

La confiance, un capital ?

Et vous, quel niveau de confiance attribuez-vous, a priori ?

Imaginez que vous ayez un « compte confiance », qui fonctionne comme un compte en banque. À chaque action de l'autre personne, elle obtient un crédit ou un débit dans votre compte confiance (de la même manière que vous déposez ou retirez de l'argent de votre compte bancaire). Chaque personne qui vous entoure a son propre compte confiance et vous réciproquement chez elle.

Ce principe est commun à tout le monde. Néanmoins, nous n'entrons pas tous de la même manière dans la relation. Certains attribuent des « Crédits » ou « débits » automatiques, d'autres commencent en position neutre. Selon notre caractère, notre passé, notre propre niveau de confiance personnelle, nous commençons une relation avec un « compte confiance » a priori à +100, à +50, à 0 (neutre), à -50 ou à -100.

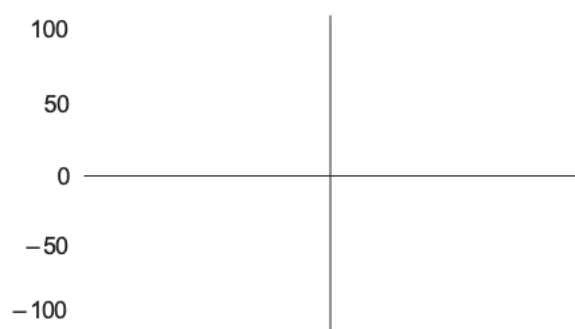


Figure – Calculez votre compte confiance

En ce qui concerne le capital confiance que vous attribuez spontanément aux autres, êtes-vous plutôt « verre moitié vide ou moitié plein ? » Connaître ce point de départ est important car il influe sur le cours que peuvent prendre les choses et notamment les premières minutes de la relation, que l'on sait si essentielles pour construire la suite.

Imaginons que deux « +100 a priori » se rencontrent, la relation peut aller très vite, très loin dans « l'oser construire ensemble ». Ces personnes parlent le même langage a priori et si elles se retrouvent sur le terrain de l'action, la relation peut durer très longtemps. Tout dépend, ensuite, de leur sensibilité dans le débit (rapide ou lent pour perdre confiance) et le crédit (rapide ou lent pour gagner en confiance). Imaginons, maintenant qu'une +100 rencontre un -100. La première fera confiance a priori, alors que le deuxième demandera des « preuves » pour accorder la confiance. Il est donc fort à parier que la première passe au débit de nombreuses réactions du second et, soit perde confiance en elle (« pourquoi ne me fait-il pas confiance ? ») soit perde confiance en l'autre

(« rien n'est possible avec lui, il est tellement sur la défensive... »).
Ainsi de suite...