non plus.

J'assistais régulière à différentes causes devant les tribunaux d'arbitrage ou pour les accidentés du travail au TAT (Tribunal de la CNESST). Je n'étais pas souvent satisfait de ce que je voyais...

Pourtant, la grande majorité du temps c'était de bons avocats, mais il y avait toujours un petit quelque chose.

À l'occasion on dirait qu'il ne possédait pas le dossier suffisamment, à d'autres il n'était pas assez agressif ou encore traitait le dossier comme un dossier même si le futur d'un travailleur était en jeu.

Il m'a donc pris l'idée de faire en sorte de traiter ce genre de dossier et de défendre les travailleurs jusqu'aux tribunaux.

Mais, même certains avocats avaient un bon stress à l'occasion, alors j'imaginai que j'en aurais pas mal également.

Il fallait beaucoup de confiance en soi, et là j'allais vers une zone hors de mon confort...

# Ma Démarche

## Objectif!

Plaider des griefs et des causes en santé-sécurité au travail.

## Étapes :

1. Prendre toutes les formations existantes pour moi, qui seraient rapides.
  - Formation syndicale
  - Arbitrage, université à distance
2. Assister à autant de cas possibles
  - Ceux que nous avons
  - D'autres, dès que j'avais du temps, je consultais les rôles d'audiences
3. Lire tout ce que je trouve sur le domaine
  - Lecture théorique sur l'arbitrage
  - Jurisprudences, je devais en lire entre 2 et 4 par jour
4. Pratiquer
  - J'ai démarré mon entreprise dans la défense des travailleurs non syndiqués pour traiter plus de cas

Lorsque je lisais des jurisprudences, je tentais de comprendre les 2 points de vue et surtout comment l'arbitre raisonnait le dossier. Je le fais encore régulièrement aujourd'hui.



# Amélioration continue

Je ne suis pas encore parfait.

Je ne le deviendrai peut-être jamais, mais j'essaie de m'améliorer à chaque fois.

Je connais plusieurs de mes défauts, comme parler trop vite lors de stress, mais j'essaie toujours de corriger mes points faibles à chaque dossier, autant en préparation qu'en réalité.

Je fais « comme si », à l'occasion si besoin, mais de moins en moins.

Plus je pratique, plus je me forme (très souvent par moi-même), plus je gagne en confiance.

C'est ma méthode, vous pouvez la copier pour débiter, mais très vite vous aurez la vôtre, votre manière de vous mettre en confiance selon la situation que vous avez à vivre.

L'important est de vous lancer.



On réfléchit beaucoup sur plusieurs choses, comme le travail, votre famille, ce que vous ferez en vacances ou ce week-end...

Mais on réfléchit rarement sur nous-même, sur nos forces, nos faiblesses, sur ce qu'on veut atteindre et sur le plan de match pour le faire.

On voit toujours les limites en premier, allez au-delà de ce premier regard et lancez-vous !