

communicateurs EFFICACES

Les 6 caractéristiques de la personnalité charismatique

Il y a des êtres qui attirent spontanément la sympathie, qui exercent une puissante fascination sur les autres, qui semblent être à l'aise partout et dans toutes les circonstances.

Ils inspirent l'enthousiasme, l'optimisme et une sensation d'harmonie et d'équilibre se dégage d'eux. On dit qu'ils ont une personnalité magnétique ou qu'ils ont du charisme.

Cette notion est très importante pour un communicateur efficace. À condition d'en connaître les secrets, le charisme peut se développer.

Voici quelques caractéristiques fondamentales composant la personnalité d'un être qui dégage du charisme :

1. La simplicité

Une personne charismatique est simple. Elle est comme elle est elle-même. Elle n'a pas besoin d'arrogance, de se vanter. Dans un groupe, elle n'a pas besoin d'attirer l'attention des autres, de se mettre en valeur.

2. La capacité d'écouter les autres

Si vous souhaitez acquérir une personnalité magnétique, vous devez apprendre à encourager votre interlocuteur à s'exprimer, à vous parler de lui. Posez-lui des questions sur son travail, ses loisirs, sa famille. Donnez-lui l'occasion de se révéler à vous.

3. La confiance en soi et les autres

Une certaine réserve est positive. Toutefois, si elle vous empêche de communiquer, de prendre la place qui est la vôtre, vous devez travailler à améliorer votre confiance en vous. Une personne charismatique, même si elle est aussi parfois timide, dégage de la confiance. Comme elle se fait confiance à elle-même, elle peut faire confiance à ceux qui l'entourent et les accepter tels qu'ils sont.

4. La capacité d'agir

Les personnes charismatiques ne sont ni négligentes, ni paresseuses. Si la procrastination (remettre au lendemain) est l'un de vos défauts, travaillez à vous en défaire. Honnêtement : admirez-vous les gens qui sont incapables de prendre une décision rapide ? Qui sont toujours en retard ?

5. Le respect des engagements

Il n'existe pas d'engagements "mineurs". Un engagement est toujours important. On vous jugera aussi bien sur votre ponctualité à un rendez-vous (même entre amis), que sur la manière de payer vos dettes ou de respecter un délai de livraison. Les personnes charismatiques sont des êtres sur lesquels on peut compter.

6. Être bien dans sa peau

Être bien dans sa peau n'a rien à voir avec la beauté physique. La beauté n'a rien à voir avec le magnétisme personnel.

Pour être bien dans votre peau, vous devez apprendre à accepter votre physique, votre voix et ses éventuels défauts, voire en tirer parti.

Vous devez aussi respecter une certaine hygiène de vie afin qu'il se dégage de vous une sensation de force sereine.

Pour développer votre charisme, il s'agit avant tout d'apprendre à bien vous connaître. Pour cela, vous devez faire preuve d'une qualité essentielle : l'honnêteté envers vous-même !

Réussir une réunion : les pièges à éviter

Quels sont les principaux points qui peuvent faire rater une réunion ?

1. Un sujet mal adapté aux participants présents

Personne ne peut-être intéressé par un sujet qui ne le concerne pas. Choisissez vos participants. Adaptez votre sujet à leurs préoccupations.

2. Les objectifs ne sont pas clairement définis

Votre réunion doit être préparée d'avance et l'objectif défini avec précision et partagé avec les participants.

3. Un animateur incompetent

Conduire une réunion s'apprend. Faire travailler un groupe de personnes est une tâche difficile.

4. Des problèmes de personnalités

Ils peuvent faire dévier la réunion de son objectif initial et dominer complètement le débat.

Cette situation nécessite un "leader" énergique qui sait garder le "contrôle" du groupe, sinon la

réunion va immanquablement à l'échec.

5. Un participant qui domine la réunion

il occupe tellement le devant de la scène que plus personne n'ose s'exprimer, les participants se désintéressent de ce qui se passe et se sentent abusés.

6. Un nombre de participants inadapté

Un groupe de travail doit comporter entre 7 et 12 personnes. S'il y en a plus, trop d'idées sont mises en circulation. S'il y en a moins, pas assez d'idées sont émises pour rendre la réunion riche.

7. Ne pas rappeler aux participants à quelles conclusions on est arrivé à la dernière réunion

Avant de demander une nouvelle réunion, rappelez les points essentiels de la dernière. Le participant perd le fil d'une réunion à l'autre. Repartez tous du bon et du même pied !

8. On ne tient pas compte des décisions prises ou des solutions apportées en commun, au cours d'une réunion

Rien de tel pour décourager les participants. Cela va 1 fois mais pas 2 !

Dans le prochain numéro:

- 5 conseils pour s'habituer à prendre la parole en public

- Que faire si on vous dit "NON" ?

- Comment trouver une solution à un problème difficile ?