

Certaines font spontanément confiance à autrui. D'autres sont naturellement méfiantes. **Qui a raison, qui a tort? Nous avons mené l'enquête.**

Texte Christelle Gilquin / Photo Shutterstock

Quelle est l'attitude la plus fréquente?

FAIRE CONFIANCE

Lors de notre enquête, nous avons surtout rencontré des gens qui font confiance. Plus difficile par contre de trouver des méfiants (peut-être parce qu'ils se méfiaient de la question, justement!). Cela n'étonne pas Jacques Lecomte, auteur de *La bonté humaine*: «Il y a en effet plus de gens qui font confiance, c'est une tendance générale et naturelle.» La société elle-même est basée en grande partie sur la confiance: laisser nos enfants à la crèche ou à l'école, prendre l'avion, confier notre argent à la banque ou notre corps aux médecins, acheter sur Internet... **Se méfier de tout serait tout simplement invivable!**

LE MATCH Faire CONFIANCE OU SE MÉFIER?

Quelle est l'attitude la plus tendance?

LES DEUX

Emmanuel Delessert, professeur de philosophie et auteur de *Oser faire confiance*, soulève un paradoxe. En ces temps troublés, **on assiste à un appel à la méfiance.** «Les temps sont au cynisme, écrit-il, qui impose en toutes circonstances son réalisme désabusé et implacable, se fait fort de deviner partout les intérêts cachés, de dévoiler l'envers peu reluisant du décor, d'insinuer le doute et la réserve.» **Mais, parallèlement, on remarque une valorisation de la confiance.** «Elle jouit d'un prestige considérable, dit-il. Dans les nombreux domaines où elle est évoquée, la confiance apparaît comme une valeur largement plébiscitée. Elle désigne une vertu individuelle qu'il faudrait atteindre, puis cultiver.» A chacune de choisir son camp, donc!

Y a-t-il plus de gens dignes de confiance ou de gens qui manquent à leur parole?

DES GENS DIGNES DE CONFIANCE

Jacques Lecomte invite à faire ce petit test: «Quand quelqu'un vous offre sa confiance, est-ce que la première chose que vous pensez, c'est 'Ah, je vais bien en profiter'? Non, bien sûr. 98 % des gens se disent: 'Je vais me montrer digne de cette confiance.'» Nous sommes sévères avec ceux qui nous entourent: une expérience (1) a montré que **nous nous estimons dignes de confiance entre 80 et 90 % du temps, mais que nous estimons les autres dignes de confiance à 50 %.** Cependant, ce n'est pas parce qu'on est digne de confiance qu'on ne déçoit jamais. C'est une question d'intérêts à court terme (une amie vous confie un secret, vous aimeriez bien le garder – intérêt à long terme –, mais vous avez une occasion unique de vous montrer intéressante en le révélant à quelqu'un

– intérêt à court terme) et d'attentes trop lourdes. «Une déception, explique Emmanuel Delessert, naît d'un décalage entre l'action accomplie par quelqu'un et l'attente que l'on avait nourrie envers lui. Elle pose la question de sa fiabilité, mais surtout des attentes dans lesquelles nous l'avons enfermé.» **Trahir la confiance de quelqu'un, c'est donc aussi vouloir manifester sa liberté.**

(1) Fetchenhauer & Dunning, université de Cologne, 2010.

Quelle attitude a le plus de conséquences négatives?

SE MÉFIER

«Se méfier prend beaucoup d'énergie, rend la vie stressante et moins épanouissante, affirme Jacques Lecomte. De plus, se méfier crée un cercle vicieux: autant faire confiance à autrui incite les autres à vouloir se montrer dignes de confiance, **autant se méfier des autres engendre des réactions négatives de leur part et donc des situations qui viendront confirmer l'idée que les gens ne sont pas dignes de confiance.** Les gens confiants ne sont pas plus arnaqués que les méfiants!» Se méfier incite aussi au repli sur soi et prive de l'aide qu'on pourrait obtenir d'autrui.

Confiants ou méfiants: qui court le moins de risque?

LES MÉFIANTS

«Faire confiance, c'est risquer, affirme Emmanuel Delessert. C'est s'en remettre à quelqu'un, à son pouvoir, à ses capacités, à sa liberté. Il s'agit d'un geste concret par lequel je crée sciemment une situation de pouvoir dans laquelle je me destine à occuper une position d'infériorité. **Faire confiance, c'est installer un état de fragilité, de vulnérabilité dont j'aurai à assumer les conséquences.**» Le prix à payer peut être lourd: trahison, divulgation d'un secret, perte d'argent... «Les méfiants

ont toute une série de méthodes pour éviter les risques, ajoute Jacques Lecomte. **Hélas, vivre, c'est prendre des risques. Si on fuit les risques, on fuit aussi la vie.»**

Quelle est l'attitude la plus bénéfique?

FAIRE CONFIANCE

Stephen M.R. Covey, homme d'affaires et conférencier américain, auteur de *Le pouvoir de la confiance*, en est convaincu: la confiance est l'ingrédient n° 1 de la réussite dans tous les domaines. «Dans votre vie personnelle, écrit-il, **une confiance élevée améliore nettement votre enthousiasme, votre énergie, votre passion, votre créativité et votre joie dans vos relations avec la famille, les amis et la communauté.** Dans une entreprise, une confiance élevée améliore matériellement la communication, la collaboration, l'exécution, l'innovation, l'engagement... Les individus à haut niveau de confiance ont des chances supérieures d'être promus, de décrocher une rémunération élevée (*ndlr* 27 € en plus/mois selon une étude), les meilleures occasions, et d'avoir des relations plus épanouissantes et plus joyeuses.» «Plus le salarié considère que son supérieur hiérarchique lui fait confiance, lui laisse de la liberté et reconnaît la qualité de son travail, plus sa motivation intrinsèque en est augmentée», confirme Jacques Lecomte dans son livre *Les entreprises humanistes*. **Faire confiance aurait également des répercussions positives sur notre santé et notre bien-être, et nous permettrait même de vivre plus longtemps!**

Qu'est-ce qui rend le plus heureux?

FAIRE CONFIANCE

Diverses équipes de chercheurs l'ont récemment mis en évidence, explique Jacques Lecomte dans



son livre *La bonté humaine*: le système de récompense dans notre cerveau «est activé dans de multiples formes de relations sociales: lorsque nous pensons à des personnes que nous aimons, lorsque nous coopérons, faisons confiance à autrui, éprouvons un sentiment de justice... En d'autres termes, **notre cerveau est prédisposé pour ressentir du plaisir lors de relations positives avec autrui.**» «La confiance permet le déploiement de soi, conclut Emmanuel Delessert. Faire confiance, c'est faire entrer des surprises, des courts-circuits dans sa vie. **Si le bonheur, c'est l'épanouissement, la confiance y contribue, c'est certain!**»

Résultats?

La confiance sort grande gagnante! Mais confiance ne veut pas dire naïveté. «Si quelqu'un manque à sa parole plusieurs fois, il ne s'agit pas de continuer à lui faire confiance, explique Jacques Lecomte. **L'idéal est de faire confiance a priori, tout en conservant une lucidité a posteriori.**» ●

Pour aller plus loin

A LIRE

- *Oser faire confiance*, Emmanuel Delessert, éd. Marabout.
- *La bonté humaine*, Jacques Lecomte, éd. Odile Jacob.
- *Les entreprises humanistes*, Jacques Lecomte, éd. Les Arènes.
- *Le pouvoir de la confiance*, Stephen M.R. Covey, éd. J'ai Lu.



Envie d'en savoir davantage sur le sujet?

Retrouvez-nous ce jeudi 5 janvier entre 13 h et 15 h sur Vivacité dans **La vie du bon côté**, une émission animée par Sylvie Honoré.



LE CAMP DES CONFIANTS

Myriam, 50 ans «Très impliquée dans la jungle des migrants à Calais, j'ai un jour reçu un coup de fil d'un Egyptien voulant venir à Bruxelles. Je le connaissais de (mauvaise) réputation, mais j'ai accepté. **Je l'avais en effet vu un jour pleurer à chaudes larmes et il m'avait touchée.** Il est venu s'installer chez moi. Ça s'est tout de suite assez bien passé. Au début, il allait plutôt mal. Il ne dormait pas, ne parlait pas, ne souriait pas. Il se sentait très redevable envers moi. **Je l'ai rassuré en lui disant que je lui tendais la main, mais que le jour où il rencontrerait quelqu'un dans le besoin, il ferait de même.** Puis peu à peu, il a retrouvé le sourire. Aujourd'hui, il chante, il rigole. **Je pense que quand on donne sa confiance sans restriction, c'est réciproque.** Car lui aussi, de son côté, m'a fait confiance.»

Nanou, 70 ans «J'ai eu, il y a longtemps, un grave accident de bateau. Je me suis retrouvée à l'hôpital. Comme je semblais aller bien, tout le monde est parti. Tout à coup, le médecin de garde a découvert que j'avais une hémorragie interne au niveau du foie. Il n'y avait que lui pour m'opérer, et il était ORL! Mais je lui ai fait confiance. **J'étais certaine que si je n'étais pas morte écrasée entre deux bateaux, je n'allais pas mourir dans mon lit à l'hôpital.** Bien m'en a pris car, sans lui, je n'aurais plus été là pour en parler!»

Miriana, 50 ans «A l'aéroport, je suis du genre à dire 'Je vous laisse ma valise le temps d'aller chercher à manger, ok?' Et je la retrouve toujours! Je suis convaincue que les gens sont gentils (surtout si on les aborde soi-même avec bienveillance). **Je me suis déjà fait avoir par certains, mais je me dis que ce sont eux qui ont un problème et qui doivent se regarder dans le miroir et pas moi.** Et puis, j'oublie vite!»

LE CAMP DES MÉFIANTS

Audrey, 52 ans «J'ai une sacrée tendance à la méfiance: lorsque je me retrouve face à un inconnu (dentiste, garagiste, réparateur d'électro, accordeur de piano...), **je commence toujours par l'examiner discrètement sous toutes les coutures et je lui pose des questions pour vérifier ses compétences.** Pour trouver un architecte de confiance, par exemple, j'en ai sondé 5, allant voir à chaque fois leurs réalisations. Lorsque j'ai signé un compromis de vente pour mon appartement, j'ai lu le document ligne par ligne avec l'agent immobilier. Si je fais le bilan: **dans ma vie, j'ai dû manquer quelques belles rencontres avec cette façon de fonctionner, mais je pense que j'ai surtout évité quelques catastrophes.**»

Julie Frère, porte-parole de Test-Achats «Nous sommes tous juristes dans notre équipe. Plutôt du genre méfiants, mais sans tomber dans la parano. Nous vivons dans un pays où nous sommes relativement bien protégés par les lois, mais il arrive que des gens profitent de la naïveté d'autrui. **Nous entendons souvent nos consommateurs dire: 'J'ai fait confiance, je me suis fait avoir'.** Notre conseil de base est simple: **ne rien croire sur parole, mais multiplier les traces écrites.** C'est une habitude toute simple, mais qui permet déjà de se protéger de pas mal d'arnaques.»

Clarisse, 36 ans «J'étais du genre confiante mais **j'ai perdu beaucoup de ma candeur suite à un cambriolage.** Il m'a fait prendre conscience que j'étais physiquement faible et que je ne pouvais plus risquer mon intégrité. Je n'ouvre plus la porte si je n'attends pas quelqu'un, je nie les autostoppeurs et, si quelqu'un avait besoin d'aide au bord de la route, je ne suis pas sûre que je m'arrêteraie.»