

**Vaincre la
timidité en
1 semaine**

Vaincre la timidité en 1 semaine

**La méthode ultime pour vaincre
sa timidité en 7 jours**

Ruben Mah

Vaincre la timidité en 1 semaine

Ruben Mah
Contact@LibreduRegarddesAutres.com

ISBN : 9798302522139

L'acquisition de ce livre n'autorise pas sa reproduction, sa vente ou sa mise à disposition gratuite ou payante, sous quelque forme que ce soit, sans l'accord écrit de l'auteur.

Avertissement

Les conseils et techniques partagés dans ce livre sont le fruit de l'expérience et des recherches de l'auteur. Cependant, les résultats peuvent varier d'une personne à l'autre. L'auteur ne saurait être tenu responsable des résultats obtenus ou des éventuels impacts de l'application des méthodes décrites. Il est recommandé de consulter un professionnel si vous avez des doutes ou des besoins spécifiques.

Sommaire :

Introduction

1ère partie : Comprendre la timidité

Chapitre 1 : La timidité n'est pas votre identité	11
• La timidité est situationnelle	11
• Vous avez besoin de quelque chose de l'autre, généralement l'acceptation/l'approbation	12
• Vous pensez que les autres ont plus de valeur que vous	13
Chapitre 2 : C'est quoi la timidité au juste ?	15
• Les personnes timides ont peur	15
• Domination et soumission	17
Chapitre 3 : Programmes et automatismes	18
• La timidité est un programme	18
• Les pensées automatiques	20
• Les sentiments automatiques	22
• Les actions automatiques	23

2ème partie : Arrêtez d'être timide

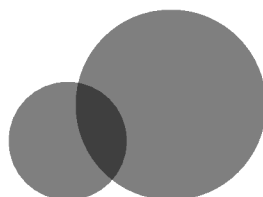
Chapitre 4 : Sortez de votre tête	26
• Tout se joue dans votre tête	26
• Sortez de votre tête !	28
• Le pouvoir de l'attention	29

Chapitre 5 : Focus action	31
• Authenticité perdue	31
• Être authentique	33
• S'exprimer immédiatement, sans hésiter	34
Chapitre 6 : Pouvoir et domination	35
• Votre langage corporel influence ce que vous pensez et ressentez	36
• Pouvoir et domination	37
• Communiquer avec vous-même	38
• En vérité, vous avez toujours été puissant	39

3ème partie : Apprendre à socialiser

Chapitre 7 : Devenir super sociable	41
• Aller vers les autres	42
• Parler le plus rapidement possible	43
• Matcher les conversations	44
• Parler fort	46
Chapitre 8 : Comment toujours savoir quoi dire dans une conversation ?	47
• La méthode du « fil de conversation » : comment ne jamais manquer de choses à dire	48
• Comment appliquer le « fil de conversations » à vos conversations quotidiennes	50

Conclusion	52
-------------------	----



Introduction :

Vaincre la timidité en 1 semaine

Ancien grand timide, je vivais prisonnier de la peur du regard des autres. Je n'osais pas m'exprimer, craignant d'être jugé ou de déplaire. Pendant près de 30 ans, j'ai lu des livres, testé des méthodes variées et multiplié les efforts... mais sans succès.

Jusqu'au jour où j'ai découvert le processus qui a tout changé.

Grâce à cette méthode, les résultats ont été rapides et durables. Aujourd'hui, je suis convaincu que si vous luttez encore contre la timidité, ce n'est ni un manque de volonté ni une fatalité. **C'est simplement l'absence d'une méthode adaptée à votre situation.**


Dans ce livre, je vous partage précisément cette méthode. Elle est divisée en 7 chapitres (le chapitre 8 est un bonus), conçus pour être suivis à raison d'un chapitre par jour. Chaque journée vous apportera un nouvel outil ou une étape clé pour vous libérer progressivement de vos peurs et de vos blocages. **Ce schéma est essentiel : en respectant ce rythme, vous maximiserez vos chances d'obtenir des résultats rapides et durables**, tout comme je l'ai fait.

À la fin de ces 7 jours, vous aurez non seulement vaincu votre timidité, mais vous serez aussi armé pour continuer à avancer avec confiance dans toutes les situations de votre vie.

Alors, êtes-vous prêt à relever ce défi et transformer votre vie en une semaine? Prenez une grande inspiration, et plongez dans cette aventure de transformation!

3, 2, 1... Go!





lère partie :
Comprendre la
timidité

Chapitre 1 : La timidité n'est pas votre identité

La timidité est situationnelle.

Avant de commencer, j'ai une petite question à un million d'euros pour vous...

Êtes-vous timide tout le temps ? Même avec vos amis les plus proches ? Ressentez-vous autant de nervosité à parler à une seule personne qu'à un groupe de personnes ? La réponse est probablement non. Vous n'êtes sûrement pas timide avec vos amis proches ou les membres de votre famille. Je suis également sûr que dans les situations que vous appréciez et maîtrisez, vous vous exprimez avec aisance et passion.

Pourtant, la plupart des « personnes timides » pensent que la timidité est une sorte de trait de personnalité. Vous avez probablement déjà entendu quelqu'un vous qualifier de timide, comme si la timidité était une caractéristique permanente, au même titre que la couleur de vos cheveux ou votre nationalité. **Mais vous n'êtes pas « une personne timide ». Vous devenez timide uniquement dans certaines situations** (même si ces situations sont nombreuses dans votre vie).

Cela signifie que la timidité est situationnelle. C'est une réaction que vous avez face à votre environnement. Et cette réaction varie selon la situation et les personnes impliquées. Cette idée, simple mais puissante, transforme la question Pourquoi suis-je timide ? en... Pourquoi suis-je timide dans certaines situations et pas dans d'autres ?

Vous avez besoin de quelque chose de l'autre, généralement l'acceptation/l'approbation.

Je vais essayer de vous expliquer l'une des principales raisons pour lesquelles vous devenez timide dans certaines situations ou avec certaines personnes.

Qui sont généralement les plus nerveux : les recruteurs lors d'un entretien ou les candidats? Les candidats, bien sûr, sont souvent beaucoup plus stressés. Pourquoi? Parce qu'ils ressentent qu'ils ont besoin de ce travail. Ils essaient alors de faire bonne impression pour l'obtenir, **ce qui crée une forme d'anxiété de performance**. C'est pour cette raison que la plupart des gens se sentent tendus avant un entretien d'embauche.

De la même manière, les personnes timides ressentent un fort besoin d'être acceptées et aimées par les autres. Elles ont souvent l'impression d'être constamment évaluées, comme si elles passaient un entretien. **Dans les situations sociales, elles tentent de plaire à tout prix**, en s'efforçant de ne dire que des choses intéressantes ou impressionnantes.

Cela les pousse à rester enfermées dans leur tête, focalisées sur ce que pensent les autres. C'est ce qu'on appelle « trop se soucier de l'opinion des autres ». Pourtant, lorsque vous n'avez plus ce besoin impérieux d'être aimé, vous êtes naturellement plus détendu et à l'aise. Et, ironiquement, c'est justement dans ces moments que les gens vous apprécient réellement.

Vous pensez que les autres ont plus de valeur que vous.

La plupart des hommes timides qui ne savent pas quoi dire à une jolie femme trouvent qu'il est cent fois plus facile de parler à une femme qui ne les attire pas du tout. Pourquoi? Parce qu'ils **valorisent** la jolie femme de manière disproportionnée.

Alors, qu'est-ce qui vous pousse à considérer quelqu'un comme précieux? La réponse est plus complexe qu'il n'y paraît. J'ai compris que nous avons tous un système intérieur de valorisation des gens, souvent inconscient. Ce système repose sur des critères comme l'attractivité, la popularité, la confiance en soi, la dominance ou encore l'autorité perçue de l'autre personne. **Si vous pensez que quelqu'un a une « plus grande valeur » que vous, vous allez automatiquement vous sentir timide, nerveux ou mal à l'aise en sa présence.**

Maintenant, réfléchissez aux personnes avec lesquelles vous ne ressentez pas de timidité. Peut-être sont-elles peu attirantes ou excentriques. Peut-être sont-elles encore plus timides ou moins sûres d'elles que vous. Ou encore, peut-être qu'elles sont moins populaires. **Ce sont des personnes que vous percevez, consciemment ou non, comme ayant une valeur égale ou inférieure à la vôtre.** Avec elles, vous êtes probablement beaucoup plus détendu, confiant et naturel.

Habituellement, une personne perçue comme ayant une grande valeur peut vous offrir quelque chose. Cela pourrait être votre patron, capable de vous accorder une augmentation. Cela pourrait être quelqu'un que vous trouvez attirant, avec qui vous envisagez une relation ou une connexion intime. Ou encore, cela pourrait être une personne populaire, dont l'approbation pourrait élargir votre cercle social ou améliorer votre réputation. En revanche, **une personne perçue comme ayant une faible valeur n'a pas grand-chose à « vous apporter », ce qui explique pourquoi vous ne ressentez pas la même timidité ou nervosité en sa présence.**

Pour surmonter ce problème, il existe deux solutions simples et puissantes :

1. Augmenter la valeur que vous vous attribuez (renforcer votre estime de vous-même).
2. Redescendre l'autre personne de son piédestal (changer votre perception de leur importance).

Chapitre 2 : C'est quoi la timidité au juste ?

Les personnes timides ont peur

La plupart des gens pensent qu'être « timide » et « introverti » sont la même chose. Ils utilisent les deux mots comme s'ils étaient identiques. En réalité, **il y a une énorme différence entre la timidité et l'introversion.**

Une personne introvertie préfère passer plus de temps seule que la moyenne des gens. Les introvertis peuvent profiter d'activités solitaires. Ils peuvent également détester les activités de groupe comme sortir dans les bars ou socialiser. Les introvertis ont aussi généralement moins d'amis par rapport aux extravertis. En bref, **être introverti se résume à une préférence personnelle.** Vous préférez passer plus de temps libre avec vous-même. Il s'agit de choisir de faire ce que vous aimez personnellement. L'introversion est tout à propos de VOUS.

La timidité est totalement différente de l'introversion. La timidité n'est pas une préférence, mais une peur. Lorsque vous êtes timide, vous êtes constamment inquiet et effrayé par ce que les autres pensent de vous. Votre peur de l'opinion des autres vous rend gêné et silencieux, surtout en présence d'étrangers. **La timidité est fondamentalement un joli mot pour la peur.** La timidité ne concerne pas vous et vos préférences, mais les AUTRES PERSONNES. Vous vous inquiétez de la façon dont les autres vous perçoivent.



Domination et soumission.

Chez les animaux, il existe des dominants et des dominés. Par exemple chez les loups, il y a une hiérarchie bien établie dans chaque meute. Les mâles dominants ont accès à la nourriture en premier et disposent des femelles. Alors que les dominés auront accès à la nourriture en dernier et se contenteront des restes. Pour ces derniers, le danger serait de rentrer en conflit avec le mal dominant et donc risquer de perdre vie ou d'être exclu du groupe. **Pour éviter cela, ils affichent clairement leurs soumissions face aux membres dominants de la meute.**

Comme chez les animaux, il existe chez l'homme des dominants et des dominés. Ce principe de hiérarchisation est gravé dans notre inconscient depuis des millénaires. C'est un instinct de survie qui se déclenche lorsque que l'on perçoit un danger. **Donc quand vous vous retrouvez face à quelqu'un que vous considérez avoir plus de valeur que vous, vous allez inconsciemment jouer le rôle du dominé.** Malheureusement, les personnes timides ont le plus souvent le rôle du soumis, vu qu'ils considèrent généralement les autres mieux qu'eux-mêmes.

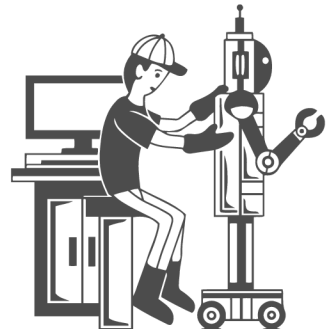
Les personnalités dominantes n'ont généralement pas peur des autres. Au contraire, ils ont tendance à imposer leur présence en prenant beaucoup de place. Alors que les dominés ont plutôt tendance à se faire tout petits pour qu'on ne les remarque pas. Ils n'osent pas affronter les regards et ont les épaules baissées. Ils ne s'expriment que très rarement et lorsqu'ils le font, c'est avec un niveau sonore déplorablement bas. En fait, **les timides valorisent tellement les autres, qu'elles se placent automatiquement sous leurs dominations. Dans cette position, elles sont inconsciemment obligées d'agir comme des personnes soumises.**

Chapitre 3 : Programmes et automatismes

La timidité est un programme

Comme nous venons de le voir précédemment, la timidité n'est pas ce qui vous qualifie. Sinon, vous seriez timide en permanence, avec tout le monde et dans toute occasion. Alors, disons plutôt que dans certaines situations et face à certaines personnes, vous avez un comportement de timide. En fait, **la timidité est un programme profondément enregistré en vous**. Et dès qu'il est activé, ce programme contrôle vos faits et gestes. Vous faisant penser et agir comme un timide.

Ce programme timidité, a commencé à s'installer en vous dès votre petite enfance. Il y en a même qui prétendent qu'il peut se transmettre dans les gènes. En tout cas ce qui est sûr, c'est que vos parents, vos amis, votre entourage, vos professeurs et l'environnement dans lequel vous avez grandi ; tous ont contribué à vous programmer. Et ce que vous êtes aujourd'hui, **votre identité et la vie que vous avez, est le fruit de tous les programmes enfouis en vous**. En gros, la timidité a été installée en vous par d'autres personnes lorsque vous étiez tout petit et que vous n'aviez pas encore pleinement l'âge de raisonner.



Ces programmes ne sont rien d'autre que vos croyances. Et vos croyances sont les pensées sur lesquelles vous avez été focus, les répétant encore et encore, jusqu'à ce qu'elles forment en vous des systèmes de pensée. Et cela peut se voir dans votre cerveau, à travers les schémas neuronaux qu'elles y créent. Lorsqu'un timide se retrouve face à des personnes ou dans une situation qu'il redoute. Il surgira dans sa tête un flot de pensées automatiques produit par ses croyances et qui activeront en lui des sentiments de peur et d'impuissance. Finalement, cela aura pour conséquence de le faire agir comme un timide. **Vos programmes sont à l'origine de vos pensées et donc de vos comportements.**

Les pensées automatiques

Retenez bien ceci, **vos pensées ne sont pas vos pensées**. Elles sont juste le fruit des programmes qui ont été enregistrés en vous par d'autres personnes. Le problème est que ces programmes font maintenant partie de votre subconscient. Et votre journée est pilotée à plus de 95% par votre esprit subconscient. Il est le siège de vos croyances, de vos habitudes et de tous vos automatismes.

La plupart du temps, vous pensez, ressentez et agissez par automatisme, comme un robot. **Car les êtres humains sont des êtres d'habitudes**. Et dans votre cas, vous avez des habitudes de timidité. Elles peuvent être, par exemple ; de ne jamais oser dire non ou de toujours baisser la tête et se faire tout petit lorsqu'il y a du monde. Tout ça, ce sont des habitudes ou des programmes (c'est la même chose) qui vous force à agir de la sorte. Et vous aurez beau essayer de lutter contre eux, sans la bonne méthode, vous n'y arriverez jamais. Rappelez-vous vos bonnes résolutions de chaque nouvelle année...

Et votre plus grand problème est que vous êtes constamment dans votre tête, vous pensez. Imaginez cette scène : vous assistez à une réunion d'affaires et vous êtes assis autour d'une table avec une dizaine de vos collègues et votre patron. Puis, à un moment, vous avez une idée intéressante qui pourrait vraiment aider l'entreprise. Mais tout à coup, un flot de pensées dévastatrices envahit votre tête. Du genre : *"Tu es qui pour parler ici ?"*, *"Ton idée est stupide, ils vont bien se moquer de toi"*, *"Si jamais tu parles, tu risques de transpirer ou rougir et tout le monde verra que tu n'es qu'un nul* ». À cause de ce flot de pensées négatives, vous vous retrouvez comme paralysé, dans l'impossibilité de vous exprimer face aux autres.

Ici, tout se joue dans votre tête, mais ces pensées ne sont pas vos pensées, elles sont les fruits de vos programmes. Et en vous focalisant sur ces pensées, vous donnez de l'énergie aux programmes qui les produisent. **En prêtant attention aux pensées de peur et d'anxiété qui traversent votre cerveau, vous donnez de l'énergie au programme timidité qui les produit en vous.** Alors, pour mettre fin à ce petit manège, vous allez devoir apprendre à sortir de votre tête et arrêter de prêter attention aux pensées qui la parcourent.

Les sentiments automatiques

Nous savons à présent que ce sont nos programmes internes qui produisent nos pensées. Eh bien, c'est la même chose pour ce qui est de nos sentiments. Ce sont nos programmes internes qui produisent ce que nous ressentons à chaque instant. Ils sont la seule cause de nos états émotionnels. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, ce ne sont pas les autres ou les événements qui nous mettent dans des états pas possibles. Chaque fois que vous accusez l'autre de vous mettre en colère, en réalité vous mentez. Car **l'autre n'a en vérité aucun pouvoir sur vous** et c'est vous seul qui avez choisi d'être en colère.

Par exemple, il y a cette scène où, à la plage deux enfants jouent au bord de l'eau avec les vagues. Puis, tout à coup, une grosse vague déferle sur la plage, renversant les deux enfants. Suite à cela, un des deux petits se relève effrayé en pleurant et en courant vers sa maman. Alors que le deuxième se relève tout amusé, en rigolant, prêt à affronter la prochaine grosse vague.

Vous voyez, si les événements, représentés dans cette scène par la grosse vague, étaient les responsables de nos émotions, les deux enfants auraient eu la même réaction. Alors qu'au contraire, ils ont eu chacun une réaction totalement différente de l'autre. **Ce sont donc bien les programmes de chacun des enfants qui produisent leurs états émotionnels.**

Il en est de même pour les timides. Les autres ne sont en réalité aucunement responsables de ce qu'ils ressentent. Les gens n'ont en vérité aucun pouvoir sur eux. **Ceux ne sont uniquement que leurs programmes de timidité, qui font ressentir la peur, l'anxiété ou la honte aux personnes timides.**

Les actions automatiques

L'esprit conscient, comme son nom l'indique, est la partie de votre esprit que vous utilisez lorsque vous pensez, ressentez et agissez de manière consciente. **Et vous ne pouvez être pleinement conscient que quand vous êtes entièrement ancré dans le moment présent.** Lorsque vous n'êtes pas en train de ressasser le passé ou de vous projeter dans ce qui pourrait arriver, ... vous êtes entièrement présent ici et maintenant. Vous êtes totalement au contrôle, vous tenez les rênes. En général, nous sommes moins de 5% du temps dans cet état de pleine conscience. Et nous sommes plus de 95% du temps en mode autopilote.

L'esprit subconscient est la partie de votre esprit que vous utilisez lorsque vous êtes en mode automatique. Par exemple, imaginons que vous êtes en train de conduire votre voiture pour rentrer chez vous. Tout le long du trajet, vous pensez au repas que vous organiserez samedi soir. Et bingo, une fois garé devant chez vous, vous réalisez que vous avez trouvé le menu parfait pour vos invités. Mais vous réalisez également que pendant tout le temps du trajet, vous ne pensiez qu'à votre repas et pas du tout à votre conduite. Eh bien, c'est votre esprit subconscient qui s'est chargé de la partie conduite de votre véhicule. Et cela n'a été rendu possible que grâce aux nombreuses heures passées derrière votre volant, formant en vous des automatismes et des habitudes de conduite.





2ème partie :
Arrêtez d'être timide

Chapitre 4 : Sortez de votre tête

Tout se joue dans votre tête.

Le problème est que vous êtes dans votre tête... vous pensez ! C'est l'un des plus gros problèmes des timides. Pourtant, comme on l'a vu précédemment, vos pensées ne sont pas vos pensées. Elles sont juste le fruit de vos programmes (vos croyances). Elles n'ont donc rien de réelles. Elles ne reflètent en rien la « réalité ». Tout ce que vous percevez par vos sens, du monde qui vous entoure, est ensuite interprété par le filtre de vos programmes. Chaque individu a une version de la réalité qui lui est propre, en fonction des croyances de chacun.

Premièrement, **les autres n'ont aucun pouvoir sur vous. Ce qu'ils pensent de vous ne peut rien vous faire.** C'est uniquement vous qui leur donnez du pouvoir. Plus exactement, vous leur donnez du pouvoir lorsque vous portez votre attention sur vos pensées les concernant. Par exemple, voyez cette scène où un employé étant déterminé à demander une augmentation à son patron, perd courage et se met à bégayer une fois la porte du bureau de son boss franchie. Pour finir ensuite par lui parler de tout autre chose, par peur de sa réaction. Le patron n'a en réalité pas le pouvoir d'empêcher ses employés de lui demander une augmentation. D'autres l'ont d'ailleurs déjà fait et ont obtenu une hausse de salaire. Mais dans cette scène, l'employé est resté focalisé sur les pensées de peur qui traversaient son esprit. En faisant cela il leur a donné le pouvoir d'agir sur lui.

Deuxièmement, **ce que les autres pensent de vous ne vous définit pas**. Que les autres vous considèrent ou pas... qu'ils vous apprécient ou pas... cela ne change en rien votre valeur. Répétant le encore une fois pour que cela soit bien clair dans votre esprit : **ce que les gens pensent de vous n'a aucun pouvoir**. Seule vous donnez du pouvoir à l'objet de votre attention. Tout se passe dans votre tête. Lorsque vous vous souciez de ce que les autres pensent de vous, vous portez votre attention sur les pensées automatiques produites par vos programmes de timidité. Du coup vous leur donnez vie, les autorisant à se manifester dans votre réalité.

Sortez de votre tête !

Là où va votre attention, là va votre énergie. Soit vous donnez votre énergie aux programmes de timidité qui sont en vous. En prêtant attention aux pensées qui ont découlent. Soit vous gardez votre énergie pour vous et l'utilisez pour agir avec confiance... Si vous êtes ici à lire ces lignes, c'est que vous voulez en finir avec la timidité et devenir une personne confiante. Alors, arrêtez dès maintenant de nourrir cette bête qui est en vous. Ne lui prêtez plus attention et très vite elle mourra affamé, puis disparaîtra à jamais.

Sortez de votre tête ! Oui elle est là la solution. Sortir de sa tête pour enfin arrêter de prêter son attention à toutes les pensées toxiques qui l'envahissent. Mais concrètement, comment fait-on ?...

Le pouvoir de l'attention

Chaque fois que vous agissez comme un timide, c'est que vous êtes dans votre tête. C'est aussi simple que ça ! Plus globalement, **chaque fois que la peur vous empêche d'agir, c'est que vous êtes dans votre tête.**

À présent, imaginez cette scène qui a lieu dans une piscine où une personne s'avance près d'un plongeoir de huit mètres de haut pour y sauter pour la première fois. Une fois l'échelle d'accès gravie, il regarde en bas et réalise à quel point c'est haut. Du coup, il se met à hésiter, à trembler puis il se crispe. Impossible pour lui d'aller plus loin. Il est paralysé par la peur.

Puis tout à coup, il se ressaisit, décide de ne plus penser au vide qui est en dessous de lui. Mais se concentre uniquement sur le fait d'avancer et de sauter. Alors, il se redresse, se met immédiatement à avancer de manière machinale. Puis, il saute...

Dans cette scène nous voyons que tant que le plongeur était bloqué dans sa tête, il était impossible pour lui d'avancer. Parce qu'en faisant ainsi, il portait toute son attention aux pensées de peur qui lui parcourait l'esprit. La peur du vide finit donc par prendre emprise sur lui et l'immobilisa. **Là où va votre attention, là va votre pouvoir.** On mettait toute son attention sur ses pensées de peur, il donna au programme peur du vide le pouvoir de l'empêcher de sauter.



Mais, dès qu'il retira son attention de ses pensées pour la diriger totalement vers l'action d'avancer et sauter, il put enfin sauter du plongeur. Il en sera de même pour vous. **Lorsque vous sortirez de vos pensées pour diriger toute votre attention dans l'action, vous pourrez enfin vous exprimer librement sans crainte ni honte.** Vous serez même étonné de voir à quel point cette méthode est efficace.

Chapitre 3 : Focus action

Authenticité perdue

Sachez que votre véritable être a été fait prisonnier. Il est muselé, porte une camisole, et est enfermé au plus profond de vous-même. Cela fait des années qu'il souffre et crie au désespoir, mais personne ne l'entend. Et c'est vous-même qui l'avez réduit au silence. Vous êtes votre propre geôlier. Vous l'avez mis aux oubliettes, lorsque vous avez commencé, pour la première fois, à renoncer à être vous-même par peur de déplaire aux autres. Depuis, vous vous êtes fabriqué des personnages censés correspondre en tout point aux attentes des autres. Vous n'êtes plus vous-même, mais vous portez des masques et jouez des rôles. **Du coup, ce que vous présentez au monde n'est qu'un pentin articulé, pendant qu'au fond de vous, votre véritable être souffre en silence. La voilà, la cause de votre mal-être.**

Pensez à toutes ces fois où vous n'avez pas osé vous exprimer, alors que vous souhaitiez le faire. C'était votre véritable être que vous réduisiez au silence. Au profit de personnages tous aussi faux les uns que les autres. Tout ça parce que vous aviez peur de ne pas être aimé et accepté par les gens... Mais tout ça, c'est fini ! Car grâce aux précédentes leçons, vous savez à présent que vous êtes le seul et unique pouvoir dans votre réalité. Vous savez que **les autres n'ont aucun pouvoir sur vous et que ce qu'ils pensent est sans importance et ne peut rien vous faire. Ce qu'ils pensent à propos de vous, ne vous définit pas et vous seul fixez votre propre valeur.**

Jusqu'à maintenant seules vos proches (et encore) avaient le privilège de connaître votre véritable être. **Il est donc à présent temps de sortir une bonne fois pour toutes de votre caverne et de montrer votre vrai visage au monde.** Détruisez tous les masques et accessoires que vous portiez auparavant. Fini de jouer tous ces rôles ridicules. À présent, faites place au seul, unique et vrai... vous !



Être authentique

À présent, vous n'avez plus à avoir peur et à vous cacher. **Car vous avez la connaissance qui vous permettra de ne plus jamais avoir peur des autres.** Après toutes ces années cachées au fond de votre caverne, vous pouvez enfin vous autoriser à sortir. Et ça fait du bien. Vous vous étirez et prenez une grande inspiration... enfin libre ! Maintenant les autres vont pouvoir vous rencontrer réellement. Plus de masques, plus de personnages. Ils auront en face deux, le vrai vous.

Soyez authentique ! À partir de maintenant, vous allez devoir faire ces 2 choses :

1) Être vrai et naturel. Lorsque vous êtes seul ou avec vos proches, vous êtes vous-même. Vous ne jouez pas de rôles dans le but de plaire. Au contraire, vous vous exprimez librement. Donc, à présent, décidez d'être vraiment vous-même avec tout le monde. Ne cachez plus ce que vous êtes vraiment pour être accepté ou être agréable aux yeux des autres. Vous souhaitez dire quelque chose, dites-le. Vous souhaitez faire quelque chose, faites-le. Sentez-vous libre !

2) Être détendu. Respirez et détendez-vous. Les timides sont souvent tendus et crispés lorsqu'ils sont en société. Certains, pour paraître confiants, se tiennent droit comme une perche puis forcent leurs visages à rester neutres, sans expression. Tout cela met une pression énorme en eux. Mais en ce qui vous concerne, tout ça c'est fini. Pour vous, à présent, c'est détente totale. Et surtout, ne cherchez pas à paraître confiant ou quoique ce soit. Soyez juste naturel et détendu.

S'exprimer immédiatement, sans hésiter

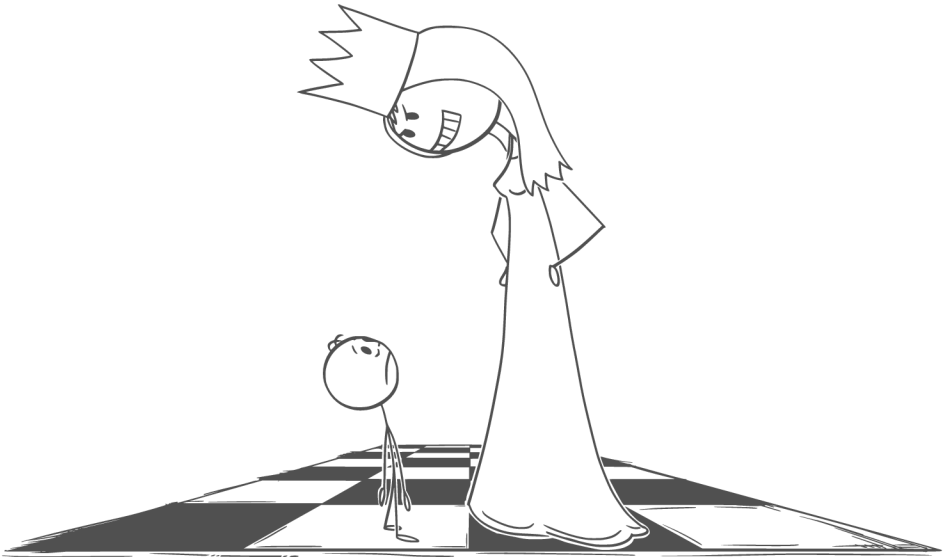
Attention à l'hésitation. Parfois, à cause de vos anciennes habitudes, vous aurez envie de vous exprimer, mais vous hésiterez avant de le faire. Et bien sachez que comme on l'a vu dans l'exemple du plongeur de la leçon précédente, l'hésitation n'est pas anodine. Car dès que vous hésitez à faire quelque chose, cela envoie un micro-signal à votre cerveau. Et il en déduit que vous faites sûrement face à un danger. Par conséquent, il va soit faire en sorte de vous immobiliser, soit vous faire prendre la fuite. En fait, **dès que vous hésitez à vous exprimer, votre cerveau fera tout son possible pour vous empêcher d'agir.**

Il va donc falloir être plus malin que lui. Pour ce faire, vous allez devoir aller plus vite que votre cerveau, en agissant avant qu'il ait le temps de vous paralyser. Alors, à partir de maintenant, dès que vous souhaitez exprimer quelque chose, il faudra que vous le fassiez dans les cinq secondes. En gros, il va falloir à présent agir de suite, dès vos premières impulsions. **Vous souhaitez dire ou faire quelque chose ! Eh bien, faites-le immédiatement sans hésiter ou réfléchir.** Comme vous le faites naturellement lorsque vous êtes avec vos proches.

Malheureusement, pour la plupart d'entre vous, vous êtes timide depuis si longtemps que vous avez été profondément habitué à garder le silence et à rester discret. **Pour vous, il n'y aura pas d'autres solutions que de vous forcer à vous exprimer. Parler, parler, parler ! N'hésitez pas... parler. Ne réfléchissez pas... parlez.** Exprimez-vous, le plus possible. Au début, vu que vous n'avez pas l'habitude, ça vous semblera sûrement bizarre et exagéré. Mais je peux vous assurer que ce ne sera pas le cas. Vous serez juste enfin une personne normale, qui s'exprime librement.

Chapitre 6 : Pouvoir et domination

Comme nous l'avons déjà observé, chez les animaux comme chez les êtres humains, il existe des rapports de domination et de soumission. **Dans vos interactions avec les autres, vous adopterez toujours, consciemment ou non, le rôle de dominant ou celui de dominé.** Malheureusement, les personnes timides ont tendance à valoriser excessivement les autres, ce qui les amène automatiquement à se placer dans une position de soumission. Cela les pousse inconsciemment à adopter des comportements soumis, ressentant profondément en elles un sentiment de subordination. Ce sentiment se traduit également de manière visible, influençant leur posture et leur physiologie.

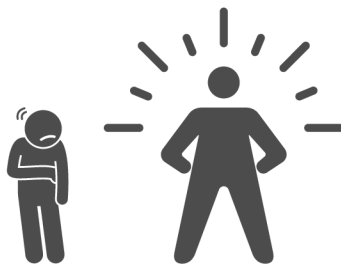


Votre langage corporel influence ce que vous pensez et ressentez

Le langage corporel est un moyen de communication non verbal. Il influence considérablement les jugements que les gens portent sur les autres, allant jusqu'à affecter nos décisions concernant qui nous embauchons, qui nous séduisons ou qui nous respectons, entre autres. J'aimerais donc que vous portiez une attention particulière à votre langage corporel en général.

Êtes-vous du genre à vous faire tout petit, à avoir le dos voûté et les jambes croisées ? De quelle manière vos postures influencent-elles ce que les autres pensent et ressentent à votre égard au quotidien ?

Il est important de comprendre que notre langage corporel communique également avec nous-mêmes. Nous sommes aussi influencés par notre propre non-verbal. Par exemple, nous sourions lorsque nous sommes heureux. Cependant, le fait d'être forcé à sourire, par exemple en tenant un stylo entre les dents, peut également nous rendre heureux. Cela fonctionne dans les deux sens. Lorsque vous vous sentez puissant, il est plus probable que vous adoptiez une posture de puissance. Mais il est également vrai que lorsque vous agissez comme une personne puissante, vous ressentez vraiment cette puissance. L'esprit change le corps, mais le corps change également l'esprit. Par "esprit", j'entends les pensées, les sentiments et la physiologie qui le constituent.



Pouvoir et domination

Donc, nous savons à présent que nos comportements non verbaux influencent ce que nous pensons et ressentons de nous-mêmes. Notre corps change donc notre mental. À présent, intéressons-nous plus particulièrement aux expressions non verbales de pouvoir et de domination. **Dans le règne animal, il s'agit de s'étendre, de se grandir et de prendre de l'espace. En fait, il s'agit de s'ouvrir.** Les êtres humains font également cela, que ce soit de manière chronique ou simplement à un moment donné.

En revanche, lorsque nous nous sentons impuissants, nous faisons exactement le contraire : **nous nous refermons et nous nous recroquevillons, essayant de nous rendre le plus petit possible.** Là encore, les êtres humains et les animaux agissent de la même manière.

En adoptant un langage corporel de puissance au quotidien, vous pourrez transformer complètement votre physiologie. Cela vous rendra plus affirmé, confiant et à l'aise dans la vie de tous les jours. Vous vous sentirez plus sûr de vous et sortirez plus facilement de votre zone de confort. Bien sûr, cela demandera un effort de votre part au début, mais plus vous le ferez, plus cela deviendra facile. Jusqu'au jour où vous aurez créé une nouvelle habitude. À ce moment-là, vous n'aurez même plus à y penser : vous aurez naturellement une expression non verbale de puissance.



Communiquer avec vous-même

Mais gardez bien à l'esprit qu'il s'agit de communiquer uniquement avec vous-même. Ne cherchez pas à dominer les autres ou à exercer du pouvoir sur eux. Surtout pas ! Car cela vous replacera automatiquement dans la dépendance du regard des autres. Ce que les autres pensent est sans importance. Ici, nous nous concentrons uniquement sur nous et sur notre ressenti. L'objectif est de se sentir puissant afin d'être naturellement plus affirmé, confiant et authentique.

Imaginez la scène suivante : vous devez aborder deux groupes d'inconnus dans la rue pour leur demander un renseignement. Avant d'approcher le premier groupe, vous adoptez une posture de soumission. Vous vous faites tout petit, baissez la tête et vous vous renfermez sur vous-même. Avec ce sentiment d'infériorité bien ancré en vous, vous allez ensuite aborder le premier groupe. Pour le second groupe, vous changez d'approche. Cette fois, vous adoptez une posture de puissance : vous vous redressez, gardez la tête haute et ouvrez votre poitrine. Vous avancez avec assurance vers le second groupe. D'après vous, avec quel groupe vous sentirez-vous plus à l'aise, confiant et capable de communiquer avec aisance ? Sans surprise, c'est avec le second groupe, bien sûr.

À partir de maintenant, faites le choix conscient d'adopter une posture de puissance au quotidien. **Cette puissance ne doit pas être réservée uniquement aux moments où vous interagissez avec les autres, mais doit devenir une partie intégrante de votre être. Ressentez-la à chaque instant.** Plus vous cultiverez cette sensation de puissance, plus elle s'enracinera profondément en vous, jusqu'à devenir une nouvelle habitude, un état d'esprit permanent, une nouvelle façon d'exister.

En vérité, vous avez toujours été puissant

Quand nous venons au monde, nous portons en nous cette force, accompagnée de rêves immenses et d'une confiance en soi naturelle. En tant qu'enfants, nous nous sentons invincibles, libres et capables de tout accomplir. Nous sommes alors habités par une foi inébranlable en notre potentiel, un élan vital qui nous pousse vers l'inconnu, avec confiance et enthousiasme.

Mais en parallèle de cette force, l'enfant ressent un profond besoin d'amour, de reconnaissance et d'affection. Ce besoin est tout aussi essentiel pour son développement et son épanouissement.

Cependant, lorsque cet amour n'est pas reçu de son entourage, beaucoup d'entre nous, en grandissant, perdent progressivement ce sentiment de grandeur. La vie, avec ses défis, ses doutes et ses épreuves, nous éloigne de cette puissance originelle. Nous devenons alors esclaves de nos peurs et de nos insécurités, et nous oublions notre grandeur et cette puissance qui sommeillent en chacun de nous. **Mais cette force n'a jamais vraiment disparu. Elle est toujours là, prête à se réveiller et à se manifester dès que nous décidons de la réinvestir pleinement.**

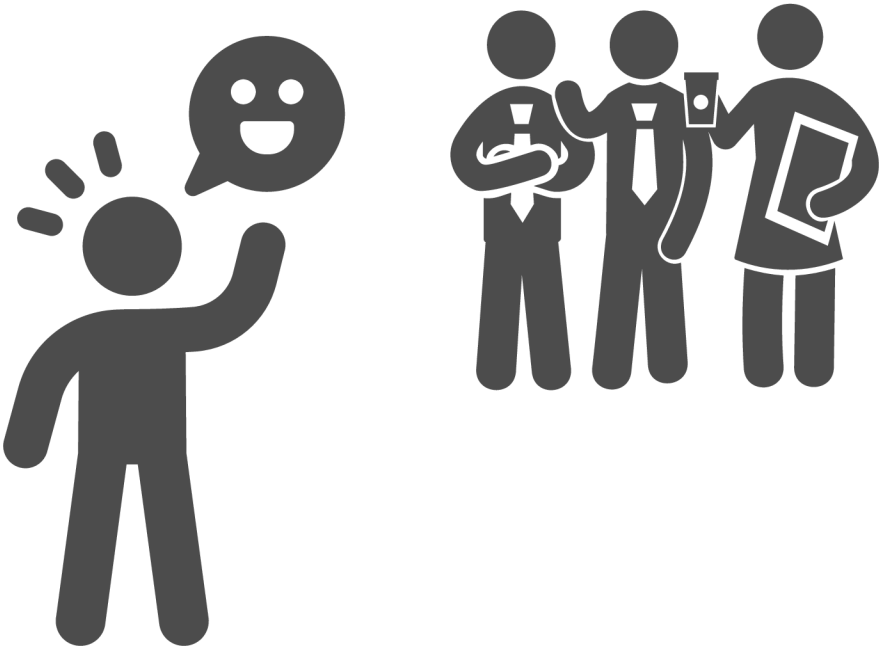
Il est donc temps de retrouver cette puissance innée et de reconnecter avec notre grandeur intérieure. Cela nécessite d'être focus et persévérant. En vous sentant puissant au quotidien et en nourrissant cette confiance, vous vous donnez la permission d'être à nouveau vous-même, d'oser et d'avancer sans crainte vers les autres. Parce que vous méritez de vous sentir libre, vous méritez de vous sentir puissant.



3ème partie :
Apprendre à
socialiser

Chapitre 7 : Devenir super sociable

Les personnes timides ont tendance à vouloir se faire oublier. Elles se mettent souvent dans un coin, espérant que quelqu'un viendra les chercher. Mais cela n'arrive presque jamais. **Si vous voulez surmonter cette timidité, vous devez réduire la distance entre vous et les autres.** Dès que vous arrivez quelque part, allez directement là où il y a du monde. Ne vous isolez pas en vous asseyant dans un endroit désert, car cela ne vous aidera pas à développer vos capacités à converser et à interagir avec les gens.



Aller vers les autres

Considérez le fait d'être sociable comme un muscle. C'est un muscle que vous devez entraîner. Et comme pour tout entraînement, il peut être difficile au début, voire éprouvant. **Il est important d'avoir à l'esprit que cela vous demandera des efforts.**

Si aujourd'hui vous êtes une personne timide, réservée, ou que vous n'avez pas l'habitude de prendre la parole en public, que ce soit lors de soirées, entre amis ou en groupe, cela vous semblera d'autant plus difficile. **Mais rappelez-vous que cela fait partie du processus.**

Il est crucial de comprendre cet aspect et d'évaluer ces efforts. **Forcer vous à parler avec des gens. Je vous encourage à compter le nombre de personnes avec lesquelles vous interagissez chaque jour.** Si vous vous limitez à seulement trois ou quatre nouvelles interactions par semaine, cela ne suffira pas pour véritablement entraîner votre "muscle social". Vous devez vous fixer l'objectif d'augmenter régulièrement le nombre de prises de parole et d'interactions avec des personnes que vous ne connaissez pas.

Parler le plus rapidement possible

Lorsque vous arrivez dans un lieu où vous ne connaissez personne et que vous souhaitez interagir avec les autres, il est essentiel de contourner la peur de parler à des inconnus. **Plutôt que d'attendre que cette peur grandisse, puis de devoir lutter contre elle, essayez de la devancer.** Agissez avant que votre cerveau n'ait le temps de vous convaincre que c'est étrange, risqué ou que les autres vont vous juger.

L'idée est simple : dès que vous arrivez quelque part, essayez de parler à quelqu'un aussi rapidement que possible. Prenons l'exemple d'un bar où vous allez commander un café. Au lieu de vous contenter de dire « un café s'il vous plaît, merci », tentez d'étendre cette interaction. Faites un petit commentaire, par exemple : « Vos cafés ne sont vraiment pas chers », ou encore « Je ne mets jamais de sucre dans mon café, c'est une habitude à laquelle je ne déroge pas. » L'objectif est de tirer le maximum de ces petites interactions banales.

De la même manière, lorsque vous arrivez dans une soirée, un train ou un avion, et que des gens sont autour de vous, un bon moyen de contourner la peur de l'interaction est de saluer les autres dès que possible. **Parlez-leur rapidement, dès votre arrivée.** En faisant cela, vous leur donnez implicitement la permission de vous reparler par la suite. Cela vous mettra également beaucoup plus à l'aise, car la glace sera déjà brisée. Vous aurez déjà eu un premier contact visuel et/ou verbal.

Matcher les conversations.

Il est possible de se sentir réservé, que ce soit avec son propre groupe d'amis ou dans un groupe de nouvelles personnes. On se retrouve alors dans une situation où les autres discutent activement, et il devient difficile de prendre la parole. Voici quelques conseils pour vous aider à surmonter cette difficulté.

1. Créez votre propre espace dans la discussion.

La première chose à comprendre, c'est qu'au sein d'un groupe, personne ne vous donnera naturellement la parole en vous disant : "Et toi, qu'est-ce que tu en penses ?". Il est de votre responsabilité de vous créer un espace pour vous exprimer. Pour cela, il faut oser prendre un risque, car les personnes timides ont souvent tendance à rester en retrait, à observer silencieusement. Ce comportement les isole de la conversation : elles réfléchissent trop, restent dans leur tête, ce qui les empêche de s'impliquer activement.

2. Restez en phase avec la conversation.

Il est crucial d'être en phase avec le groupe. Lorsque vous prenez la parole, ne cherchez pas à aborder un sujet complètement différent de la discussion en cours. Soyez pleinement présent, même si vous n'avez pas encore parlé. Écoutez attentivement, regardez les personnes qui s'expriment, acquiescez avec des signes de tête et échangez des regards. Cela vous aidera à vous intégrer visuellement et mentalement à la dynamique du groupe. Ceux qui vous regardent doivent sentir que vous faites partie de la discussion, même sans parler.

3. Ne réfléchissez pas trop avant de parler.

L'une des erreurs fréquentes est de trop réfléchir à ce que vous allez dire. Cela vous déconnecte de l'instant présent. Au moment où vous aurez enfin trouvé quoi dire, vous serez en décalage avec la conversation, et ce que vous direz risquera d'être hors sujet ou mal placé. Mon conseil est donc de ne pas réfléchir à ce que vous allez dire. Je sais que cela peut sembler risqué, mais en vous concentrant uniquement sur ce qui se dit dans l'instant, vous resterez en phase avec le groupe, même si vos interventions ne sont pas toujours percutantes ou brillantes.

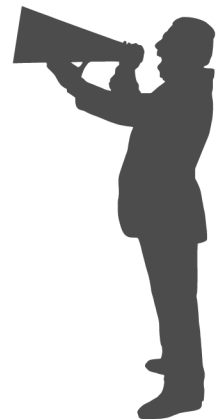
En résumé, le but est de matcher avec les sujets de conversation du groupe. Restez concentré sur l'instant présent, et **n'essayez pas de préparer à l'avance ce que vous direz**. Cela vous évitera de donner l'impression d'être déconnecté ou en décalage, et renforcera votre confiance dans vos capacités à interagir socialement.

Parler fort

Un dernier conseil, particulièrement difficile à appliquer pour les personnes timides, est **d'apprendre à parler fort**. C'est un point crucial, alors portez-y une attention particulière.

Souvent, dans des environnements bruyants, comme lors de soirées, les personnes timides n'élèvent pas suffisamment la voix. Résultat : leurs interlocuteurs doivent se pencher pour les entendre ou leur demander de répéter. Cela peut vite devenir frustrant et décourager les gens de continuer à échanger. En parlant trop doucement, vous imposez inconsciemment un effort à l'autre, ce qui peut créer une distance ou refroidir l'envie de converser.

Votre objectif doit être clair : **la personne la plus éloignée de vous doit pouvoir entendre facilement ce que vous dites.** Cela vous demandera d'oser projeter votre voix, d'utiliser "du coffre", ce qui peut paraître inconfortable pour quelqu'un qui n'en a pas l'habitude. Mais, comme pour un muscle que vous travaillez, il faut persévérer. Au début, cela vous semblera étrange et bizarre, mais, avec le temps, vous vous y habituerez, et cela deviendra une seconde nature.



Chapitre 8 : Comment toujours savoir quoi dire dans une conversation ?

Avez-vous du mal à maintenir les conversations et à avoir de nouvelles choses à dire ? **Apprenez la puissante technique connue sous le nom de « fil de conversation » pour améliorer vos interactions sociales quotidiennes.**

Une préoccupation commune à de nombreuses personnes (en particulier celles souffrant d'anxiété sociale) est « Comment puis-je maintenir une conversation ? » Beaucoup de gens craignent de manquer de choses à dire et redoutent les « silences gênants ». Il est important de pouvoir tenir de longues conversations avec les gens, mais cela demande de la pratique. La technique du fil de conversation vous montre comment vous pouvez utiliser tout ce que quelqu'un dit pour faire durer la conversation.

Si vous observez les conversations des autres, vous constaterez qu'elles suivent rarement une séquence logique du début à la fin. Au lieu de cela, nous allons généralement dans de nombreuses directions différentes. Nous commençons à parler d'une chose et puis nous nous perdons dans une autre. Il existe une infinité de chemins possibles pour toute conversation. Il est donc possible de poursuivre une conversation indéfiniment sans jamais manquer de choses à dire. C'est la leçon essentielle derrière le « fil de conversation ». Maintenant, laissez-moi vous montrer comment l'utiliser !

La méthode du « fil de conversation » : comment ne jamais manquer de choses à dire

Pour commencer, un « fil » est un sujet ou une idée. Tout est un fil conducteur... l'école, le travail, la famille, les films, la télévision, la musique, la cuisine, l'art, l'actualité, les gens...

L'idée de base derrière le fil de conversation est que, **dans une phrase typique, il y a souvent plusieurs fils sur lesquels vous pouvez « tirer »**. Auxquels vous pouvez répondre en faisant un commentaire ou en posant une question à leur sujet.

Les fils sur lesquels vous choisissez de « tirer » décident en fin de compte dans quelle direction ira la conversation. Le « fil de conversation » est un moyen naturel pour le déroulement de presque toutes les interactions sociales ; même les personnes très sociales le pratiquent dans leurs conversations quotidiennes sans s'en rendre compte.

Par exemple, prenons la phrase :

"Dimanche, François et moi avons vu le film 'Les choristes'."

C'est une phrase très basique, mais elle contient plusieurs fils.

Dans chaque fil, vous pouvez trouver quelque chose à répondre, comme :

Dimanche – « Ah ouais ? Dimanche, j'ai aidé ma mère à nettoyer le garage toute la journée.

François – « Comment va François ? Je ne l'ai pas vu depuis un moment.

Films – « J'ai regardé 'Le sens de la fête' l'autre jour. C'est l'un de mes préférés !

Les fils ressemblent beaucoup à des branches d'arbres. Lorsque nous répondons à quelqu'un, nous ajoutons généralement de nouvelles branches, de nouvelles directions possibles que la conversation peut suivre.

Si vous choisissez la branche « François », alors vous pouvez commencer à parler de ce qu'il a fait ces derniers temps, ainsi que d'autres vieux amis.

Si vous choisissez la branche « Films », vous pouvez commencer à parler d'autres bons films que vous avez vus récemment.

Le fil de conversation est efficace, car il continue le flux de la conversation en restant sur le sujet. Mais il vous donne toujours le choix et la flexibilité de mener la conversation où vous le souhaitez.



Comment appliquer le « fil de conversations » à vos conversations quotidiennes

Voici des conseils et astuces importants pour tirer le meilleur parti du « fil de conversation » et l'appliquer à vos conversations quotidiennes.

Écoutez activement les fils de discussion potentiels.

Soyez un auditeur engagé lorsque quelqu'un vous parle. Soyez dans l'instant. Essayez d'éviter de « trop penser » et écoutez activement ce que l'autre personne vous communique. Plus vous êtes à l'écoute, plus il sera facile d'identifier de nouveaux fils sur lesquels « tirer ».

Concentrez-vous sur les questions ouvertes.

Les questions sont le meilleur moyen de continuer à introduire de nouveaux sujets et de faire parler la personne. Concentrez-vous sur des questions ouvertes qui amènent la personne à partager ses opinions, ses pensées et ses histoires, plutôt que sur de simples questions fermées auxquelles on ne peut répondre que par « Oui » ou « Non ».

Partagez vos histoires et opinions.

Si quelqu'un mentionne un fil avec lequel vous avez des connaissances ou de l'expérience, n'hésitez pas à intervenir et à partager vos propres histoires et opinions. Cela est particulièrement vrai si vous pouvez partager de bonnes nouvelles, comme un film ou un groupe que vous aimez, une expérience positive au travail, une nouvelle intéressante que vous avez lue récemment.

Regardez/écoutez les conversations des autres.

Observer les autres est le meilleur moyen de devenir plus attentif aux interactions sociales. Écoutez les conversations des autres et notez comment la conversation passe d'un fil à l'autre. Cela peut également inclure de regarder les conversations qui se déroulent dans des films ou des émissions de télévision.

Conclusion :

Vous l'avez fait!



Félicitations! En lisant ce livre et en mettant en pratique les étapes des 7 chapitres (le chapitre 8 est un bonus), vous avez accompli ce qui semblait peut-être impossible au départ : **vaincre votre timidité en seulement 7 jours.**

Chaque chapitre a été une étape de transformation, un levier pour surmonter vos peurs, renforcer votre confiance et révéler la personne authentique que vous êtes. Ces 7 jours ont été plus qu'un simple défi : ils ont marqué **le début d'une nouvelle version de vous-même, plus libre et plus affirmée.**

Mais ce n'est pas la fin du voyage; c'est le début d'une vie où vous pouvez avancer sans les chaînes de la timidité. **Chaque situation que vous affronterez sera une occasion d'appliquer ce que vous avez appris** et de renforcer encore davantage cette nouvelle confiance en vous.

N'oubliez jamais : vous avez tout ce qu'il faut pour réussir. Ce livre n'a été qu'un guide, mais c'est votre engagement, votre courage et votre persévérance qui vous ont amené ici.

Vous avez relevé le défi des 7 jours, et vous en êtes sorti transformé. Maintenant, le monde est à vous. **Continuez à briller et à inspirer.**

***Avec toute ma fierté et mes encouragements,
Ruben Mah***

Contact@LibreduRegarddesAutres.com

