

Estimer sa propre valeur



Une jeune femme, Bernadette, a une promotion dans son travail. Les commentaires commencent et vont bon train.

"Elle a eu le poste parce qu'elle est mignonne. Elle a dû taper dans l'œil de la hiérarchie." " Avec le peu d'expérience qu'elle a, elle ne mérite vraiment pas ce poste." "Savez-vous qu'un jour, elle s'est trompée..." etc.

Bernadette rend visite à son père antiquaire pendant le week-end. Elle lui raconte sa promotion, son stress, les moqueries des autres, et tous ses doutes après toutes ces attaques sournoises.

"Mais pourquoi te laisses-tu atteindre par ces collègues?" demande le père

"Ils connaissent bien le travail, ont plus d'ancienneté que moi..."

"Ecoute ma chérie, j'ai un service à te demander, et qui va te changer un peu les idées. Pourrais-tu aller au marché demain matin vendre cette théière en faïence? Je viens de la récupérer dans une vente et j'aimerais m'en débarrasser. Mets-la en vente à 90 euros minimum s'il te plaît."

"90 euros, ce n'est pas excessif, comme prix?"

"Ecoute, compte tenu du prix que je l'ai payée, il me faut cela. Ça te fera un petit exercice de vente."

Le lendemain Bernadette passe sa matinée à essayer de vendre la théière, mais rien à faire. Quelques personnes s'y intéressent, mais aucune ne se décide pour l'achat.

Elle raconte cela à son père, qui lui dit : « Maintenant prend cette théière et visite 5 de mes confrères de la rue Notre-Dame, mais cette fois-ci, demande leur seulement ce qu'ils seraient prêts à payer, mais tu ne vends pas la théière ».

Aussitôt dit aussitôt fait. Le premier antiquaire lui propose 400 euros, d'autres plus et l'un va même jusqu'à 1000 euros!!!

Bernadette n'en revient pas. Elle raconte cela à son père qui lui demande : "Pourquoi n'arrivais-tu pas à la vendre 90 euros ce matin?"

"Parce que je me suis adressé à une clientèle de gens qui ne connaissaient pas le "Staffordshire", et ignoraient sa vraie valeur"

"Et selon toi, pourquoi mes confrères antiquaires t'ont proposé autant pour la théière?"

"Parce qu'ils sont des professionnels. Ils ont vu tout de suite que ce pot date de 1760 et qu'il a une grande valeur."

"Bien maintenant pense à tes collègues. Pourquoi leur confies-tu le droit de juger ta propre valeur? Sont-ils des experts?"

"Non"

"Vois-tu ma chérie, ne te laisse jamais atteindre par les jugements de ceux qui ne sont pas des experts. Ecoute seulement les jugements des professionnels ou des experts en nature humaine. Et tu verras que ta valeur est bien plus grande que tu ne l'imagines."

