

La timidité n'empêche pas d'être un entrepreneur à succès

Dans un monde bouillonnant de bruits et d'égo, existe-il une place pour les personnes particulièrement timides qui veulent monter leur propre entreprise ? Malgré les préceptes archaïques sous-entendant qu'il faut être fort et fier pour réussir, Steve Witt est la preuve qu'il ne faut jamais sous-estimer ceux qui se montrent plus discrets.

Traduction d'un article original publié le 25 janvier 2021 sur Maddyne UK

Je suis le co-fondateur de Not Just Travel, une des plus importantes agences de voyages du Royaume-Uni, et de sa branche consacrée aux recrutements, The Travel Franchise. Notre société a formé plus de 800 personnes, sans expérience dans le secteur, au métier d'agent de voyages. Un métier qu'ils exercent en télétravail. Avant cette expérience, j'ai fondé une première entreprise, UKdomains.com, dans ma chambre. À 32 ans, je gagnais mon premier million de livres sterling. Pourtant, malgré ces deux beaux succès, on dit encore de moi que je suis une des personnes les plus timides que vous pourriez rencontrer.

La première fois que j'ai dû m'exprimer sur scène, uniquement pour présenter quelqu'un, je n'ai pas réussi à articuler une seule syllabe. J'ai vécu une terrible

humiliation. Aujourd'hui, je dirige une agence de voyages depuis mon domicile qui compte plus de 800 indépendants parmi ses partenaires. Je voyage dans le monde entier et je réalise des conférences devant plusieurs centaines de personnes.

Surmonter l'adversité

Je suis né avec un palais élargi, ce qui rend difficile l'élocution. J'ai dû prendre des cours d'orthophonie pendant des années mais le « mal était déjà fait. » J'étais un enfant extrêmement timide, je me faisais constamment harceler dans la cour de récréation et je me suis senti intimidé tout au long de ma scolarité. Je suis toujours très gêné quand je dois m'adresser à une seule personne ou un petit groupe d'individus.

À mon époque, à l'école, la timidité était juste une chose que vous deviez accepter. C'est un obstacle horrible à surmonter. Cela vous affecte profondément et peut terriblement vous complexer. J'étais constamment harcelé et je faisais tout pour ne pas attirer l'attention sur moi et devenir une cible encore plus évidente. Cela a été une époque très difficile pour moi mais je pense que cette épreuve vous rend plus fort et plus résilient à long terme. J'ai fini par accepter ma timidité et j'ai même appris à en faire un élément positif. Mais si vous n'êtes pas résilient, vous pouvez facilement faire l'erreur de la laisser vous définir et dicter votre vie.

À l'école, ma timidité m'a limité, me transformant un peu en geek. Je suis devenu un bosseur, j'ai baissé la tête et j'ai travaillé dur. Je n'étais pas la personne la plus amusante de la cour de récréation. Aujourd'hui, les écoles sont plus inclusives et acceptent beaucoup mieux ces différences. Les personnes timides sont beaucoup plus soutenues, peut-être même un peu trop, car cela tend à les définir plutôt qu'à les pousser à se dépasser et surmonter leur difficulté.

Mais ce qui est positif, tout particulièrement dans le monde des affaires, c'est que les gens s'identifient beaucoup plus facilement aux personnes timides. La plupart d'entre nous sont davantage timides que confiants. Lorsque vous discutez avec des gens dans une pièce et qu'ils réalisent que vous êtes timide, ils vous accueillent beaucoup plus chaleureusement. Reconnaître que vous vous sentez nerveux et que vous êtes de nature timide met les gens à l'aise. En admettant vos peurs, vous créez de l'empathie avec votre auditoire et vous vous connectez à lui. Les personnes bruyantes et un peu brutales ont, au contraire, plutôt tendance à déranger et mettre mal à l'aise.

Développer ses relations

Je réalise régulièrement des présentations devant nos nouveaux stagiaires et dois souvent prendre la parole sur scène pour présenter ma société. La première chose que je commence à dire est : « *vous ne rencontrerez jamais une personne aussi timide que moi* ». Avec les jeux de lumières et toute la technologie derrière moi, les gens rient et pensent que je plaisante. Mais lorsque je commence à leur parler de ma timidité, ils finissent par comprendre.

Dès que je leur présente mes peurs, ils s'identifient mieux à moi parce que nous avons quelque chose en commun et cela permet de créer une connexion authentique entre nous. Beaucoup de gens me regardent et pensent « *je ne pourrai jamais faire ça parce que je suis trop timide* » mais lorsque je m'ouvre à eux avec franchise, ils finissent par se dire, « *s'il peut le faire, moi aussi.* »

Nos franchisés ont tendance à nous mettre, mon associé Paul Harrison et moi, sur un piédestal parce que nous avons réussi à construire une grande entreprise et ils pensent qu'ils n'arriveront jamais à égaler notre succès. Ils pensent peut-être que nous sommes particulièrement doués, que nous avons eu de la chance mais en réalité, nous sommes seulement humains. Quand nous commençons à leur expliquer que nous sommes comme eux, touchés par les mêmes peurs et les mêmes sentiments d'insécurité, ils réalisent, petit à petit, qu'ils peuvent accomplir de grandes choses également.

Apprivoiser ses différences

Je participe à des conférences devant des salles pleines mais je suis de plus en plus nerveux dans les face-à-face. Je vais vous confier le secret d'un bon ami à moi, Paul Farquhar, coach en PNL (programmation neuro-linguistique) et directeur général de la société Wiley's Finest UK. Selon lui, avoir des papillons dans le ventre signifie simplement qu'on veut faire du bon travail. La nervosité et le stress sont un signe que vous voulez réussir. Comprendre ça peut vraiment aider.

J'ai remarqué que, sur scène, ton cerveau est pétrifié mais dès que tu commences à parler, tu te rends compte que tu n'as pas l'air aussi timide que tu le penses. L'enjeu est de réussir à contrôler les angoisses qui parlent dans sa tête. La première fois que j'ai dû prendre la parole, j'avais seulement à me lever pour présenter l'orateur suivant. J'ai seulement pu sortir une syllabe et quelqu'un a du sauter sur scène pour m'aider et effectuer la présentation à ma place. Maintenant, je suis capable de monter sur scène sans problème et de parler pendant des heures. Je l'ai déjà fait plus de 200 fois et je trouve ça très simple.

Le harcèlement et la timidité ont probablement fait de moi une personne plus dure que je ne l'aurais été. Ma timidité fait partie de moi et je l'ai acceptée. La timidité n'est pas un problème qui doit être résolu.

Je tenais vraiment à construire une entreprise fleurissante et pour le faire, j'ai dû commencer par reconnaître que j'allais devoir sortir de ma zone de confort. J'ai compris que les salarié·e·s avaient besoin d'un leader fort, pas d'une personne timide. Devant mes équipes, je passe en « mode travail », je cache ma timidité et enfile le masque d'une personne très confiante. Cela ne fait pas de moi un menteur ou un fraudeur, c'est comme si j'enfilais un uniforme. Une fois hors du bureau, je pourrai quitter mon costume et me détendre en « mode timide. »

L'idée selon laquelle pour réussir dans le monde des affaires, et conclure des ventes, vous devez toujours être optimistes, bruyants et agressifs, n'est tout simplement pas vraie. Ce sont seulement les stéréotypes masculins avec lesquels nous avons été élevés. En réalité, le monde des affaires est une histoire de relations. Pour bien vendre, vous devez être honnête et fier du produit que vous allez vendre.

Mon conseil à toutes les personnes timides qui souhaitent réussir leur vie professionnelle, est de se mettre dans des situations qui les rendent nerveux. Mettez-vous au défi de différentes manières ! Personnellement, je cherche constamment à échanger individuellement ou en petit groupe pour me confronter à mes propres peurs.

Steve Witt est co-fondateur de Not Just Travel et The Travel Franchise