

11 petites actions pour  
renforcer votre confiance



Confiance en soi

**Avant de commencer la lecture, j'aimerais vous proposer un guide complet qui pourra vous aider à aller plus loin dans votre quête de confiance en soi. Regardez-le après votre lecture :)**

**LE MEILLEUR GUIDE DE CONFIANCE EN SOI:**

**Comment renforcer votre confiance, surmonter l'anxiété sociale et responsabiliser votre vie pour réussir**

Découvrez les étapes et techniques exactes!

ALLEZ PLUS LOINS

CONFIANCE EN SOI 2.0

**>> Cliquez ici pour obtenir votre copie <<**

**Sinon**



# 11 petites actions pour renforcer votre confiance

Si vous avez une faible confiance en vous, vous devriez chercher à changer cela tout de suite. Une faible confiance en soi peut non seulement vous empêcher de réaliser tout ce que vous pouvez et voulez faire dans la vie (en vous empêchant de prendre des risques et en vous rendant généralement plus timide et prudents), mais elle peut également nuire considérablement à votre bonheur et à votre joie de vivre.

En fin de compte, une faible confiance en soi peut conduire à une dépression et à des problèmes de santé mentale si on la laisse continuer et peut même finir par influencer négativement ceux qui vous entourent. Pour les parents en particulier, il est *très* important de régler ce problème avant que vos enfants en souffrent.

Pour remédier à une faible estime de soi, vous devriez parler à un thérapeute, un psychologue ou un conseiller. En bref, une personne ayant une formation et des qualifications aura les meilleures chances de résoudre ce problème profond.

Cela dit, vous pouvez également augmenter votre confiance de différentes manières. Parfois, de petites

corrections peuvent commencer à régler votre confiance en soi, cela peut faire beaucoup de bien. Voici quelques petites actions qui vous aideront à transformer lentement votre façon de voir les autres et, finalement, votre perception envers vous-même.

# 1. Langage corporel

---

Votre langage corporel est l'un des outils les plus importants pour exprimer ce que vous ressentez. La communication est souvent estimée à 70% non verbale, voire supérieure. En d'autres termes, ce que vous dites avec votre bouche est beaucoup moins important que ce que vous dites avec votre corps. Vous pouvez parler, mais si vous êtes courbé, vous allez transmettre un sentiment d'anxiété et de manque de confiance en vous. De même, si vous tremblez, personne n'achètera ce que vous avez à vendre! ( manière de parlé )

Alors, comment réparez-vous votre langage corporel? L'astuce consiste à paraître détendu. Plus vous vous mettez à l'aise, confortable, et que vous vous montrez vulnérable, moins il semblera que vous ayez quelque chose à craindre. Si vous placez votre bras sur le dos du canapé et placez une jambe sur votre genou avec un air de non-chalance, plus vous aurez l'air détendu et à l'aise comme si personne ne peut chabouler votre état d'esprit et que personne ne peut vous tracasser. Cela démontre de la confiance et aussi ce langage corporel vous fait également *sentir* plus confiant.

Une autre astuce de langage corporel consiste à essayer de se pencher sur des choses. Si vous vous penchez contre un mur, cela communique que vous avez un certain pouvoir sur cette chose. De même, si vous touchez quelqu'un sur l'épaule, cela démontre que vous êtes confortable avec cette personne et que vous exercez un certain pouvoir sur cette personne. On ne se laisse pas toucher par n'importe qui.

## 2. Sourire

---

Le sourire est peut-être la chose la plus confiante que vous puissiez faire. Vous voulez avoir l'air plus confiant quand vous marchez? Alors souriez quand vous marchez! Vous voulez avoir l'air plus confiant lorsque vous vous approchez des membres du sexe opposé dans un bar? Souriez-leur simplement de l'autre côté de la pièce et vous aurez l'air non seulement amical, mais aussi confortable de vous rendre vulnérable ce qui vous donne à nouveau un air détendu et confiant.

Le fait de sourire nous rend également plus confiants en raison d'un phénomène psychologique appelé «rétroaction faciale». Cela signifie que nous ressentons souvent notre apparence. Souriez et vous vous sentirez plus heureux. Le sourire en particulier libère de la sérotonine qui induit une sensation de bien-être. Même si le sourire est forcé, cela fonctionne toujours! Essayez et vous verrez! :)

# 3. Positions de puissance

---

Tout comme le sourire peut agir en sens inverse pour changer vos émotions, votre langage corporel influence également ce que vous ressentez.

Lorsque nous sommes confiants, nous avons tendance à prendre plus de place. Ce que vous ne réalisez peut-être pas, c'est que lorsque vous prenez plus de place, vous vous *sentez* plus en confiance. Pourquoi? Parce qu'elle déclenche une poussée de l'hormone testostérone, la testostérone est la principale hormone masculine et également un neurotransmetteur qui augmente l'agressivité et l'affirmation de soi.

Les psychologues ont ainsi réussi à trouver ce que l'on appelle des positions de force. Ce sont des positions que vous pouvez tirer avec votre corps et qui vous donneront instantanément plus de confiance en vous et vous donnera un sentiment que vous êtes au sommet du monde.

Le plus connu d'entre eux est la position de victoire. Maintenez simplement vos mains sur votre tête en forme de "V" comme vous le feriez pour franchir la ligne d'arrivée victorieux d'une course. C'est une position universelle en fait et c'est quelque chose que les gens font à travers les cultures.

Alors, la prochaine fois que vous êtes sur le point de faire une interview ou un rendez-vous, essayez d'abord d'aller aux toilettes et exercez-vous à quelques positions puissantes!

## 4. Respirer

---

Notre anxiété vient de notre réaction de faire face au danger ou de fuir (Fight-or-flight response). Il s'agit de la libération soudaine d'hormones de stress déclenchées en réponse à un danger. Ce danger peut être physique et immédiat, comme dans le cas d'un ours bloquant notre chemin, ou il peut être moins immédiat et plus abstrait comme dans le cas de prendre la parole en groupe et de craindre que les gens ne vous écoutent pas ou se moquent de vous.

Malheureusement, transpirer et trembler ne nous aide pas lors d'un rendez-vous ou devant un groupe!

Et c'est pourquoi vous devez respirer pour retrouver votre calme. Respirer de manière lente, profonde et délibérée activera le système nerveux parasympathique, ce qui activera la réponse «repos et digestion». C'est l'inverse de l'état de combat ou de fuite et il se caractérise par des rythmes cardiaques plus lents, des ondes cérébrales plus lentes et un sentiment général de calme.

Respirez par le nez et par la bouche et retenez chaque respiration pendant quelques secondes à la fois.

# 5 marche haute

---

Revenons un instant au langage corporel. Parfois, nous exprimons soit la confiance, soit le manque de confiance, lorsque nous marchons.

Notre manière de marcher en dit long sur nous et si nous marchons avec un bon rythme et d'un pas décidé nous paraissions plus confiants, grands et responsables avant même de commencer à parler!

Inversement, si nous marchons de manière affaissée, repliée sur soi-même et de façon traînante, nous semblerons simplement timides, effacés et effrayés.

Pour marcher avec plus prestance, l'astuce souvent décrite est d'imaginer qu'un faisceau de lumière jaillit de votre poitrine. Cela signifie que vous marchez avec la poitrine légèrement relevée et que vous devez sourire et marcher d'un pas décidé.

Le problème, c'est de faire ça! La plupart d'entre nous marchons assez régulièrement maintenant depuis l'âge de ...*un an*! Il est donc difficile d'abandonner ces années d'entraînement enraciné et de commencer à marcher d'une manière totalement différente.

Une solution consiste à rechercher des déclencheurs pour vous le rappeler. Un des meilleurs est lorsque vous



franchissez une porte. La prochaine fois que vous franchirez une porte, utilisez cette porte comme moyen de vous souvenir de cette astuce et incarnez une personne confiante.

## 6. Premières impressions

---

Ceci est particulièrement important car ces premières impressions signifient beaucoup. La façon dont vous impactez une personne lorsque vous la rencontrez pour la première fois a un impact énorme sur votre confiance, votre estime et votre importance globales à leurs yeux.

Donc, entraînez-vous à faire cette excellente première impression. Cela signifie d'adopter un langage corporel ouvert, de rayonner dans la pièce et de leur serrer la main fermement et avec détermination. Si vous voulez avoir l'air confiant et faire la meilleure première impression, alors il n'y a rien de pire qu'une poignée de main molle et mouillée!

## 7. Contact avec les yeux

---

Maintenir un contact visuel approprié est un autre élément clé pour créer une bonne impression lorsque vous rencontrez quelqu'un et pour lui transmettre votre confiance. Tenir un contact visuel suggère que vous vous sentez égal à la personne à qui vous parlez, cela vous donne plus d'intensité, vous semble plus honnête et, en

d'autres termes, envoie tous ces bons signaux sociaux que nous voulons envoyer!

Donc, essayez de maintenir un bon contact visuel, mais sans être effrayant. Tenez le regard quelques secondes, puis détournez le regard en gesticulant, puis retenez-le à nouveau.

Et lorsque vous parlez devant un groupe plus large, assurez-vous de regarder le groupe et n'oubliez pas de garder le contact visuel avec chaque personne pendant quelques secondes.

## 8. Parler plus lentement

---

Une des choses qui vous aidera à paraître plus confiant lorsque vous communiquez est de parler plus lentement. Nous sommes naturellement enclins à accélérer à mesure que nous devenons nerveux, ce qui peut nous amener à trébucher sur nos paroles et sembler moins confiants et moins sûrs de ce que nous disons.

Par contre, si vous parlez plus lentement, vous donnez l'impression que vous êtes quelqu'un qui sait de quoi il parle, qui a confiance en lui et qui a *réfléchi* à ce qu'il dit. Parce que vous vous donnez du temps, vous serez également moins susceptible de bégayer ou de prononcer des sons d'hésitations.

# 9. Raconter des histoires

---

Raconter des histoires transmet également de la confiance.

Et cela fonctionne en tandem avec parler plus lentement.

Vous voyez , l' une des raisons pour lesquelles nous parlons rapidement lorsque nous parlons en public est d'en finir plus rapidement.

Nous parlons rapidement parce que

a) nous n'aimons pas naturellement parler en public et *nous voulons que cela cesse le plus rapidement possible*

b) nous ne sommes pas convaincus que ce que nous disons est suffisamment convaincant ou assez intéressant et nous craignons que les gens cessent de nous écouter si nous ne terminons pas ce que nous disons rapidement!

Mais si vous racontez une histoire, cela suggère que vous êtes confortable à parler devant un groupe de personne. Cela suggère que vous avez confiance en votre capacité à divertir un groupe.

Et cet effet est encore plus ressenti si vous le ralentissez. Non seulement en termes de comment vous

parlez mais aussi dans votre livraison. Cela signifie que vous définissez le décor, vous posez des questions rhétoriques, vous utilisez la répétition et vous créez du suspense. C'est quelque chose que les gens les plus charismatiques peuvent bien faire.

Ne vous précipitez pas sur le sujet, profitez du moment, attardez-vous et croyez en votre histoire!

## 11. Gesticuler

---

En parlant des personnes les plus charismatiques, la science a également quelque chose à dire sur ce sujet.

Vous voyez, des études ont montré que les personnes considérées comme les plus charismatiques ont également tendance à gesticuler davantage.

Gesticuler signifie parler avec vos mains, cela signifie être animé, pointer du doigt, faire des gestes et vous déplacer pendant que vous parlez.

Et la raison pour laquelle cela est associé à la confiance et au charisme, c'est parce que cela nous donne l'impression que nous sommes plus impliqués dans ce que nous disons nous-mêmes. Maintenant, notre langage corporel et nos mots sont en harmonie et notre passion peut donc être ressentie autour de la pièce.

Plus vous faites des gestes pendant que vous parlez, plus vous semblez être passionné et engagé à propos de ce que vous dites. Et cela est très engageant et impressionnant.

## 11. Être passionné

---

La seule prise ici? Ce n'est pas quelque chose que vous pouvez simuler.

Essayez de "simuler" vos gesticulations et vous constaterez que vous devenez instantanément très conscient de vos mains et que vous ne savez pas trop quoi en faire! Bien sûr, cela vous rend beaucoup plus timide.

Donc, au lieu de cela, vous devez vous concentrer sur la croyance réelle et sur l'excitation de ce dont vous parlez. Ne parlez pas à moins d'avoir quelque chose à dire et essayez d'éviter de trop investir de votre vie dans des choses qui ne vous intéressent pas vraiment. Si votre travail ne vous stimule/allume/passionne pas, cherchez-en un autre. Parce que voici le secret. Lorsque vous aimez ce que vous faites et que vous êtes dans votre élément naturel, la confiance et le charisme deviennent tout à fait naturels!

**Pour aller plus loin et Prendre Confiance en vous une fois pour toute!**



# **LE MEILLEUR GUIDE DE CONFIANCE EN SOI:**

**Comment renforcer votre confiance,  
surmonter l'anxiété sociale et  
responsabiliser votre vie pour réussir**

Découvrez les étapes et techniques exactes!

ALLEZ PLUS LOINS :)

**[>> Cliquez ici pour obtenir votre copie <<](#)**