LE CHARISME EST-IL POUR VOUS ?

E-BOOK GRATUIT

René Marchand

2013

CAPITAL RÉUSSITE

Le charisme est ce qu'on attribue naturellement aux grands de ce monde, les célébrités, qui possèdent des caractéristiques extraordinaires pour nous plaire, nous mettre en confiance, nous impressionner, nous attirer, nous influencer ou nous inspirer. Mais le charisme n'est pas une chasse-gardée exclusive à quelques prodigieux élus. Ses caractéristiques et ses bénéfices sont accessibles à chacun d'entre-nous et vous serez étonnés de découvrir la multitude d'applications que vous pourrez en retirer dans votre quotidien.

« La grandeur de l'homme réside dans sa décision d'être plus fort que sa condition. »

- ***Albert Camus***

Certes, nous admirons les personnages charismatiques comme s'ils avaient une forme de divinité, un don exceptionnel qui ne serait pas à la portée de tous. On les connaît parce qu'ils exercent une profession à forte visibilité et sont devenus des personnages mythiques. Ils sont politicien, comédien, chanteur, vedette sportive, entrepreneur ou animateur à la télévision. Leur envergure a marqué l'imaginaire, de tous temps. Ils s'appellent Barack Obama, Bill Clinton, Jeanne d'Arc, Abraham Lincoln, Aung San Suu Kyi, Henry Ford, Lady Gaga, Madonna, Nelson Mandela, le Mahatma Gandhi, Oprah Winfrey, Charles De Gaulle, John

F. Kennedy, Ingrid Betancourt, René Lévesque, Pierre-Elliot Trudeau, Roger Federer, Michael Jordan, Evita Peron, Georges Clooney, Marylin Monroe, Jeanne Moreau, Steve Jobs, Lee Lacocca, Mark Messier, Gordie Howe, Jeannette Bertrand, Che Guevara … Certains, dont le charisme fut utilisé à mauvais escient sont aussi tristement célèbres pour les abus et les abominations qu'ils ont pu faire avec ce pouvoir extraordinaire : Hitler, Mussolini, Révérend Moon, Jim Jones, … La liste de ces célébrités qui incarnent le charisme avec puissance pourrait s'étirer encore longtemps et peut nous amener à penser que leurs qualités sont peu accessibles au commun des mortels.

Alors, qu'en est-il ? Le charisme est-il une sorte de divinité réservée aux grands de ce monde ? Est-ce un don prodigieux qui ne trouve sa raison d'être que dans le vedettariat et le leadership d'exception ? Absolument pas. Nous méconnaissons et sous-estimons généralement le travail acharné que la plupart d'entre eux ont dû faire pour développer cette aura remarquable.

Les bénéfices du charisme dans votre vie

De fait, le charisme est à la portée de chacun de nous et peut présenter des bénéfices gigantesques dans toutes les sphères de notre vie, aussi ‘’ordinaire’’ soit-elle ! Bien sûr, le charisme est véhiculé dans sa plus grande éloquence avec les célébrités qui brillent dans des carrières publiques mais vous serez étonnés de voir comment les qualités charismatiques peuvent vous procurer des avantages dans votre quotidien.

Le charisme est-il une sorte de divinité réservée aux grands de ce monde ?

- Aimeriez-vous être serein devant le fait de prendre la parole en public ?

- Mieux, pourriez-vous imaginer qu’un auditoire vous offre spontanément une ovation ?

- Voulez-vous obtenir plus d’aisance financière, voire être riche ?

- Ne mériteriez-vous pas de trouver l’amour dans votre vie ?

- Ne gagneriez-vous pas à être entouré d’amis qui vous aident, vous respectent et vous estiment pour ce que vous êtes, sans artifices ?

- Que diriez-vous d'être une personne reconnue pour son courage, son sang-froid ou sa confiance ?

- Voudriez-vous améliorer vos conditions de travail en obtenant plus de salaire ou une promotion ?

- Aimeriez-vous négocier plus efficacement avec vos clients ?

- Que pourriez-vous retirer si vous étiez plus créatif, plus drôle ou plus spontané ?

- Voudriez-vous que vos étudiants ou vos collègues de travail vous portent davantage respect, ou mieux, qu'ils soient enthousiasmés par les notions de mathématiques que vous devez leur enseigner ?

- Souhaiteriez-vous ressentir plus d'énergie, de passion et d'exaltation dans votre quotidien ?

- Ne profiteriez-vous pas d'attirer les clients davantage que vos concurrents malgré que votre produit ou service soient de nature comparable ?

- Pensez-vous qu'il vous serait avantageux de pouvoir mobiliser les employés avec enthousiasme alors que le contexte est critique dans votre entreprise ?

- Vous serait-il agréable de vous présenter dans des activités sociales où les invités vous sont étrangers et sentir que ceux-ci vous portent naturellement de l'intérêt ?

- Rêvez-vous de réaliser un projet fou qui vous tient à cœur depuis longtemps ?

- Seriez-vous enchantés de pouvoir convaincre les gens à la pertinence de votre projet, à un point tel qu'ils veulent y adhérer spontanément et s'y investir ?

- Désireriez-vous être moins inhibé et timide en public ?

- Est-ce que vous apprécieriez que vos enfants voient en vous une source de motivation pour réaliser leur plein potentiel ?

La puissance du charisme vous est accessible et pourrait apporter des gains significatifs dans votre vie.

Pensez-y. Vous connaissez sûrement des gens dans votre entourage qui ont su obtenir de tels bénéfices par la force de leur attitude et de leur communication, par la puissance de qualités charismatiques. Ils peuvent être enseignants, sportifs, collègues de travail, patrons, bénévoles ou amis. Ils rayonnent d'enthousiasme et nous ressentons du bien-être en leur compagnie.

Pensez-y. Pourquoi n'auriez-vous pas droit, vous aussi, d'enrichir votre vie sur le plan personnel, financier, social ou professionnel ? Personne n'a statué que vous étiez né pour une vie modérée et réservée. La puissance du charisme vous est accessible et pourrait apporter des gains significatifs dans votre vie.

Notre peur la plus profonde

« *Notre peur la plus profonde n'est pas que nous ne soyons pas à la hauteur, notre peur la plus profonde est d'être puissant au-delà de toute limite. C'est notre propre lumière et non pas notre obscurité qui nous effraie le plus. Nous nous posons la question : "Qui suis-je,*

moi, pour être brillant, talentueux et merveilleux ?" En fait, qui êtes-vous pour ne pas l'être ? Vous êtes né de la lumière. Vous restreindre et vivre petit ne rend pas service au monde. L'illumination n'est pas de vous rétrécir pour éviter d'insécuriser les autres. Nous sommes nés pour rendre manifeste la puissance divine qui est en nous. Elle ne se trouve pas seulement chez quelques élus : elle est en chacun de nous, et tandis que nous laissons briller notre propre lumière, nous donnons inconsciemment aux autres la permission de faire de même. En nous libérant de notre propre peur, notre présence libère automatiquement les autres... »

- Nelson Mandela, inspiré d'un poème de Myriam Williamson.

''Qui suis-je, moi, pour être brillant, merveilleux et talentueux ? En fait, qui êtes-vous pour ne pas l'être ?''

Tout au long des rencontres que j'ai fait en rédigeant ce livre, la question qui est revenu le plus souvent est sans contredit : ''Est-ce que le charisme est inné ?'' Cette interrogation m'a été soulevé tant de fois que je me suis intéressé non pas au sens premier de la question, mais plutôt à ce qu'elle pouvait bien traduire dans les croyances

des gens qui me l'adressaient, au sens profond du questionnement.

Si le charisme était inné pour quelques rares sujets d'entre-nous, cela signifie qu'un coup du destin frapperait certaines personnes en laissant en plan la grande majorité des gens. Cela veut dire que certaines personnes auraient un potentiel magique de rayonnement, de magnétisme, de communication … auquel d'autres n'auraient pas accès.

Le charisme étant dévolu à peu de personnes, cela suggère également qu'on ne pourrait acquérir et développer des qualités qui font de nous quelqu'un de plus attirant, persuasif, aimable et impressionnant.

Pour écrire cet ouvrage, j'ai étudié le parcours de gens reconnus pour leurs qualités charismatiques, j'ai lu et analysé quantité de livres et d'études sur les caractéristiques des leaders charismatiques, j'ai réfléchi à mes propres expériences de vie … et j'en suis venu à la conviction que cela était une conception complètement erronée du charisme.

Reprenons la question : le charisme est-il inné ? Bien sûr que oui. Nous l'avons tous à la naissance. Il n'y a rien de plus

charismatique que chacun de nous aux premiers moments de notre vie; rien de plus charismatique qu'un bébé qui porte toute la force de la vie, qui nous regarde intensément, qui nous sourit, qui nous apparaît si immense et si vulnérable à la fois, qui ne connaît rien de la vie et qui semble pourtant porter de grandes vérités. J'ai toujours été fasciné par le regard intense d'un bébé comme s'il connaissait quelque chose qui m'a échappé. Le bébé porte en lui notre volonté d'évoluer, de persévérer, d'aller plus loin. Il est porteur des générations qui l'ont précédé et, aussi petit soit-il, porte en lui l'avenir de toute cette immensité passée.

Le bébé porte en lui notre volonté d'évoluer, de persévérer, d'aller plus loin.

Bref, je crois résolument que nous sommes tous porteur de charisme à la naissance, que nous avons tous un potentiel immense devant nous avec lequel nous aurons à composer tout au long des défis de notre vie.

La question qui se pose, à partir de ce moment, est : « Qu'a-t-il bien pu se passer pour que je perdre la grandeur qui m'habitait alors ? »

Qui suis-je donc pour vouloir être merveilleux ?

En fait, le véritable sens de notre questionnement sur le charisme se situe dans cette seule phrase de Mandela… et dans la réponse qui lui est servie. ''Qui suis-je, moi, pour être brillant, merveilleux et talentueux ? En fait, qui êtes-vous pour ne pas l'être ?''

Vous croyez-vous frappé d'une tare irréversible, d'un mauvais sort qui vous dédierait à une vie pauvre, malheureuse et ''ordinaire'' ? Pensez-vous vraiment qu'une ligne de destin vous enferme dans la croyance que vous devez être comme la moyenne, ou même inférieur à la moyenne ? Si oui, vous serez en total désaccord avec les affirmations qui sont faites tout au long de ce livre. Vous allez considérer ces mots comme une élucubration de l'esprit, un souhait insensé, un rêve désincarné… car ce livre prétend en toutes lettres que vous avez un potentiel immense devant vous, que vous êtes perfectible, que vous pouvez avoir plus de charme, d'influence, de style, de conviction et d'attraction. Vous serez en désaccord avec tous ces gens qui, à force d'efforts continus et de foi, ont su s'affranchir de

limitations importantes pour devenir des êtres remarquables et admirables.

Abraham Lincoln est devenu président des États-Unis malgré la polio qui l'affectait. Ray Charles et Stevie Wonder étaient aveugles. Thomas Edison a été qualifié de personne stupide par ses enseignants. Louis Pasteur était jugé médiocre à l'école et se situait au quinzième rang des 22 étudiants de sa classe de chimie. Beethoven était sourd. Marylin Monroe s'est fait conseiller fortement de travailler comme secrétaire plutôt que comédienne par des réalisateurs peu perspicaces. Robin Williams s'est mérité le prestigieux prix de son école pour l'étudiant qui a le moins de chances de réussir dans la vie. Jeanne Moreau (cent films à son actif, Oscar d'honneur pour l'ensemble de sa carrière) a été rejeté de l'industrie du cinéma parce qu'elle avait une tête trop ''tordue'', était peu photogénique et pas assez belle. Winston Churchill a doublé une année à l'école primaire, a été placé dans la classe la plus faible du degré le plus faible de son école, a échoué à son examen d'entrée à l'Académie militaire … et est devenu premier ministre à l'âge de 62 ans. Prenons seulement ce dernier exemple à propos de Churchill.

Robin Williams s'est mérité le prestigieux prix de son école pour l'étudiant qui a le moins de chances de réussir dans la vie.

Croyez-vous vraiment que cet homme, l'un des personnages les plus charismatiques des temps modernes, avait été béni par magie ou divinité d'un destin charismatique naturel ?

Nous pourrions citer ainsi des dizaines d'exemples de personnages célèbres qui ont acquis un statut de célébrité au prix d'efforts gigantesques et infaillibles. Et d'ailleurs nous le ferons, car ils témoignent d'une vérité incontournable : Nous sommes tous face à une évidence : le charisme est en chacun de nous et demande seulement qu'on le libère.

L'inaccessible étoile

Mais d'où vient donc cette notion, l'instar de ''La quête'' de Brel, que le fait de briller serait, pour certains, une inaccessible étoile ? Brel y répond ainsi, dans un extrait de sa chanson :

« Telle est ma quête,
Suivre l´étoile
Peu m´importent mes chances
Peu m´importe le temps
Ou ma désespérance
Et puis lutter toujours
Sans questions ni repos »

Briller de tous nos feux demande de l'effort, de l'audace, de la foi et de la persévérance. En fait, plusieurs diront qu'il faut être carrément fou, désaxé ou déséquilibré. Écoutez ce que l'on dit sur plusieurs artistes : des drogués, des déséquilibrés, des instables, des associables, des égocentriques paranoïaques … et quoi encore. Et pourtant, en quelque part au fond de nous, nous aurions voulu être un artiste. Quel paradoxe.

Un jeune pianiste virtuose de quinze ans à qui je demandais ce qui pouvait expliquer un don aussi exceptionnel pour son âge me répondit : « 98 % d'efforts et 2 % de talent. J'ai consacré déjà des milliers d'heures à me pratiquer et à améliorer ma technique. » Je cherchais de la magie avec ma question mais j'ai obtenu l'effort comme réponse !

Le charisme est en chacun de nous et demande seulement qu'on le libère.

Comme le dit Brel, la quête de son étoile comporte du risque, demande du temps, confronte à des moments de désespoirs et exige un combat assidu, sans questions ni repos.

Choisir l'intensité de la lumière en nous fait aussi appel à une certaine responsabilisation, un devoir d'intégrité.

Il nous exige de rester à la hauteur, de ne pas fléchir, d'assumer intégralement la personnalité que nous projetons; à défaut de quoi nous provoquons la déception, de soi envers soi d'abord, et envers les autres, notamment ceux qui se faisaient une joie de douter de vos aptitudes pour camoufler leur incapacité à réaliser les leurs ! Il est exigeant d'être lumineux. Comme l'artiste en scène, les projecteurs sont braqués sur vous en permanence et l'image que vous diffusez demande à être soutenue dans la réalité.

Être et paraître : là est la question !

Nous le verrons en détail dans les sections qui abordent la communication non verbale mais, d'entrée de jeu, il convient de situer que le charisme est question d'image. Ce n'est pas tant que ce vous dites qui compte que la façon dont vous le dites. « Medium is the message » disait Marshall McLuhan, théoricien des médias. Les études sont nombreuses pour dire que les mots, le contenu réel, ne comptent peu dans la compréhension du message. Imagineriez-vous un comédien qui parle pendant trente minutes sans faire aucun geste ? À l'inverse, nous apprécierons

et comprendrons davantage Charlie Chaplin nous faire ses pantomimes pour une période deux fois plus longue.

Une certaine morale dominante fait croire à la plupart d'entre-nous qu'il peut être déplacé de ''paraître'', de s'intéresser à la forme. Certain iront même à afficher une sobriété désespérante sur scène pour convaincre leur auditoire qu'ils sont sérieux, compétents et crédibles. Et pourtant, c'est un véritable paradoxe, notre société toute entière est axée sur l'image, depuis plus longtemps que l'apparition de la télévision. Il n'est pas un secret de polichinelle de vous dire que nous porterons davantage attention à quelqu'un qui est bien mis et qui soigne son apparence à celui qui est négligé ou qui affiche un style terne et monotone, à un style excentrique ou à une allure délabrée.

Il convient de situer que le charisme est question d'image.

Notre société peut bien véhiculer que l'habit ne fait pas le moine mais tout contribue à nous démontrer le contraire : la publicité, les emballages, les vitrines, les images de marque, la quête de beauté, la télé, le cinéma, les jeux vidéo : tout est image et le paraître devient indissociable du discours. Pensez une seconde au Time Square, à

New York, et tentez de vous convaincre que l'image ne prédomine pas. Les entreprises investissent massivement pour définir une identité distinctive et promouvoir une image de marque qui véhicule fortement leur caractère distinctif. Les politiciens n'hésitent pas à soigner leur image. Les comédiens vivent de leur identité visuelle. Les métiers où l'image prédomine font légion : les humoristes, les professionnels de la télévision, les conférenciers, les formateurs, les vendeurs, les chefs d'entreprise, les hôteliers, les agents immobiliers, les chanteurs, les commerçants, les professionnels, etc. Alors, si l'image nous submerge tant, pourquoi donc la consommerait-on dans tous les aspects de notre vie tout en la reniant pour soi-même ?

Le fait de paraître n'est pas une tare en soi. Il donne l'occasion de refléter avec éloquence ce que nous sommes et pensons. Paraître, c'est se parer de notre être. C'est lorsque l'image est dissonante par rapport à ce que nous sommes réellement que le bât blesse. Se priver de paraître équivaut à dire qui vous êtes en murmurant, d'une telle façon qu'on en arrive à peine à vous percevoir. Une perception différente nous incitera alors à affirmer que le fait

de paraître est de savoir diffuser fortement notre identité, d'être puissamment authentiques, avec tous les moyens que cela peut comporter.

Certes, notre société submergée par la technique et la science valorise fortement l'intellect et l'éducation stricte. Mais le défi réside dans le fait d'allier le corps et l'esprit. Nous sommes des êtres à plusieurs dimensions : physique, intellectuelle et spirituel. Nous sommes constitués de telle façon que nous percevons mille mots avec une seule image. Notre cerveau filtre davantage les mots que l'émotion ou l'image.

Paraître, c'est se parer de notre être.

Attention à la fausse modestie

Certains vont certainement se dire, à ce moment-ci, que la chose est possible mais qu'elle n'est pas pour eux; ce qui revient à pécher par modestie ou fausse humilité. Si vous faites partie de ces gens qui croient qu'ils n'en valent pas complètement la peine, et bien faites-le pour les vôtres. Comme le disait Mandela :

«(…) *tandis que nous laissons briller notre propre lumière, nous donnons*

inconsciemment aux autres la permission de faire de même. En nous libérant de notre propre peur, notre présence libère automatiquement les autres...»

Si vous vous permettez d'être éclairé, vous inspirez les vôtres sur cette voie et ils vous en seront immensément reconnaissants.

Les gens ont besoin d'avoir des modèles, d'être stimulés et éclairés. Ne pas développer pleinement votre potentiel charismatique revient à priver les gens de dont ils auraient besoin pour être mieux et pour se développer eux-mêmes. Vu sous cet angle, la modestie prend des allures de mesquinerie ou de suffisance. Et ce n'est certainement pas ce qui vous a motivé à investir de votre temps dans la lecture de ce livre. En prenant modèle sur d'autres, les gens s'entraînent à intégrer de nouveaux acquis dans leur propre vie. La modélisation est une source d'apprentissage fondamentale depuis l'enfance, alors que nous analysions et reproduisions ce que faisaient nos parents ou les adultes significatifs qui nous entourent. Les enseignants qui sont appréciés sont ceux qui ont des

traits de caractères charismatiques qui peuvent inspirer leurs étudiants. Soudainement, les adolescents les moins motivés s'animent pour une matière particulière qui, par un heureux hasard, est sous la responsabilité d'un enseignant éclairé. Même à l'âge adulte, nous sommes attirés et influencés par des gens qui possèdent des atouts que nous aimerions faire nôtres. Nous admirons les gens qui font preuve de courage, qui ont belle apparence, qui démontrent de la résilience, qui exploitent leurs talents à fond…

Faites-le pour vos enfants, afin qu'ils aient la motivation de développer leur plein potentiel. Faites-les pour vos employés, pour qu'ils répondent avec enthousiasme aux défis dans votre organisation. Faites-le pour vos clients, qui voudront ainsi privilégier le contact avec vous plutôt que vos concurrents. Faites-le pour vos élèves, pour vos amis, vos collègues ou pour la personne que vous chérissez dans votre vie. Faites-le généreusement, sans penser à vos doutes et à vos peurs ou aux risques et aux obstacles. Faites-le parce que c'est la raison même de vivre que se réaliser pleinement.

Il vaut mieux dire que vous avez essayé mille fois et réussi une fois que de ne pas avoir tenté votre chance du tout !

Vous avez déjà entendu parler de cette fameuse étude où une infirmière a demandé à des mourants quel bilan ils faisaient de leur vie ? Le regret, celui d'avoir si peu réalisé tout ce dont ils avaient rêvé. Ne vivez pas dans l'optique de regretter ce que vous n'avez pas voulu assumer pour toutes sortes de considérations. Il vaut mieux dire que vous avez essayé mille fois et réussi une fois que de ne pas avoir tenté votre chance du tout !

Regard sur votre potentiel charismatique

Ce livre expliquera en détail les différentes caractéristiques du charisme et des moyens pour les renforcer. Nous avons toutes ces caractéristiques en nous mais négligeons de les fortifier et de les mettre en valeur. Nous reculons devant l'effort, l'engagement et la persévérance nécessaires. Nous sommes le bourgeon qui a le potentiel d'éclore en fleur si on se donne les moyens de s'actualiser.

Et vous, où en êtes-vous avec votre potentiel charismatique ? Si vous aviez à évaluer l'actualisation de votre

charisme actuellement, à quel échelon vous situeriez-vous ? Nous vous recommandons fortement de prendre le temps nécessaire pour l'évaluer et dégager les pistes d'amélioration. Voici quelques questions qui pourraient vous aider rapidement à vous situer tout en continuant votre lecture.

- Vos amis diraient-ils que vous avez une personnalité distincte et unique ?
- Vous est-il très facile d'aller dans des sorties mondaines et de vous faire de nouveaux amis ?
- Prenez-vous soin de votre santé en faisant de l'activité physique plusieurs fois par semaine et en prenant soin de votre alimentation ?
- Est-ce qu'il vous est agréable de vous regarder dans le miroir ?
- Êtes-vous capable de dire non aisément ?
- En général, avez-vous beaucoup d'énergie et d'enthousiasme ?
- Avez-vous une idée claire et précise des projets que vous aimeriez réaliser ?

Est-ce qu'il vous est agréable de vous regarder dans le miroir?

- Trouvez-vous facilement des solutions aux problèmes ?
- Êtes-vous volontaire spontanément si on vous demande de prendre la parole devant un groupe ?
- Adressez-vous régulièrement des compliments sincères à des personnes que vous côtoyez ?

Si vous avez tendance à répondre un oui fort à la plupart de ces questions, vous avez très certainement une longueur d'avance pour actualiser votre potentiel charismatique et probablement que plusieurs personnes vous font déjà des remarques positives sur votre personnalité. Vous êtes à deux pas de développer un leadership charismatique.

Si vos réponses sont plus mitigées, vous pouvez saisir la nature du chemin que vous pouvez parcourir pour libérer progressivement, étape par étape, le charisme qui habite déjà en vous et qui ne demande qu'à être libéré par vos attentions et vos efforts. Mais quel est donc ce brasier qui peut allumer en nous une lumière intense qui nous fera rayonner de façon si claire auprès des nôtres ?

L'origine du mot charisme vient du grec, kharisma, qui signifie une grâce, une faveur. Le Larousse parle pour sa part d'une personnalité dotée d'un prestige et d'un pouvoir de séduction exceptionnels. Le Petit Robert parle d'une « qualité qui permet à son possesseur d'exercer un ascendant, une autorité sur un groupe. » On réfère donc à un caractère d'exception, presque divin, qui prend sa mesure lorsqu'il est exercé en présence des autres, pour quoi l'on représente une source d'influence et d'attirance.

Les personnes ayant développé des aptitudes charismatiques se distinguent par la qualité et l'intensité de leur présence. À leurs côtés, on ressent un enthousiasme et une énergie accrue. On leur accorde aisément notre confiance en ayant la conviction qu'ils « savent », qu'ils connaissent la direction à prendre, parfois même sans même avoir prononcé une parole.

Les personnes charismatiques se distinguent par l'intensité de leur présence.

Ce qu'ils ne sont pas

Les paradoxes font partie de la vie, et le charisme n'y échappe pas. Ils nous séduisent mais ils ne sont pas des princes charmants, pas plus que des

sirènes. Ils font autorité mais on les apprécie pour leur empathie et leurs marques de considération. Ils sont plaisants mais ne s'effacent pas par excès de gentillesse.

Certains attribuent une connotation négative au charisme parce que ceux qui le portent héritent d'un grand pouvoir : celui de nous influencer et de nous attirer spontanément. Bien sûr, des gourous et des despotes en ont abusé à des fins malveillantes et pour satisfaire leurs propres déviances, mais on ne peut sacrifier le charisme sur l'autel de ces folles célébrités. Le charisme, tout comme le pouvoir et l'argent, constitue un atout précieux, qu'il convient d'utiliser à bon escient, à moins de vouloir faire partie du clan des désaxés.

Quoi qu'il en soit, il demeure que le charisme est peu sensible à la tricherie. Le charme pourra s'y apparenter pour un moment mais, tôt ou tard, les autres comprendront qu'il s'agissait d'un jeu, d'une manipulation visant à aller ''chercher'' la considération de l'autre. La séduction aura le même effet mais il en résultera seulement une tactique vide d'essence qui a pour arme la flatterie ou l'apparence. Le charisme résiste à l'éphémère. Il présente un

effet durable. Il se nourrit de confiance, de crédibilité et de respect.

D'autre part, n'est pas charismatique n'importe qui clamant à tout vent à tous moments auprès de tous et chacun. Le charisme n'est pas universel. Winston Churchill a été puissamment charismatique au déclenchement de la deuxième guerre mondiale mais il a été relégué aux oubliettes en temps de paix. Jim Jones a eu suffisamment d'influence pour inciter 900 adeptes à se suicider mais il était sans pouvoir auprès du reste de la population. Sarah Mc Lachlan peut envouter des fans pour lesquels Cyndi Lauper ou Madonna auront peu d'effet. Il s'incarne dans le regard des autres.

Les faits sont donc que le charisme se confirme par un auditoire spécifique pour chacun et qu'il trouve sa pertinence dans le contexte et la période où il est appelé à s'actualiser. Ainsi donc, le charisme répond à des caractéristiques qui lui sont propres mais aussi à l'environnement particulier dans lequel il est exercé.

Le charisme répond à des caractéristiques qui lui sont propres mais aussi à l'environnement particulier dans lequel il est exercé.

La personne, la cause et la parole

Le charisme peut se définir par une multitude de caractéristiques et d'habiletés que réussissent à développer les gens qui en sont dotés. Cependant, toutes ces caractéristiques se regroupent en trois types principaux :

1. Une personnalité vraie, authentique et affirmée.
2. Un projet enthousiasmant à partager ou une cause rassembleuse à défendre.
3. Une communication assurée qui tient compte du contenu et de la forme, autrement dit du verbal et du non verbal.

De fait, les gens charismatiques dégagent une personnalité organisée, confiante, épanouie et agréable. Ils manient l'empathie aussi bien que le courage et le sang-froid. Déterminés et audacieux, ils savent quand faire preuve de flexibilité et démontrer leur vulnérabilité. Ils savent ce qu'ils aiment aussi bien que ce qui ne leur convient pas. Conscients de leurs forces et de leurs limites, ils n'hésitent pas à démontrer ce qu'ils sont en faisant preuve de spontanéité et d'authenticité.

Cette personnalité affirmée sera révélée par une situation critique qui demande du courage, de la détermination et de la coopération. Dans la mesure où ils connaissent bien l'enjeu qui appelle à un leadership, ils sont en situation de répondre aux besoins des gens qui vivent cet enjeu de façon toute particulière. Il en va de même si cette personne est animée par un projet passionnant qui gagne à être partagé par un groupe de gens spécifique. Une personnalité charismatique n'est pas universelle en termes de temps, d'audience et de lieu. Il doit bénéficier d'un contexte favorable impliquant des gens qui vivent la situation à un moment déterminé. C'est ainsi qu'on a vu plusieurs chefs charismatiques se révélés en période de guerre ou en situation de crise, tout comme on a en vu s'affirmer en se faisant le messager d'un projet porteur d'espoir, d'enthousiasme ou d'enrichissement. Winston Churchill a été adulé alors qu'il a dirigé la destinée de l'Angleterre durant la deuxième guerre mondiale, tout comme Barack Obama a représenté une source d'espoir et d'enthousiasme pour une majorité d'Américains en leur proposant son slogan rassembleur : ''Yes we can''.

Une personnalité charismatique n'est pas universelle en termes de temps, d'audience et de lieu.

Si une personnalité forte est en situation avantageuse dans un contexte où il peut être crédible, son potentiel charismatique ne pourra s'affirmer pleinement que s'il ne maîtrise pas l'art de la communication. Cela ne l'empêchera pas de s'imposer comme leader de situation mais il ne suscitera pas l'enthousiasme et la foi qui amènent les gens à adhérer de leur plein gré.

Les gens charismatiques savent communiquer par le corps, par le geste, par leur style, par le son et par les mots. Leur posture, leurs mouvements et leur démarche affirment leur message avec éloquence. Leur tenue n'est ni délabrée ni excentrique. Ils véhiculent un style accessible qui sera rehaussé par des touches plus personnelles. Ils ne cherchent pas à dominer ou à impressionner, mais bien d'être fidèles à eux-mêmes sans avoir l'air pris en étau dans un style figé. Ils ont un regard franc qui n'hésite pas à plonger dans les yeux de son auditoire. Leur sourire est généreux et invite au partage.

Leurs gestes sont démonstratifs sans verser dans les manies ou la grandiloquence. Ils parlent assez forts

pour qu'on les entende et savent quand faire jouer le silence pour mettre en valeur des éléments importants de leur propos. Ce qu'ils disent tient compte des gens à qui ils s'adressent tout en sachant faire preuve de conviction, d'écoute, de flexibilité ou d'empathie lorsque le contexte le revendique.

Notre perception de l'être charismatique

Ils produisent un effet puissant sur nous. On ne s'explique pas tout à fait la nature de cet effet de façon rationnelle et magique mais, que ce soit dans le cadre de la vie publique, privée ou professionnelle, il se dégage quelque chose qui produit sur nous un effet rassurant, enthousiaste, énergique et convaincant. Les clients les préfèreront de loin à leurs concurrents. Les jeunes s'abreuveront de leurs paroles et seraient prêts à doubler leurs efforts en l'écoutant.

Un peuple peut se mettre en marche pour un grand idéal en le voyant prononcer un discours. Nous serions tous enchantés de faire partie de son cercle d'amis en le côtoyant dans une activité sociale.

Nous dirons de cette personne qu'elle est intéressante, charmante et authentique. Sans être un canon de beauté, nous la trouverons belle et séduisante. Et surtout, surtout, nous nous sentirons unique et important en sa présence. Elle nous fait prendre un bond de grandeur par sa seule attitude.

À n'en pas douter, le charisme véhicule un effet qui ne nous laisse pas indifférent, même si nous ne pouvons bien le comprendre de façon spécifique lorsque qu'une personne qui l'exprime survient dans nos vies.

Traits caractéristiques des gens charismatiques

Toutefois, même si le ressenti du charisme est puissant et paraît magique, les gens charismatiques savent maîtriser des caractéristiques qui leurs sont communes. Plus ces marques seront présentes et affirmées, plus leur pouvoir charismatique se manifestera avec vigueur. Peu importe son type de personnalité, sa couleur, sa grandeur ou ses attributs physiques; peu importe le contexte dans lequel il est appelé à

intervenir, l'être charismatique est doté des huit caractéristiques suivantes :

1. *Porteur de projet*

Il est animé par un projet passionnant qui nous stimule ou est défendeur d'une cause qui nous émeut. Il privilégie l'optimisme et sait propager un climat positif orienté sur les solutions. Visionnaire, il saura rassurer les gens face à l'incertitude du changement.

2. *Feu sacré*

Il est bien dans sa peau, dégage une énergie contagieuse, semble animé d'un feu sacré et ses yeux sont éclairés d'une ''lumière'' intérieure. Certains parleront d'une aura ou d'un magnétisme.

L'être charismatique a une identité forte. Il sait ce qu'il veut et n'hésite pas à écarter ce qui lui semble inutile ou néfaste.

3. *Affirmation et courage*

Il a une identité forte dans la mesure où il a appris à s'écouter et se connaître. Il sait ce qu'il veut et n'hésite pas à écarter ce qui lui semble inutile ou néfaste. Il est conscient de ses forces et de ses limites, de ses réussites et de ses insuccès. Il semble insensible à la peur ou aux doutes et ne semble jamais déstabilisé par les situations délicates. Il a du sang-froid et sait garder son calme

face à l'imprévu ou la confrontation. Il continue d'avancer malgré les risques et l'adversité. Le changement et la différence sont une source d'enrichissement, voire d'excitation, sans verser dans la naïveté ou l'irresponsabilité.

4. STYLE ET SPÉCIFICITÉ

L'habit ne fait pas le moine, c'est connu, mais il nous informe tout de même de la personne qui en est revêtue! S'il porte des vêtements classiques, il jouera tout de même sur des accessoires qui apporteront une touche plus personnalisée.

L'habit ne fait peut-être pas le moine … mais il informe tout de même sur la personne qui en est revêtue !

Son apparence, sa forme physique, son hygiène ou son visage seront pris en charge de façon à affirmer sa personnalité propre et à véhiculer des messages implicites : rigueur, discipline, fiabilité, spécificité. Le style est soigné sans être surexploité car il pourra produire un effet non désirable : hautain, dominant, supérieur, inaccessible, matérialiste, superficiel …

5. *COMPÉTENCE ET RIGUEUR*

Il est compétent et rigoureux dans les sujets qu'il aborde. Il évitera de vouloir démontrer des connaissances sur des sujets qu'il maîtrise peu et se concentrera sur son champ d'expertise propre. Il sait s'entourer de gens qui en savent plus que lui dans des domaines complémentaires ou connexes. Il prendra soin de démontrer son savoir sans verser dans l'abus, la supériorité et la prétention.

Il parfait ses connaissances dans ses domaines de compétences afin d'accentuer son expertise et il explore de nouveaux domaines pour élargir sa vision et détecter des façons de faire différentes. Lorsqu'il s'engage, il tient ses promesses et sait faire preuve de détermination et de rigueur, ce qui lui vaut respect et crédibilité.

Il aime les gens, s'épanouit en public et valorise les gens autour de lui. Il sait écouter avant de parler.

6. *EMPATHIE ET HUMANISME*

Il aime les gens, s'épanouit en public et valorise les gens autour de lui. Il sait écouter avant de parler, il reconnaît et complimente les réussites et efforts de son entourage, il prend plaisir à discuter avec les gens dans les activités sociales ou les pauses. Il est disponible et

transmet une grande humanité en se montrant sensible et compréhensif sur ce que vivent et affrontent ses semblables. Il ne sent pas le besoin d'afficher une supériorité par rapport aux autres et, en temps opportun, saura même avouer sa vulnérabilité, ses erreurs et ses sentiments.

7. TACT ET CONVICTION

Son propos est assuré, ses arguments sont documentés et ses démonstrations sont irréfutables. Cependant, il saura faire place aux opinions d'autrui pour que son point de vue soit consensuel et rassembleur. Il pèse ses mots avec soin et sait influencer les autres sans imposer son point de vue. Il a du flair pour détecter les besoins des autres et adaptera son argumentation en conséquence.

8. COMMUNICATION ET STRATÉGIE

Il maîtrise habilement l'art de communiquer en sachant se mettre au diapason des gens et en étant éloquent par les mots, la voix, le style et les gestes. Il applique les techniques de présentation adaptées aux particularités de son auditoire, du message et du contexte. Dans les situations

conflictuelles, il saura mettre l'accent sur les faits plutôt que sur les gens.

Un monde d'émotions

Avez-vous remarqué que dans l'ensemble de ces points, un seul concerne un aspect rationnel. C'est le point cinq, où il est question de compétence. Sinon, tous les autres points sont du domaine de l'émotionnel et du relationnel. Pas étonnant qu'on qualifie le sujet de magique. Le monde des émotions et des relations est du domaine de l'irrationnel, de l'intangible et de la subtilité.

Vos connaissances peuvent être infaillibles dans votre domaine et avoir le désir de vous positionner comme leader d'expertise. Vous pouvoir aussi vouloir vous imposer comme leader autoritaire en étant porté par la hauteur du niveau hiérarchique que vous occupez. Cela vous donnera un droit de parole auprès des autres mais vous ne les séduirez pas, vous ne susciterez pas leur enthousiasme, vous ne leur donnerez pas le goût de venir à vous volontairement et spontanément. Au mieux, ils vous écouteront et vous respecteront mais leurs émotions et

leurs motivations relationnelles ne seront pas interpellées, et encore moins mobilisées.

Un coup de baguette magique ?

Si vous êtes convaincus à ce moment-ci que le charisme n'est pas accordé de façon aléatoire par un pouvoir divin et que cela peut-être avantageux pour vous dans plusieurs domaines de votre vie, vous êtes déjà sur la bonne voie pour actualiser votre potentiel charismatique.

Si vous êtes convaincus que le charisme n'est pas accordé par un pouvoir divin et que cela peut vous être avantageux, vous êtes déjà sur la bonne voie.

Bien sûr, certaines personnes seront plus avantagées que d'autres en ayant eu l'opportunité de s'épanouir dans une famille où l'amour, l'aisance, le respect et l'harmonie régnaient. Vous aurez eu la chance de vous développer à l'abri de l'insécurité, des doutes, du mépris et des comportements dysfonctionnels. Ceux-là ont clairement une longueur d'avance et peuvent tirer profit de cette solide fondation pour actualiser leur potentiel charismatique de façon extraordinaire et exceptionnelle. Mais rappelons-nous que maintes célébrités ont dû faire face à l'adversité, au rejet, à la méfiance ou à des déficiences importantes pour réussir tout de même

à se hisser au sommet de leur accomplissement et de la réussite.

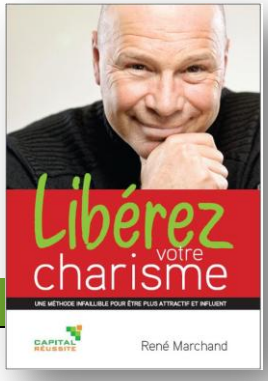
Quel que soit le passé que vous avez eu et le bagage d'aptitudes que vous avez accumulées, il restera toujours que le développement de soi est le résultat du courage, de l'audace et des efforts durables. Rêvez. Rêvez tant que vous le pouvez car le rêve est sommes toutes la première étape d'un plan d'action qui amène au dépassement de soi et au développement de son plein potentiel. Peu importe la hauteur des défis qui vous attendent et les craintes qu'ils peuvent vous engendrer, sachez que le meilleur moyen de vivre un échec est encore et sera toujours de ne rien essayer.

Rêvez. Rêvez tant que vous le pouvez … car le rêve est la première étape d'un plan d'action qui mène au bout de soi.

Vous voulez savoir **comment devenir charismatique** ? Procurez-vous le **seul livre publié au Canada** sur le sujet :

Libérez votre charisme

Une méthode infaillible pour avoir plus d'attrait et d'influence



www.facebook.com/votrecharisme