

\_\_ Performer \_\_

A U T R E M E N T



THÈME 3

# Les masques utilisés

## Les masques utilisés dans le pattern de la performance

---

Les deux premiers thèmes vous ont permis de mieux vous situer dans le précipice en lien avec le pattern de la performance. En route vers performer autrement au coeur de la performance et d'autres avenues possibles, j'aimerais vous partager différents masques que j'ai utilisés, à différents degrés, pour contrôler, pour me protéger, pour me défendre, pour ne pas ressentir et pour me déconnecter de qui j'étais et ainsi être coincée dans le pattern de la performance. Je naviguais donc à contre-courant et cela nécessitait beaucoup d'effort. J'étais irritée face aux résultats qui n'arrivaient jamais assez vite, j'étais inconfortable avec le risque financier et très impatiente d'obtenir le retour sur mon investissement en temps et en argent. Je carburais aux résultats immédiats!

J'étais pressée et avais le besoin de démontrer que je réussissais ce que j'entreprenais. J'avais besoin de preuves et d'évaluer tous les scénarios possibles avant d'aller de l'avant dans un projet. J'avais besoin de me sentir la plus compétente pour être en confiance dans les activités que je réalisais, pour mériter, pour ressentir l'euphorie de la réussite en fonction de la réaction et de la reconnaissance des autres. « **L'acclamation** » des autres était donc requise pour déterminer ma **valeur** et me permettre d'accéder finalement au bonheur et à la réussite, sinon je laissais le doute et la confusion s'installer à l'intérieur de moi même si rien ne semblait paraître de l'extérieur. C'est ainsi que j'ai eu recours à plusieurs masques. Je me suis d'ailleurs amusée à lire quelques définitions du mot « masque » qui prennent tout à fait leur sens dans le contexte du pattern de la performance.

---

### VOICI QUELQUES EXTRAITS DES DÉFINITIONS :

« Objet dont on couvre le visage humain pour transformer son aspect naturel. Faux visage dont on se couvre la figure pour se déguiser ou dissimuler son identité ou pour se protéger. »

---

Avec du recul, je suis fascinée à quel point nous aimons nous compliquer la vie et recourir à différentes stratégies plutôt que d'être simplement soi-même. La prise de conscience graduelle des masques que j'utilise me permet de voir clair sur mon état d'être et à quoi je choisis de donner les « commandes » en premier, soit la tête (Égo) ou le coeur. Écouter le coeur se traduit par la connexion à son unicité, à l'essence et à la petite voix intérieure. Par la suite, avec beaucoup de compassion, cela me permet d'observer et de ressentir les masques utilisés par les autres. Cela facilite les communications et permet aux relations d'être encore plus authentiques et efficaces. Voici donc la présentation de mes masques « favoris », ainsi qu'une invitation à prendre conscience de celui ou ceux que vous utilisez et qui ne représentent qu'un « faux visage » de qui vous êtes dans votre magnifique unicité.

## Les masques utilisés dans le pattern de la performance

### RATIONALISATION



Longtemps, je me suis fait une fierté de partager que c'est la tête qui permet de tout analyser, de tout comprendre et qu'elle est notre meilleure guide. Dans cette optique, la compétence est d'être capable d'analyser et de synthétiser objectivement et rationnellement une situation rapidement. J'utilisais également ce masque pour démontrer mon invulnérabilité, ma force, et que rien ne pouvait m'atteindre et m'ébranler. Je visais à être « indéstabilisable » et à arriver à toujours expliquer une situation de façon factuelle et froide. Puisque j'agis également en tant que conseillère aux chefs d'entreprise, je ne pouvais me permettre de démontrer une faille qui m'aurait fait perdre toute crédibilité selon ma perspective. À ce moment-là, pour moi, écouter l'intelligence du cœur démontrait de la faiblesse et me guidait ultimement vers des choix émotifs et erronés. Je ne ressentais pas la puissance que pouvait avoir une inspiration.

### COLÈRE



L'utilisation de ce masque se décrit avec une belle image de gants de boxe. Je me sentais « toujours prête » au combat. J'en portais en permanence, ou je ne les laissais pas très loin pour me défendre. Selon ma perception, ils me permettaient de démontrer ma force et ma résistance. Je n'exprimais pas la colère de façon impulsive ou en hurlant, mais je ressentais le besoin de mettre l'autre personne K.O. avec les mots et d'avoir le dernier mot **pour démontrer que j'avais raison**. Être une personne performante allait avec la capacité de remporter **le « challenge » dans une perspective où il y a un gagnant et un perdant**. Cela avait un effet intimidant pour plusieurs personnes. Sans malice, un côté de moi trouvait valorisant que je sois intimidante, cela m'apportait l'illusion que j'étais la plus forte, la dominante et la plus performante. Je contrôlais la situation.

En fait, je ne cherchais pas à provoquer, à donner des « crochets de droite » ou des « uppercuts », mais j'étais toujours prête au cas où. Cela dégageait donc une certaine arrogance et « je-m'en-foutisme » à l'égard des autres. Mon expérience m'a indiqué que lorsque nous avons besoin de nous mettre dans une position supérieure à l'autre cela représente un indicateur qu'à l'inverse, on vit un profond sentiment d'infériorité et d'impuissance. Ce n'est pas toujours conscient en surface. Le désir de gagner, d'obtenir des résultats et d'avancer prend toute l'espace.

Ce masque peut aussi s'exprimer par de la colère visible et palpable pour démontrer son insatisfaction, sa déception et « utiliser » son pouvoir de position pour faire ressentir à l'autre son incompetence et de l'inconfort. Souvent, cela génère tellement d'angoisse chez l'autre personne, qu'elle devient en quelque sorte « paralysée » et elle en perd souvent ses moyens, nous confirmant ainsi sa « non-performance ». Cela peut également générer une escalade de colère de part et d'autre où il risque de n'y avoir au bout du compte aucun « réel » gagnant. Cela se fait souvent au détriment de l'entreprise, de l'expérience-client, de nos relations interpersonnelles et de notre état d'être.

---

### **EST-CE QUE LE BESOIN D'AVOIR RAISON ET DE « GAGNER » EST PRÉSENT ?**

**De quelle façon influence-t-il vos décisions d'affaires et vos clients ?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**De quelle façon influence-t-il vos relations avec les employés et/ou collaborateurs ?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**De quelle façon influence-t-il vos relations avec les clients ?**

---

---

---

---

---

---

**De quelle façon influence-t-il votre relation avec votre conjoint(e)?**

---

---

---

---

---

---

**HONTE**

Celui-là est moins visible de l'extérieur, mais très puissant de l'intérieur. J'ai souvent porté des jugements envers moi et ma « performance » en me sentant « plus petite », à la limite humiliée face à des gens qui dirigent de grandes entreprises et qui ont réussi financièrement. En fait, je leur donnais beaucoup de pouvoir en me mettant une pression importante de ne pas les décevoir ou de leur déplaire. Si je n'arrivais pas à persuader, convaincre et créer un « wow » chez un client prospère et influent, cela créait automatiquement un doute en regard de ma compétence. Je me questionnais et ressentais que je n'étais pas à la hauteur. En mettant ainsi certaines personnes sur un piédestal, et à vouloir « performer » selon leurs critères, je le faisais au détriment de mon authenticité.

Ce masque fait en sorte que nous accordons beaucoup de pouvoir à l'opinion des autres. Ainsi lorsque nous n'occupons pas pleinement notre espace, ce sont les autres qui le font ou ce sont les événements extérieurs qui nous envahissent en quelque sorte. J'ai longtemps résisté à ne pas aller visiter ce sentiment de honte en voulant l'éviter à tout prix. Ce masque était bien collé à ma peau et c'est la raison pour laquelle, cela m'a pris un certain temps à prendre conscience que je l'utilisais et qu'il m'apportait beaucoup de lourdeur et d'inconfort dans l'invisible.

**En sachant et ressentant que ce n'était pas la plus haute opportunité pour vous, vous est-il arrivé de poser certains gestes pour plaire ou ne pas déplaire à un client ? À un employé ? À un partenaire d'affaires ?**

---

---

---

---

---

---

**Avez-vous déjà refusé un contrat ou une occasion d'affaires par peur de ne pas réussir ? Est-ce que la peur d'avoir honte occupe de l'espace en vous ? Si oui, dans quelles circonstances ?**

---

---

---

---

---

---

## L'ÉVITEMENT



À la question « comment ça va ? », la réponse était toujours « tout va bien », et j'en étais fière. J'étais tout sauf authentique envers moi-même. En me refermant ainsi et en évitant la question, je fermais ainsi la porte aux autres. Les gens se confiaient facilement à moi et de mon côté, je ne partageais rien de moi par peur d'être jugée faible et non performante. J'ai bien aimé utiliser ce masque pendant de nombreuses années jusqu'à ce que je n'en puisse plus et qu'il craque. Ce que je ne réalisais pas à ce moment est que j'accumulais une grande colère à l'intérieur à force de repousser et d'éviter de ressentir ce qui était présent. Une variante de ce masque s'exprime aussi par « le flou » et des réponses évasives à des questions. On évite pour ne pas se « sentir » démasqué, pour éviter un inconfort, un non-dit ou pour ne pas se sentir pris entre « deux chaises », entre deux employés, entre deux partenaires, etc... on fait le choix de se retirer d'une discussion ou d'une situation. On fait tout pour ne pas être vulnérable. J'ai également pris conscience que j'avais tendance à juger les gens et à prêter de mauvaises intentions aux personnes qui portent ce masque. C'est tout simplement un mécanisme pour se protéger. En prenant les comportements d'évitement de façon personnelle, cela créait des échanges à sens unique, qui tournaient en rond ou qui se terminaient en escalade. Tout sauf une interaction efficace!

Actuellement, y a-t-il des situations que vous évitez ? Quelle influence cela a-t-il dans votre vie ?

---



---



---



---



---



---



---

## JUGEMENT



Le masque du jugement est très visible et se manifestait par un degré élevé de critique envers moi-même et envers les autres. C'est tellement facile de critiquer et de porter des jugements. À voix haute ou, dans mon cas, souvent en silence, j'utilisais la comparaison pour me sentir mieux et supérieure, ou me sentir diminuée en donnant beaucoup d'attention à ce que je n'avais pas, que ce soit en regard de l'argent, de la notoriété, de l'apparence physique et des relations, entre autres.

Avant de prendre réellement conscience de ce masque, je ne croyais pas que je portais beaucoup de jugements, me considérant assez neutre, mais c'est fou à quel point j'en portais dans toutes les sphères de ma vie. Lorsque quelque chose ou quelqu'un nous dérange, on est automatiquement dans le jugement envers soi ou envers l'autre.

Par exemple, si on porte un jugement envers un employé, il va le ressentir et il est fort à parier qu'il tentera de se conformer ou de se rebeller. Dans un cas comme dans l'autre, le plus haut potentiel ne pourra s'exprimer librement puisque les deux parties portent un masque plutôt que d'être en accueil de ce qui est tout simplement et ressentir l'opportunité d'expansion qui se présente. Réaligner un processus, revoir le rôle et l'engagement, etc...

Je vous invite à faire l'exercice suivant durant quelques jours. Posez vous la question suivante lorsque vous communiquez ou lorsqu'une pensée vous traverse l'esprit. Est-ce un jugement envers vous ou envers l'autre ou est-ce un constat?

Des exemples de jugement: «je suis certain qu'il ne changera pas, il a toujours été comme ça.» «Il vit au dessus des ses moyens». «Les jeunes ne s'engagent pas.» Il doit mal se nourrir et ne pas être en forme». «Il a une belle maison, il doit réussir dans la vie». Quelques exemples de constats: «Il y a un manque de clarté entre nous». «Le processus n'est pas fluide.» «Je ressens un manque d'engagement sur tel aspect.» «Je constate que la date x n'a pas été honorée.» «Je constate que tu fais ce choix.»

Il y a un monde de différence entre les deux. Le ressentez-vous?

De quelle façon le jugement envers vous et/ou envers les autres occupe de la place dans votre vie professionnelle et personnelle ?

---



---



---



---



---



---



---

## TRISTESSE



Dans certains contextes, principalement lorsque je jugeais que je n'étais pas « assez », je pouvais « jouer » à la victime. Je me sentais rejetée ou avait « peur de », je me plaignais, je me discréditais en espérant aller chercher une certaine approbation, pour attirer l'attention et recevoir des compliments. Je cherchais tout simplement à nourrir mon égo. On peut dire que c'était une certaine forme de manipulation en jouant à la victime en voulant attirer la « sympathie » pour me valoriser et atteindre des objectifs. Souvent j'utilisais le « oui mais » lorsqu'une personne m'offrait son assistance ou voulait m'ouvrir à modifier ma perception de la situation.

## L'HUMOUR



J'ai un jour eu l'opportunité de prendre conscience à quel point j'ai beaucoup utilisé l'humour sarcastique pour cacher un malaise ou un mal-être. Cela avait souvent pour effet de créer un inconfort qui me rendait « confortable » en me donnant une illusion de contrôle et de pouvoir dans une relation. Le recours à l'humour me permettait de « surfer » en surface et de ne pas aller en profondeur. Je passais des messages à sens unique sans possibilité de réplique. J'ai réalisé que cela créait de l'inconfort et de la fermeture dans mes relations interpersonnelles, tant en affaires que dans ma vie personnelle. Cela créait de la méfiance et incitait les gens à marcher sur des œufs, car ils ne savaient pas sur quel pied danser avec moi. Est-ce que j'étais fâchée ? Est-ce que je plaisantais ? Quel était le message « sous-jacent » que je voulais passer entre les lignes ?

L'humour est merveilleux et drôle lorsqu'il est pur, qu'il n'a pas d'intention, de sarcasme ou de sous-entendu.

## PARAÎTRE



J'ai grandi au sein d'une famille aisée financièrement et pour moi le succès était beaucoup dans l'image à travers les biens matériels et la performance dans le fait d'être très occupée. La relation de cause à effet que je faisais était donc « si je suis prospère et très occupée, j'envoie l'image de réussite, d'intelligence, de compétence et de performance. » C'était comme mon armure dorée, le symbole de réussite hors de tout doute. Dénudée de mon armure, je me sentais toute petite. Au quotidien, cela m'a amenée à « booker » et même « overbooker » mon agenda. Je « spinnais », mais est-ce que j'étais vraiment efficace ? Je me faisais un devoir d'être dans l'action. S'il fallait que je croise un client ou une personne de mon réseau professionnel un lundi matin et que j'étais habillée « relax »... Oups, c'était le malaise et le besoin de justification. N'est-ce pas ridicule ?

Le masque du paraître peut également se manifester à travers le « **besoin** » d'avoir et d'afficher des biens matériels pour se sentir à la hauteur et se définir comme une personne performante qui réussit. C'est « **le besoin de** » ou **la peur de les perdre** qui nous incite à faire des choix qui ne sont pas toujours alignés avec nous. Il y a un monde de différence entre « apprécier pleinement » les biens matériels avec tous les sens, et le fait d'y être attachés pour accéder au bonheur.

Par exemple, une prise de conscience qui été très puissante est lorsque j'ai réalisé que je consommais beaucoup de biens matériels tels que des vêtements et des souliers pour combler un vide. Je désirais me procurer le manteau hyper tendance pour attirer l'attention et être exclusive, donc performer dans cette sphère là de ma vie aussi ! C'est l'intention derrière l'achat qui me dénaturait et non l'achat comme tel ! Alors, j'ai envie de vous inviter à vous poser les questions suivantes lors de votre prochain achat: Est-ce pour prouver, démontrer quelque chose à quelqu'un? Est-ce pour plaire à une autre personne sans que cela ne vous procure une réelle joie? Est-ce que vous ressentez un vide lorsque vous entrez dans un magasin et que vous n'achetez rien? Est-ce pour vous récompenser d'une semaine qui été éprouvante?

Le fait de porter mon attention sur mes intentions avant d'acheter, en dépit du fait que c'est inconfortable par moment, a profondément changé mes habitudes de consommation. Selon mon expérience, cela permet de faire des choix plus alignés avec qui je suis et qui me procurent du bonheur en toute liberté. Cela m'a enlevé beaucoup de pression sur les épaules par la même occasion.

**Quels sont le ou les principaux masques que vous utilisez ? Comment influence-t-il vos relations d'affaires et personnelles ? (masque 1)**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Que se passerait-il si vous cessiez de l'utiliser ?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Quels sont le ou les principaux masques que vous utilisez ? Comment influence-t-il vos relations d'affaires et personnelles ? (masque 2)**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Que se passerait-il si vous cessiez de l'utiliser ?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Quels sont le ou les principaux masques que vous utilisez ? Comment influence-t-il vos relations d'affaires et personnelles ? (masque 3)**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Que se passerait-il si vous cessiez de l'utiliser ?**

---

---

---

---

---

---

---

---

C'est avec joie que je vous ai présenté les principaux masques que j'ai portés fièrement, ainsi que des exemples de la façon qu'ils se sont exprimés dans ma vie professionnelle et personnelle. Il est fort possible que votre expérience soit différente et unique et c'est parfait ainsi.

C'est en prenant conscience des masques que j'utilisais et en choisissant de les retirer que j'ai reconnecté à mon unicité, mon authenticité et à mes inspirations. Les masques sont en fait des mécanismes de défense et des stratégies créées par la tête. Lorsque nous sommes pris avec nos masques, il est également plus difficile de reconnaître ceux utilisés par les autres.

C'est en ressentant ce qui est présent au-delà du masque et performons autrement plutôt que de rester coincé dans le pattern de la performance et le précipice auquel je fais allusion dans l'introduction de ce programme (thème 1). C'est cette clarté et authenticité qui permettent de cocréer des relations d'affaires et interpersonnelles florissantes, efficaces et profitables pour toutes les parties. C'est tellement plus simple et plus léger de naviguer sans porter de masque! Cela permet aussi d'accueillir la **Vulnérabilité** (mettre en caractère gras), un mot qui fait souvent peur. La Vulnérabilité auquel je me réfère est le courage d'être soi peu importe la situation qui se présente. Selon mon expérience, c'est une voie rapide vers l'expansion dans toutes les sphères de la vie et le chemin le plus direct pour se sentir «solide» et en «paix» pour naviguer dans toutes les situations que la vie nous amènent. Bienvenue dans l'univers de Performer Autrement!

