

Bonjour,

Pour continuer à lire cette newsletter et soutenir mon travail, vous pouvez contribuer à ma cagnotte Tipee.



Soutenez-moi sur **tipee**.com

Il y a quelques semaines, j'ai lu un article qui citait Jean-Paul Sartre à propos de l'engagement. Malheureusement, la citation était en anglais et je n'ai pas retrouvé les mots originaux de Sartre ni même la référence exacte. Mais j'ai retenu l'idée qui m'a littéralement sauté au visage : l'engagement, c'est un ensemble d'actes, pas des paroles.

Et c'est fou parce que c'est quelque chose qu'on sait toutes et tous - en théorie. Et donc - en pratique - les beaux parleurs et leurs promesses ne devraient plus avoir d'influence sur nous. Sauf que ce n'est pas le cas, loin s'en faut !

Que ce soit en amour, dans nos relations sociales, au travail ou pour - et c'est de circonstances - choisir le bulletin qu'on mettra dans une urne, notre expérience de l'engagement (et de son corollaire, le désengagement qui peut-être trèèèèèèèèès rapide) ne nous est de pratiquement aucune utilité.

Mais pourquoi sommes-nous plus porté·es à croire à un futur hypothétique (Paroles et paroles et paroles et paroles / Paroles et encore des paroles que tu sèmes au vent...) qu'à des preuves matérielles actuelles ou passées ? En d'autres termes (plus fleuris), pourquoi nous laissons-nous encore enfumer comme ça ?

Une partie de la réponse pourrait être que nous sommes plus disposé·es à rêver qu'on ne le pense. Nous aurions tellement besoin de nous projeter dans un avenir plus joyeux et agréable que notre réalité présente que nous serions prêt·es à croire les promesses d'engagement de n'importe quel·le orateur·rice qui passerait par là du moment qu'il ou elle sait choisir ces mots. Untel nous chante nos louanges et nous projettent dans un futur enchanteur, unetelle enjolive le passé pour minimiser ses actions négatives, d'autres encore n'hésitent pas à carrément fabriquer des mensonges de toutes pièces en réécrivant l'histoire et/ou en la détournant à leur profit.

Et puis il y a l'influence de l'effet "deuxième chance". On nous a répété que tout le monde a droit à une deuxième chance (et pourquoi pas ?). Alors on met sous le tapis le passé pour nous concentrer sur le futur. On nous promet que ce qui s'est passé ne se reproduira plus, que dorénavant tout va changer, qu'on repart sur de nouvelles bases... Et parfois, ça fonctionne. Mais souvent, les personnes qui se sont engagées en paroles se révèlent tout à fait incapables d'inscrire leurs serments dans le réel.

Donner une deuxième chance à quelqu'un est généreux ; lui en donner 3, 4, 5... 100 est idiot ! Donner sa confiance à quelqu'un est un acte qui vient du cœur, la lui retirer parce que les faits démentent ses mots fait intervenir le cerveau.

Si l'une de vos connaissances n'est pas capable de tenir l'engagement qu'elle vous a fait, vous prenez un risque certain en prenant pour argent comptant ses nouveaux discours (si jolis et agréables soient-ils). Cela ne veut pas dire que c'est une mauvaise personne. Cela veut dire que passés les deux premières fois, vous laisser bernier encore et encore par cette personne est de votre responsabilité.

Je l'ai appris à mes dépens de très nombreuses fois (oui parce que, comme Bridget Jones, il me fallait essayer de nombreux échecs avant de comprendre... pour être sûre). Mais aujourd'hui, j'ai développé des outils pour me protéger. Ces techniques ne m'ont pas rendue plus méfiante mais plus capable de voir les ficelles derrière les mots et d'évaluer les "risques" avec ma tête plutôt qu'avec mon cœur.

En période d'élections, il est essentiel de sortir des effets de communication sensationnalistes (qui agissent sur vos tripes et sur votre cœur) en réussissant à mettre en perspective (avec votre cerveau) ce que tel ou telle candidat·e promet actuellement avec ses actes passés. Même si vous ne votez pas, considérez cet exercice comme un entraînement - il est toujours utile de se préparer !

Et pour finir, je voudrais parler d'un type d'engagement primordial : l'engagement qu'on prend vis à vis de soi-même. Là encore, transformez vos paroles en actes concrets sans forcément faire la publicité autour de vous des "promesses" que vous vous faites. Cela ne servirait qu'à vous mettre une pression sociale inutile (oui je sais, certaines personnes ont besoin de ça pour avancer mais ne vous sentez pas obligé·es d'agir comme elles). Tenez un journal de vos actes en relation avec vos divers engagements envers vous-même que ce soit pour arrêter de fumer, pour cesser de ruminer ou pour tout autre chose. Et si vous constatez que vous ne réussissez pas à tenir vos engagements dans le concret, c'est peut-être parce que vous manquez de préparation et de stratégies adéquates. Le "ce n'est pas le moment" est souvent un bon prétexte pour ne pas agir (on trouve toujours des circonstances pour justifier notre manque d'engagement).

Dans ce cas, contactez-moi (en répondant simplement à cet e-mail [ou en cliquant ici](#)) et voyons ensemble comment je peux vous aider.

J'espère que cette newsletter vous a plu et que vous serez encore plus nombreux et nombreuses à me lire dans les prochains mois.

N'oubliez pas d'encourager vos proches à [s'inscrire](#).

En attendant vendredi, je vous souhaite la meilleure des semaines possibles,

Marie