



# AFFIRMATION DE SOI

## La timidité, ça se soigne !

Cette émotion empêche parfois de progresser dans sa profession, notamment lors de prises de paroles en public. Whistcom, un cabinet spécialisé en stratégie orale, a développé une méthode pour y remédier. Témoignages.

**VIRGINIE DE KERAUTEM**

**LES MAINS MOITES**, les jambes en guimauve, le visage perlé de sueur, le cœur qui s'emballe... Les timides ne connaissent que trop bien ces manifestations qui surviennent quand on est confronté au regard d'autrui. Même si « ce n'est pas une maladie », selon la psychologue du travail Juliette Massart, les effets sont néfastes : repli sur soi, insécurité, peur d'être jugé... Si bien que cela s'avère parfois un frein dans sa vie professionnelle.

À en croire un sondage OpinionWay réalisé en septembre, à partir d'un questionnaire en ligne auprès de 1 001 salariés dans des entreprises de 50 salariés et plus, 58 % d'entre eux appréhendent même d'occuper un poste de direction par crainte de s'exprimer face à un public. Pour Édouard, chef d'entreprise de 34 ans, la timidité a été un frein au développement de sa compagnie de bateaux sur la Seine. « Au début, on fait avec, mais quand les équipes grandissent, cela se complique » concède-t-il.

Son déclic le conduit un jour à pousser la porte d'un cabinet en stratégie orale, Whistcom, cofondé en 2020 par Charlie Clarck, un ancien magicien et sa femme Laetitia de Clerck. « La timidité ne se guérit pas mais se soigne », affirme l'entrepreneur de 37 ans. Pour apprivoiser cette émotion et donner plus d'assurance à ceux qui en manquent, le couple de tren-

tenaires a mis au point une formation de 20 heures et une méthode, baptisée S.P.O.R.T. « C'est l'acronyme pour souriez, plantez vos pieds au sol, ouvrez vos gestes, regardez et taisez-vous », déroule Charlie Clarck. « C'est une mécanique simple. Par exemple, si les mains vont vers l'avant, le regard suit forcément. Si elles sont vers le bas, la tête en fait autant. »

### Réduire l'inconnu et construire de la sécurité

« La peur du timide, c'est le blanc, poursuit-il. Mais il confond blanc et silence ». Alors, atelier après atelier, filmés en permanence, les candidats apprennent à se taire, par un geste, une respiration. L'exercice n'est pas simple pour Nicolas, commercial dans l'assurance, venu suivre la formation. Lui a « peur de ne pas savoir quand placer le silence. » C'est cette peur, entre autres, que Marie-Blanche Pennington, coach et sophrologue, l'une des expertes de Whistcom, tente de déverrouiller.

Lors de l'atelier « gestion des émotions », elle va les faire travailler sur leur objectif. « Quand il y a de l'inquiétude, analyse-t-elle, c'est souvent que celui-ci est trop haut ou pas assez étudié. » Vouloir, comme Nicolas, « convaincre son public est trop anxiogène », estime l'experte qui préfère l'entendre transmettre sa conviction. Timidité et confiance étant imbriqués, la coach s'efforce aussi de réduire l'inconnu et de construire

de la sécurité pour vivre de façon plus sereine une situation redoutée. « Certains attendent beaucoup du regard de l'autre. Je les ramène progressivement à un objectif dont ils seront les seuls juges. »

Tous ces conseils, Nicolas y est très réceptif. Pourtant, lui ne se voit pas timide mais « réservé ». « La timidité est plutôt un handicap », ajoute-t-il. Se décrire comme tel est donc perçu comme un aveu de faiblesse et « peu admettent l'être » observe Charlie Clarck. Sans doute parce que « les timides sont en décalage avec les attentes de la société qui prône un idéal de communicant », analyse Marie-Blanche Pennington. Pourtant, poursuit l'entrepreneur, ils représentent souvent une qualité pour une entreprise ou un manager. En effet, « le timide aime peu parler de lui, peut facilement se remettre en question, est plus observateur, plus empathique... ».

### Parler pour l'autre, non pour soi

« Je ne suis pas de nature timide », avance aussi Jérôme, un ingénieur de 49 ans, gravissant depuis vingt ans les échelons du management. S'il a souhaité s'adresser à Whistcom, c'est « en écho à des situations de stress et d'inconfort assez violentes » quand il s'exprime en public : sang qui monte à la tête, disparition de la vision périphérique, impression de se sentir à côté de son corps... « Pour un ingénieur à qui l'on demande

des compétences essentiellement techniques, le management n'est pas naturel », explique-t-il.

De cette formation achevée cet automne, il a appris « d'autres connexions pour rayonner », comme « parler pour l'autre, non pour soi ou arriver sur scène d'un pas sûr, pour que l'énergie vous tire. » Depuis, il applique scolairement la méthode de Whistcom et se sent « mieux armé. » Une bonne nouvelle pour lui mais aussi pour son employeur qui a financé cette formation facturée 7 000 €. « C'est cher, concède Charlie Clarck, mais les grands groupes le voient comme un investissement humain pour certains postes clé. »



La « gestion des émotions » est l'un des ateliers mis en place par Whistcom. Ici, à gauche, la coach et sophrologue Marie-Blanche Pennington est en pleine séance avec Nicolas, un commercial venu suivre un parcours de 20 heures.