

La naïveté est la sœur
de l'innocence et
la cousine de la bêtise.



**MON SUCCÈS EST VOTRE
succès**

**MON SUCCÈS EST VOTRE
succès**

**MON SUCCÈS EST VOTRE
succès**

Pierre Adrien Decourcelle.
(1856 -1926)
Écrivain, dramaturge et
journaliste français

WebTechPublishing.com

LA NAÏVETÉ

La naïveté n'est pas un concept figé. Ce qui peut sembler de la naïveté pour certaines personnes peut ressembler à de la bonté pour d'autres, ou entre autres, de l'optimisme, de la bonne foi et de l'innocence.

Mais peut-être avez-vous l'impression d'avoir tendance à être naïf dans la vie et craignez-vous que cela vous cause des problèmes ?

Vous ne voulez pas devenir méfiant ou pessimiste, mais vous ne pouvez pas continuer comme vous êtes, car cela vous cause du tort.

- Peut-être êtes-vous naïf concernant les relations en croyant aveuglement dont elles vont s'arranger par enchantement ou tombez-vous amoureux en un clin d'œil ?
- Peut-être que vous avez du mal à lire les autres et que vous pensez toujours le meilleur d'eux quoi qu'il arrive.
- Peut-être avez-vous tendance à penser que les choses dans la vie ne sont que du soleil et des arcs-en-ciel, alors que le monde, malheureusement, ne fonctionne pas tout à fait comme cela.
- Peut-être avez-vous même été victime d'arnaques par le passé.



Quoi qu'il en soit, votre naïveté vous a causé des problèmes et vous voulez devenir un peu plus averti et plus avisé face à l'adversité du monde, sans perdre ce merveilleux optimisme et cette innocence que vous avez maintenant.

Voici quelques astuces pour vous aider à dire adieu à la crédulité et à vous renseigner un peu plus, sans pour autant vous désillusionner.

1. *Réfléchissez avant de parler ou d'agir* : si vous pensez que vous êtes naïf, votre problème peut être dû au fait que vous ne vous arrêtez pas pour réfléchir avant de parler ou d'agir. Vous dites la première chose qui vous vient à l'esprit ou suivez votre réaction instinctive sans prendre un instant pour bien réfléchir à la situation.

Donc, la première chose à faire est de ralentir consciemment les choses et de prendre le temps de réfléchir avant de dire ou de faire quoi que ce soit. C'est plus facile à dire qu'à faire donc commencer par un jour. Une journée où l'on se fait un devoir de prendre un moment pour réfléchir et regarder la question d'un autre point de vue avant de réagir à toute situation. Puis une semaine. Si vous continuez à vous forcer à prendre ce temps et à réfléchir d'abord, tôt ou tard, cela deviendra votre réaction par défaut.

2. *N'ayez pas peur de vous asseoir sur la clôture* : la clôture est sous-estimée. Dans notre monde moderne, on s'attend souvent à ce que vous choisissiez un camp dès le départ, et si vous restez assis sur la clôture, vous êtes considéré comme faible ou indécis.
3. *Soyez excessivement prudent* : si vous avez tendance à être naïf, alors pour résoudre un problème en particulier, vous devrez vous comporter délibérément de manière trop prudente.
4. *Soyez plus présent* : la naïveté peut souvent résulter du fait d'avoir la tête dans les nuages et de ne pas vraiment prêter attention à ce qui se passe ici et maintenant. Alors, faites en sorte d'essayer d'être plus présent dans votre vie de tous les jours.
5. *Écoutez attentivement* : être un bon auditeur est un trait de caractère à développer, mais cela peut aussi être un excellent moyen d'en apprendre davantage sur une nouvelle personne sans trop en dévoiler sur vous-même. Posez-leur des questions et montrez-leur un véritable intérêt, plutôt que d'avoir envie de partager tout de suite des détails sur votre vie.
6. *Effectuez des recherches* : des personnes bien informées et conscientes peuvent, bien sûr, rester naïves. Mais leur connaissance du monde les rend moins susceptibles de prendre les choses au pied de la lettre. Alors, efforcez-vous de vous informer sur les choses que vous ne comprenez pas.
 - Si vous êtes naïf sur les questions financières, lisez ce que vous devez savoir ou envisagez même de suivre un cours.
 - Si vous avez été victime d'une arnaque ou avez été victime d'une escroquerie, assurez-vous toujours de confirmer les choses directement auprès de l'entreprise ou de l'institution concernées avant d'agir. Par exemple, si vous avez reçu un pseudocourriel de votre banque dont vous vous méfiez.
 - Si votre problème est d'être naïf dans vos relations, examinez la psychologie derrière les raisons pour lesquelles les gens agissent d'une certaine manière.



Chaque fois que vous n'êtes pas sûr de quelque chose, partez et cherchez avant de prendre une décision. La vie est une longue leçon, et plus vous apprenez, plus vous deviendrez réaliste et pratique.

7. *Continuez à faire confiance aux autres* : quoi que vous fassiez, ne commencez pas à vous reprocher d'avoir une nature confiante. Faire confiance est une belle chose. Être moins naïf, ce n'est pas se méfier des gens. Il s'agit de ne pas prendre de décisions rapidement. Il s'agit de bien réfléchir et de lire entre les lignes les situations.

Cela ne veut pas dire que vous ne pouvez pas faire confiance aux gens qui vous entourent et continuer à chercher le bien en eux. Supposer que quelqu'un est digne de confiance jusqu'à preuve du contraire devrait toujours être votre réaction par défaut, et cela ne veut pas dire que vous êtes naïf.

Bien sûr, il y a beaucoup de gens dans le monde qui sont mauvais, mais la grande majorité des êtres humains sont essentiellement bons.

8. *Apprenez à reconnaître quand quelqu'un est malhonnête* : si vous vous faites souvent avoir par des menteurs, apprenez à détecter les signes les plus courants lorsqu'on vous ment.

La plupart des êtres humains sont naturellement confiants, jusqu'à ce qu'il leur arrive quelque chose qui change cela. En règle générale, et surtout si nous sommes honnêtes nous-mêmes, il est dans notre nature de croire ce que les autres nous disent, en particulier nos proches. Les plus cyniques diront que c'est crédule, mais il n'y a rien d'anormal à ce que la confiance soit votre paramètre par défaut.

Bien que nous devrions faire confiance aux gens, et la plupart des gens sont intrinsèquement dignes de confiance, nous rencontrerons tous un menteur en série à un moment donné de notre vie. Pouvoir en repérer un peut vous éviter de sérieux désappointement, que ce soit dans une situation personnelle ou dans un environnement de travail.

Nous racontons tous des mensonges pieux tous les jours, que ce soit pour des raisons pratiques ou parce que qui que ce soit n'a vraiment pas besoin de savoir. Il peut même s'agir de faire en sorte que l'autre se sente mieux dans sa peau, bien qu'il ait été prouvé que c'est plutôt un trait féminin, alors que les hommes sont plus susceptibles de mentir pour se sentir mieux.

Bien que ce soit une bonne politique d'essayer d'être honnête le plus souvent possible, l'honnêteté totale peut parfois finir par blesser les sentiments des gens ou causer des problèmes.

Cependant, c'est lorsque de plus gros mensonges commencent dans une relation importante, que ce soit avec un partenaire, un ami proche ou un membre de la famille, que les choses peuvent commencer à s'effondrer assez rapidement. Les mensonges peuvent aussi être un gros problème dans les situations d'affaires et les environnements professionnels.

Nous sommes normalement assez bons pour détecter naturellement les signes du mensonge, mais nous mettons ces instincts de côté et nous nous convainquons que nous nous sommes trompés.



Si vous craignez que quelqu'un essaie de vous tromper, voici quelques signes que vous pouvez surveiller et qui confirmeront qu'ils ne sont pas honnêtes avec vous :

- a. *Ils se mettent à gigoter* : lorsque nous mentons, nous devenons nerveux, peu importe le nombre de fois par jour que nous le faisons. L'énergie nerveuse peut être détectée lorsque quelqu'un joue avec ses cheveux, remue ses pieds, tape des doigts sur la table ou bouge soudainement sur sa chaise. C'est parce qu'il se prépare inconsciemment à s'enfuir au cas où leurs mensonges seraient découverts.
- b. *Ils ou elles se répètent* : un excellent moyen de savoir si quelqu'un raconte des mensonges est que le menteur répète ce qu'il a déjà dit tout en rajoutant beaucoup plus de détails que ce que vous avez demandé. Dans son désespoir de vous prouver qu'il dit la vérité, il ira trop loin.

Un bon test consiste à rester silencieux plus longtemps que d'habitude pour voir s'il continue de parler. Ainsi, les longs silences le rendront inconfortable. Votre silence leur fera penser que vous ne les croyez pas, alors il fera plus d'efforts pour tenter de vous convaincre.

Le fait de répéter ce qu'il a déjà dit est un signe qu'il tente de remplir le temps pendant qu'il essaie de mettre à jour son mensonge dans sa tête ou de tout simplement embellir davantage son histoire.

- c. *Ils sont incohérents* : tout ce bavardage qu'ils font. S'ils ne cessent de changer de détails sur leur histoire, c'est votre indice. Certes, aucun de nous n'a de souvenirs incroyables, mais s'il y a des incohérences flagrantes dans leur histoire et qu'elle continue de changer et d'évoluer, alors vous pouvez être sûr qu'ils ne sont pas honnêtes avec vous.
- d. *Ils couvrent des parties du corps vulnérables* : comme vous le savez probablement, le mensonge peut vous faire sentir exposé et vulnérable.

Le sentiment que vous pourriez être attaqué peut vous amener à vous couvrir la tête, le cou ou l'abdomen pour vous protéger. Vous pourriez également les voir se couvrir la bouche, honteux de leurs paroles et essayant de couper la communication.

- e. *Le langage corporel et les mots ne correspondent pas* : il vous raconte une histoire triste, pourtant il est souriant et plein d'entrain, alors vous apercevrez que leur langage corporel est en état d'alerte. Votre sonnette d'alarme devrait immédiatement se déclencher !

Il est très facile de mentir avec des mots, mais seul le menteur pourra rester conscient de son langage corporel dans la mesure où il peut émettre des signaux qui correspondent à son mensonge.

- f. *La respiration change* : lorsque l'on ment, notre corps réagit. Notre fréquence cardiaque et notre flux sanguin changent, ce qui signifie que nous respirons plus fortement.

Évidemment, si votre interlocuteur vient de monter un escalier, ce n'est pas un indicateur sur lequel vous pouvez compter, mais s'il est assis sur le canapé ou derrière son bureau et que sa respiration change, vous avez des raisons de le soupçonner.



- g. *Ils n'établissent pas de contact visuel* : certaines personnes sont terribles avec le contact visuel, mais si quelqu'un qui est généralement heureux de vous regarder droit dans les yeux évite soudainement votre regard, il se peut qu'il mente entre ses dents.

D'un autre côté, s'il établit trop de contact visuel ou plus de contact qu'il ne le ferait normalement, cela pourrait être une tentative délibérée et assez agressive de vous convaincre qu'il est entièrement honnête avec vous.

- h. *Ils recherchent une échappatoire* : il y a plus dans leurs yeux que le simple fait qu'ils vous regardent ou non directement. Par exemple, les yeux des gens regarderont dans une certaine direction quand ils mentent, mais malheureusement, cela peut être vers le haut et vers la droite, ou vers le bas et vers la droite.

Vous devez connaître leur schéma oculaire typique avant de pouvoir identifier la situation. Vous ne le remarquerez donc probablement que chez des personnes que vous connaissez bien.

Normalement, peu importe ce qu'ils regardent, sauf s'ils regardent la porte c'est un signe que, même s'ils ne sont pas conscients de le faire, ils vérifient leur voie d'évacuation s'ils en ont besoin.

Personne de sain d'esprit n'aime vraiment mentir ou ne se sent à l'aise de le faire, donc son inconscient cherche la sortie la plus rapide de la conversation.

- i. *Ils se préparent à fuir* : il n'y a pas que leurs yeux qui vous donneront un indice. Tout leur corps sera probablement incliné vers la porte, et s'ils sont debout, vous remarquerez peut-être qu'ils se dirigent lentement et progressivement vers elle. S'ils étaient détendus lorsque vous avez commencé à leur parler et qu'ils deviennent tendus lorsqu'un certain sujet est abordé, ou s'ils se tendent dès qu'ils vous voient, c'est aussi un signe qu'inconsciemment ils préfèrent vraiment être ailleurs et leur corps s'apprête à prendre la fuite.
- j. *Ils ont un comportement agressif* : si quelqu'un se met en colère ou se confronte à vous, c'est un signe à prendre en compte. Si quelqu'un commence à se comporter de manière agressive sans provocation, c'est que ses mécanismes de défense inconscients entrent en jeu.

Il faut toujours se rappeler de regarder la situation dans son ensemble. Tous ces signes ne seront pas vrais pour toutes les personnes que vous croiserez selon les circonstances. S'il s'agit d'une personne proche de vous, utilisez ce que vous savez de son caractère normal avant de décider si vous pensez qu'elle ment ou non. S'il s'agit de quelqu'un dont vous n'êtes pas si proche, assurez-vous de prendre en compte le contexte.

Par exemple, les psychopathes ne deviennent pas nerveux quand ils mentent parce qu'ils ne montreront pas qu'ils se sentent réellement coupables des mensonges qu'ils racontent.

En fin de compte, tout comme vous agissez instinctivement de certaines manières lorsque vous mentez, vous êtes également capable de capter instinctivement les signes chez les autres. Écoutez votre intuition et vous pourrez rarement vous tromper.



9. *Écoutez votre instinct* : même si vous avez tendance à être naïf, crédule ou innocent, il y a probablement souvent au fond de vous un sentiment qui vous dit que quelque chose ne va pas. Plutôt que de simplement mettre cela de côté, il est important pour vous de vérifier ce sentiment et de réfléchir à son origine. N'ayez pas peur de vous laisser guider de temps à autre par votre instinct. Ce n'est peut-être pas toujours juste, mais c'est là pour une raison.
10. *Soyez ouvert aux nouvelles rencontres* : votre naïveté est peut-être due au fait que vous avez mené une vie plutôt protégée, entouré de nombreuses personnes qui pensent exactement de la même manière que vous.

Si tel est votre cas, vous devez être ouvert à vous lier d'amitié avec des personnes d'horizons ou de cultures différentes. Si vous ne vivez pas dans une communauté très diversifiée, cela peut être plus difficile, mais Internet peut être un excellent moyen de vous mêler à des personnes différentes de vous.

Et si vous vivez dans un endroit multiculturel avec des gens de toutes sortes de milieux socio-économiques et avec des croyances différentes, alors profitez-en et soyez ouvert à vous faire des amis avec ceux qui ne vous ressemblent pas, ne parlent pas ou ne pensent pas comme vous.

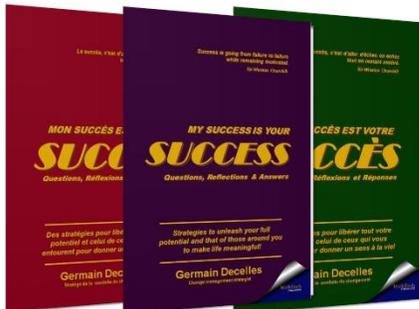
11. *Allez-y et découvrez la vie* : la naïveté est souvent un trait de caractère des personnes qui manquent d'expérience de vie. Si vous ne faites pas l'expérience du monde de première main, il est inévitable que vous soyez un peu crédule ou innocent.

Normalement, les gens deviennent moins naïfs avec l'âge, mais vous pouvez vous donner un coup de main en disant simplement oui à la vie. Essayez de nouvelles choses, portez-vous volontaire pour aider les moins fortunés que vous et découvrez de nouvelles cultures.

Informez-vous sur l'histoire et les réalités et les injustices de la société dans laquelle vous vivez, regardez les choses du point de vue des autres et embrassez tout ce qui concerne la vie que ce soit bon ou mauvais, afin de vous permettre d'avoir une perspective sur la vie.

Souvenez-vous du commentaire de notre Pierre-Adrien Decourcelle, « La naïveté est la sœur de l'innocence et la cousine de la bêtise. »

Apprenez-en plus sur « comment se découvrir pour mieux comprendre les autres » avec *Mon succès est votre succès*. Le livre à travers des questions, des citations et des réflexions fournit les éléments nécessaires pour explorer tout sur la motivation afin de façonner votre succès et d'aider ceux qui vous entourent à faire de même. N'oubliez pas que le succès est une question d'efforts d'équipe!



Ce livre de développement personnel de 404 pages a été publié par WebTech Publishing et est disponible en librairies ou en ligne via www.publier-un-livre.com. Pour plus d'information et pour consulter le folioscope, rendez-vous sur : www.webtechpublishing.com.

Au sujet de l'auteur

En plus de la rédaction, Germain Decelles agit comme stratège en gestion du changement. Il possède plus de 40 ans d'expérience en affaires et en consultation sur les marchés locaux et internationaux, notamment dans des secteurs tels que le commerce de détail, la distribution, les technologies de l'information et les communications, le transport, la fabrication, les services financiers et les organisations gouvernementales.



Autres parutions : ISO Pour Tous – Le manuel d'information ISO – Le guide de préparation ISO – La gestion du changement en affaires – La gestion de projet d'affaires – Le changement POUR TOUS – Change your future, now! – My Success Is Your Success.

Information

Europe :

Impression et diffusion : <https://www.publier-un-livre.com>

- Format carton souple: ISBN 978-1-7388000-6-3 (38.93 Euro (Inclue la TVA, hors frais de port))

Amérique :

Impression et diffusion : <http://www.lulu.com>

Disponible pour les bibliothécaires via le Ingram Content Group : <https://www.ingramcontent.com>

- Format carton souple: ISBN: 9978-1-7388000-1-8 (\$32.20 us - \$45.16 ca - 29.18 Euro)

Contact presse



Germain Decelles, o.s.j.
WebTech Management et Publication Incorporée
514-575-3427
gdecelles@webtechmanagement.com

— 30 —