

Microsoft

Maîtrisez toutes les dynamiques  
de votre entreprise.

➔ Découvrez-les toutes



ACCUEIL >

➔ LE MAGAZINE MANAGEMENT > NUMÉRO 126 > DÉCEMBRE 2005

Recherche société

libellé, mnémo

Cours  Conseils

TOUTE L'ACTUALITÉ >

- > Actu France
- > Actu International
- > Economie & marchés
- > Entretiens
- > Agenda
- > Rumeurs
- > Statistiques éco
- > Communiqués
- > Toutes les news

BOURSE & BUSINESS >

- > Cotations de A à Z
- > Palmarès
- > Indices et Futures
- > Taux / Devises
- > Sicav & FCP
- > Trackers
- > Analyse séance
- > Titres à surveiller
- > Opinions
- > Analyse technique
- > Conseils Warrants
- > Conseils Certificats
- > Valeurs suivies

ABC Arbitrage  
Accor  
Afflelou  
AGF  
Air France-KLM  
Air Liquide  
Alcatel  
Alstom Regroup

PREMIUM

- > Accueil Premium **NEW**
- > Recommandations
- > News & Avis
- > Valeurs cibles
- > Sélection Midcaps
- > Dossiers spéculatifs
- > Avis des brokers

## Apprenez à développer votre charisme



*Le pouvoir de conviction, la capacité à susciter l'adhésion et à forcer le respect... Ces qualités qui font les grands managers ne sont pas innées. Avec de l'entraînement, vous pouvez les renforcer.*

Lorsqu'il a pris la parole, j'ai été stupéfait : il bégayait ! » Cité par François Enius, consultant chez Absylone, le cas de ce directeur commercial prouve qu'aucun handicap n'est insurmontable. « Il devait expliquer, devant un auditoire de 40 jeunes cadres, les nouvelles méthodes de vente de son entreprise. Je m'attendais à des ricanements, je craignais même une catastrophe. Eh bien non. La salle l'a écouté dans un silence religieux. » La sérénité de l'orateur, tout bègue qu'il était, sa connaissance du sujet et sa faculté de se mettre à la portée de tous ont emporté l'adhésion.

C'est ce qu'on appelle communément le charisme (« grâce » ou « faveur divine » en grec ancien), sorte de magnétisme qui se dégage de certaines personnes. Contrairement à l'idée reçue, ce talent n'est pas inné. Vous pouvez le développer, quelle que soit votre personnalité. Faire passer un message, cela se travaille autant que le message lui-même. L'étude menée par Albert Mehrabian le montre. Ce chercheur californien a établi que la gestuelle d'un orateur compte pour 56% dans l'impact de son discours sur l'auditoire. Sa « musique » (intonation de la voix, débit, silences...) pour 37% et le sens des mots pour 7% seulement. Au total, 93% du message perçu relève selon lui du « non-verbal ». N'en déduisez pas que la solution consiste à jouer un rôle. Au contraire, c'est en étant soi-même que l'on gagne en crédibilité. « Un chef charismatique sait rendre accessible ce qui paraît hors d'atteinte », résume François Aelion, directeur général du cabinet de conseil Danthros. Un objectif à votre portée si vous suivez ces conseils. (...)

Retrouvez l'intégralité de cet article page 98.

© Management

> 14/11/05 18:16



Abonnez-vous !

Derniers articles

SOMMAIRE

Apprenez à développer votre charisme

La riposte d'Auchan aux hard discounters

SPECIAL SALAIRES : Tout ce que vous pouvez négocier

Patron avant quarante ans : Les secrets des top managers précoces

Editorial

Les vertus de la jeunesse

Capital

Contactez la rédaction

Le dernier numéro