

Gérard Szymanski

Développez charisme et cohérence personnelle

Les huit secrets d'une combinaison gagnante

Dessins de François Baude

2^e édition

INTEREDITIONS

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© InterEditions, Paris, 2011
ISBN 978 2 7296 1157 6

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Introduction – Pour être convaincant, il faut être convaincu – en profondeur</i>	1
1. PREMIER SECRET – FAIRE L'UNITÉ OU LES ÉNERGIES COHÉRENTES	9
Faire l'unité en soi et autour de soi	9
Accorder l'orchestre avant de prendre la baguette	10
Accorder son propre instrument avant de jouer	11
Les pièges du leadership : quand l'instrument mal accordé crée de singulières cacophonies	12
La double contrainte, prison relationnelle aux allures de harcèlement...	12
2. DEUXIÈME SECRET – S'ORIENTER OU LES NIVEAUX LOGIQUES	19
Comment nous nous adaptons en toutes circonstances : les niveaux logiques	20
Identifier le niveau où se pose le problème et monter d'une marche	23
Développer un maximum d'impact avec un minimum de dépense d'énergie	26
Rabelais l'avait bien dit, je le confirme : science sans conscience n'est que ruine de l'âme	28
3. TROISIÈME SECRET – PRENDRE CONSCIENCE	33
Vision : oui, chacun de nous veut bel et bien refaire le monde, même s'il n'ose l'avouer aussi clairement	33
Mission : Quand je serai grand, je serai... Voilà, maintenant, tu es grand, alors ?	37

« Nous n'avons pas les mêmes valeurs », prétend certaine publicité.	
Quelles sont les vôtres ?	39
Mais enfin, qui suis-je ? : notre conditionnement à la lumière des niveaux logiques	42
Une auto-observation bienveillante	47
 4. QUATRIÈME SECRET – PARLER... AU CORPS, AU CŒUR, À LA TÊTE, À L'ÊTRE	 71
Nous avons quatre intelligences : celle de la tête, celle du cœur, celle du corps et enfin, celle de l'être : l'intuition	71
Comment parler au corps	74
Comment parler au cœur	86
Comment parler à la tête	90
Comment parler à l'être	100
 5. CINQUIÈME SECRET – DE L'INTENTION À L'ATTENTION	 103
Avant l'action : l'intention	103
La force de l'intention : là où va ton énergie, là sera ton impact	104
Se donner une intention ferme	107
Purifier l'intention des scories qui l'atténuent	108
Après l'intention, l'attention... sans tension	109
 6. SIXIÈME SECRET – MARQUER LA MÉMOIRE, GÉRER LA COMMUNICATION	 111
Susciter l'attention et marquer la mémoire : soigner le début, la fin, répéter, étonner et rythmer. Le rythme, c'est la vie	111
Le langage de l'impact	119
Des métaphores encore et toujours	121
Gérer les résistances	125
Gérer son énergie	135
Se préparer mentalement	141
 7. SEPTIÈME SECRET – L'INTELLIGENCE DU « NOUS »	 147
Les positions de perception	148
Quelques coachings	156
Loi de l'individu, loi du groupe	159

8. HUITIÈME SECRET – DÉVELOPPER SON INTUITION	163
Chose promise... il est temps de mettre notre partie « géniale » aux commandes	163
La voie royale du rêve : d'antiques chemins toujours nouveaux, pourtant...	164
Les synchronicités : des coïncidences qui défient les lois de la statistique et nous enseignent... si nous l'acceptons	168
Observer comment la loi de l'étage supérieur se présente à l'étage inférieur	170
La créativité, un charisme attendu dans une société robotisée	172
9. DES EXEMPLES D'APPLICATIONS EMBLÉMATIQUES	177
Changer de position pour changer de regard	178
La différence qui fait la différence. Méta-programmes et changement de perspective	181
L'impact du recadrage dans un changement de croyance	183
Mission, vision, valeurs	185
L'œil de Caïn	188
Histoire de Karim : quand regarder devant soi permet de larguer les amarres du passé.	190
L'impact des métaphores	194
<i>Conclusion – Un centenaire peut-il avoir un enfant ?</i>	197
<i>Bibliographie</i>	201

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 surnois. 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.

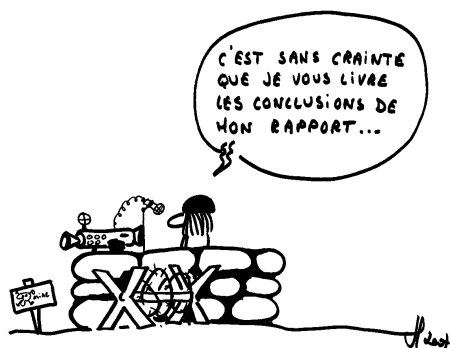
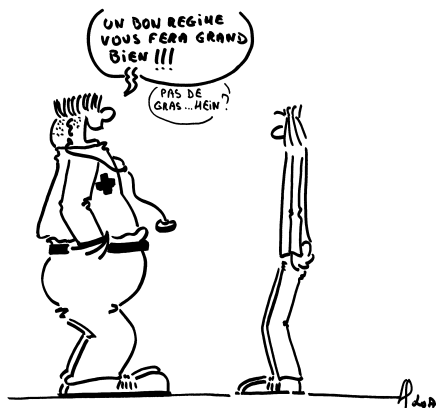
Il en va de même en communication. On peut soulever l'intérêt, la conviction ou l'enthousiasme grâce à une **congruence** totale entre nos attitudes, nos savoir-faire, nos valeurs et une conscience claire de notre identité. Alors tous nos efforts vont dans la même direction, et avec peu d'énergie, on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

Je suis congruent lorsque tous les messages que j'émet, 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.



Incongruences

Modéliser le talent : ce que d'autres savent faire, tous peuvent l'apprendre

Dans les années 1970, deux chercheurs fort curieux se sont intéressés à l'efficacité en matière de communication et d'accompagnement du changement. John Grinder et Richard Bandler se sont rapprochés de quelques thérapeutes reconnus pour leur talent professionnel et leurs réussites dans la guérison de leurs patients. Il s'agissait de personnages aussi charismatiques que Milton Erickson, Virginia Satir, Fritz Perls. Leur démarche fut pragmatique : au lieu de se demander au nom de quelle théorie les individus de talent agissent comme ils le font, ils les ont observés longuement dans leur pratique, jusqu'à leur « voler » leurs secrets.

C'est ainsi qu'est née la Programmation Neuro-Linguistique (PNL), fondée sur la *modélisation*. Autrement, au lieu de s'interroger sur le *pourquoi*, on observe le *comment*.

Au fond, ils ne faisaient que renouer avec une démarche fort ancienne, celle du compagnonnage. L'apprenti se met à l'école de divers maîtres, travaille à leur côté, le temps de saisir par imprégnation à la fois les savoir-faire et la philosophie qui porte ces hommes au talent reconnu.

D'une manière implicite, n'est-ce pas ainsi que nous avons appris l'essentiel de ce qui constitue nos talents au quotidien ? Le fils du marchand de vêtements a écarquillé les yeux, il a bu du petit lait quand son père, bonimenteur, hélait la ménagère sur le marché. C'est là sans doute qu'il a appris le talent d'orateur qu'il manifeste aujourd'hui dans d'autres cadres bien différents. Ah, le désir et le plaisir de ressembler à ceux que l'on admire !

Nos modèles ont été nombreux. L'originalité de chacun de nous est constituée du patchwork bigarré que nous avons constitué avec les éclats de talent « subtilisés » à tous ceux que nous avons admirés au fil des ans.



Le kouglof de mamie

– « Dis, Mamie, comment fais-tu le kouglof ? »

C'est le délice attendu du dimanche matin. Une suave odeur de pâte levée envahit toute la maison et fait venir les enfants plus sûrement que la lumière n'attire les papillons. Il y a même