

INTRODUCTION

*Pour être convaincant, il faut être convaincu –
en profondeur*

BIEN DES LEADERS rêvent de manifester ce supplément de talent qui fait la différence. Mais qu'est-ce au juste que le charisme ?

Selon le Larousse, ce mot vient du grec *kharisma* qui signifie la *grâce*. À l'origine, il s'agit d'un don spirituel extraordinaire (glossolalie, miracles, prophéties, visions) octroyé transitoirement à des groupes ou à des individus en vue du bien général de la communauté. Par extension, l'usage ordinaire du mot aujourd'hui en fait plutôt la capacité d'influence sur les groupes humains d'une personnalité dotée d'un prestige et d'un pouvoir de séduction exceptionnels.

Cette fois, il n'est pas garanti que le collectif sera servi au mieux, et que le pouvoir ne sera pas détourné au bénéfice personnel du leader. S'agira-t-il de servir le trésor ou de se servir du trésor ?

C'est ainsi que le charisme fait rêver quand on évoque les grands leaders humanistes porteurs de nobles causes, mais il nous glace à l'évocation de certains monstres de l'histoire qui ont entraîné des peuples à l'abîme.

À chacun de choisir une voie éthique et de vérifier inlassablement qu'il ne la quitte pas. Le chemin est ardu, car la tentation du pouvoir personnel est un démon des plus sournois. Il serait bien arrogant de s'en croire à l'abri...

Les leaders ont besoin de développer un véritable impact sur les personnes et les groupes, mais ils ne peuvent pas développer **un charisme sain sans une quête solide de cohérence personnelle.**

Les secrets de ceux qui ont de l'impact : une cohérence totale

On observe dans le domaine de la physique que des énergies dépensées de manière cohérente ont un impact fort à peu de frais. Tout le monde se souvient de cet épisode, appris sur les bancs de l'école, où des militaires marchant au pas ont fait s'écrouler un pont. Le hasard a voulu qu'ils aient accordé le rythme de leur marche sur la fréquence de rupture du pont. Bien que solidement implanté depuis des siècles, il s'est effondré sous les énergies appliquées de manière cohérente. Depuis ce jour funeste, on fait rompre le pas aux soldats qui traversent un pont. Des hommes tirant la même corde en s'harmonisant d'un sonore « ho hisse » projeté d'un même souffle, soulèvent des charges conséquentes.

Il en va de même en communication. On peut soulever l'intérêt, la conviction ou l'enthousiasme grâce à une **congruence** totale entre nos attitudes, nos savoir-faire, nos valeurs et une conscience claire de notre identité. Alors tous nos efforts vont dans la même direction, et avec peu d'énergie, on soulève les montagnes.

Je suis congruent lorsque tous les messages que j'émetts, verbaux et non verbaux, concourent à transmettre une même idée.

Je manque de congruence lorsque la voix dit oui, mais le corps fait signe que non, la parole dit « bienvenue », mais les mains dessinent une barrière; la voix tremblante et incertaine tient des propos qu'elle voudrait fermes, etc.

Notre corps ne ment pas. Nos incertitudes intérieures apparaissent d'une façon ou d'une autre dans notre discours, notre attitude, notre voix, notre respiration, la position de notre regard, etc.

Une seule solution : pour être convaincant, il faut être convaincu, en profondeur.

