

SOMMAIRE

Introduction	XV
--------------------	----

Première partie

POURQUOI DÉVELOPPER VOTRE CHARISME ?

CHAPITRE 1

Qu'est-ce que le charisme ?	3
Où « réside » le charisme ?.....	4
L'entreprise : un terrain favorable qui permet au charisme d'opérer.....	5
Une arme à double tranchant.....	5
Charisme et séduction.....	6
Les attributs du <i>leader</i> charismatique	7
Le charisme à votre portée.....	8

CHAPITRE 2

Un art paradoxal	11
Les mots seuls ont peu d'impact	11
La forme au service du fond	12
Être ou paraître ?	12
Alliez le corps et l'esprit	13
Retrouvez l'authenticité	14
<i>La danse : 56 % du message</i>	<i>15</i>
<i>La musique : 37 % du message.....</i>	<i>15</i>
<i>Les paroles : 7 % du message.....</i>	<i>16</i>
Sans la forme il n'y a pas de bon message.....	17
Préparez longuement pour improviser brillamment.....	17

LE NON VERBAL : PARLER LE LANGAGE DU CORPS

CHAPITRE 3

Établissez votre crédibilité grâce à votre posture	23
Votre posture parle de vous.....	23
<i>À éviter</i>	24
<i>Rassurez votre auditoire</i>	24
<i>Une posture symétrique</i>	24
<i>Si vous êtes assis</i>	25
<i>Si vous êtes une femme</i>	25
Pouvez-vous vraiment donner le change ?	26
<i>Comment faire semblant ?</i>	26
<i>Déjouez les automatismes qui vous parasitent</i>	27

CHAPITRE 4

Incarnez votre conviction grâce à vos gestes	31
Que faire de vos mains et de vos bras ?	31
<i>À éviter</i>	32
<i>À rechercher</i>	34
Votre perception et celle des autres	35
N'oubliez pas de sourire.....	35

CHAPITRE 5

Captivez grâce à votre regard	37
Un instant de communion.....	37
Soyez subjugué pour subjuguier	38
<i>Regardez vos auditeurs comme des êtres magnifiques</i>	38
<i>Retrouvez la qualité de vos plus beaux regards</i>	39
Votre regard : le lien entre vous et votre public	40
<i>À éviter</i>	40
<i>L'absence de regard</i>	40
<i>Le regard « vide » ou impénétrable</i>	41
<i>« Balayer » du regard</i>	42
<i>Regarder au-dessus du public</i>	42
<i>Les effets de lunettes</i>	42
Astuces techniques selon la taille de votre public	43
<i>Comment regarder un petit public ?</i>	43
<i>Développer votre vision périphérique</i>	43

<i>Comment regarder un grand public ?</i>	44
<i>Comment regarder un public de taille moyenne ?</i>	45
Consultez ou lisez vos notes sans couper le lien avec votre public	45
Alliez la qualité et la technique	47

CHAPITRE 6

Stimulez grâce à votre voix	49
Ce que vous faites de votre voix.....	49
Améliorez l'impact de votre voix.....	50
À éviter	50
<i>L'excès de vitesse</i>	50
<i>Le ton monocorde</i>	51
<i>Les tons qui « tuent »</i>	51
<i>La peur du silence</i>	53
Les petits plus qui font la différence	53
<i>Trouvez le bon timbre</i>	53
<i>Trouvez le bon volume</i>	54
<i>Osez les silences</i>	55
<i>Ar-ti-cu-lez</i>	57
<i>Variez, variez, variez par la ponctuation orale</i>	57

CHAPITRE 7

Déclenchez la connivence grâce à vos ancrages	61
Les ancrages : des signes qui déclenchent une entente secrète.....	61
La connivence grâce aux ancrages gestuels.....	61
Pourquoi utiliser les ancrages ?	63
Comment ancrer ?	63
<i>Établissez un sentiment de complicité</i>	63
<i>Facilitez la compréhension et favorisez l'adhésion de votre public</i>	64
Programmez vos ancrages selon votre public et la configuration du lieu	70
<i>Appropriiez-vous l'espace</i>	70
<i>Tout ce que vous faites est important</i>	71

Troisième partie

**LE VERBAL : METTRE EN FORME LE CONTENU
ET MANIER LA PUISSANCE DES MOTS**

CHAPITRE 8

Pourquoi parler ?	75
Parler : pourquoi ? pour quoi faire ?	76
Ne confondez pas objectifs et moyens	77
Formulez vos objectifs de manière adéquate	78
Soyez concret	79
<i>Le résultat visé</i>	79
<i>Votre objectif est-il celui de l'entreprise ?</i>	80
<i>Votre image : que voulez-vous projeter ?</i>	80
Que veut votre public ?	83

CHAPITRE 9

À qui parlez-vous ?	85
Connaître les critères du public :	
connaître ses cordes sensibles	85
Le ressenti qui « décide »	86
Analysez votre public pour identifier ses critères	87
Les critères les plus puissants : valeurs et croyances	87
<i>Nous sommes nos valeurs</i>	87
<i>Nous avons une hiérarchie de valeurs</i>	88
<i>Ne bafouez pas une valeur fondamentale</i>	88
<i>Nos croyances déterminent nos comportements</i>	89
<i>Mettez-vous dans la peau de votre public</i>	90
<i>Le public : à la recherche de modèles</i>	90
Les trois grandes tendances de votre public	91
<i>Vos alliés</i>	91
<i>Les indécis</i>	91
<i>Vos opposants</i>	92
Recueillez des informations sur votre public	92
<i>Quels sont les antécédents de votre public ?</i>	93
<i>Quels sont les besoins de votre public ?</i>	94
<i>Quels sont vos obstacles ?</i>	95
<i>Qui ou quoi vous soutient ?</i>	96
<i>Les facteurs-clefs de conviction</i>	97
Des efforts vains ?	98

CHAPITRE 10

Amplifiez l'impact de votre contenu	101
À éviter	101
<i>Ne donnez pas trop d'arguments</i>	101
<i>Ne montrez pas que vous êtes intelligent</i>	102
Rendez votre public intelligent : les trois règles d'or	102
<i>Simplifiez</i>	102
<i>Illustrez</i>	103
<i>Répétez</i>	103
Identifiez l'angle d'intérêt	104
Comment faire face à un public hétérogène	105
Convainquez votre public par un contenu « choc »	106
Sachez démarrer	107
<i>Le rituel d'ouverture</i>	107
<i>Une accroche percutante</i>	107
<i>Différents types d'accroches</i>	108
<i>Évitez les habitudes</i>	112
<i>Si vous ne parvenez pas à trouver une accroche qui vous plaît</i>	113
Le corps de votre intervention	113
<i>Triez et classez vos informations</i>	113
<i>Présentez vos idées pour un maximum d'impact</i>	116
<i>Une formule pour convaincre qui a fait ses preuves</i>	117
Sachez clôturer	117
<i>Laissez une forte impression par vos derniers mots</i>	117
<i>Si vous devez improviser</i>	118
<i>Allez plus loin</i>	119

CHAPITRE 11

Les recettes « antiseptiques »	123
Ce qui rend votre public sceptique	123
<i>Les formules qui déclenchent la résistance</i>	123
<i>L'excès d'enthousiasme</i>	124
<i>L'incompréhension d'arguments pourtant valables</i>	125
Astuces « antiseptiques »	125
<i>Le langage qui exacerbe l'esprit critique</i>	126
<i>Quand le pire se déclenche</i>	127
<i>Désamorcez les « mines » potentielles avec le « test Macho »</i>	128
<i>Déclenchez l'ouverture d'esprit et la curiosité grâce au langage de suggestion</i>	128
<i>Rassurez ceux qui ont besoin de l'avis des autres pour décider...</i>	129

Cultivez votre charisme

<i>Quand il n'est pas recommandé d'utiliser le langage de suggestion</i>	130
<i>Restez toujours vigilant</i>	130
Le cadrage « antisceptiques ».....	132
<i>Identifiez d'abord les objections</i>	132
<i>« Précédez » ensuite</i>	133
<i>Si vous oubliez de « précadrer »</i>	135

CHAPITRE 12

Rendez votre discours irrésistible	141
Déclenchez l'intérêt et la motivation grâce aux schémas de langage.....	142
<i>Ouvrez les esprits et touchez les cordes sensibles</i>	142
<i>Déclenchez la motivation en fonction du contexte et du public</i>	143
Schémas de langage et langage déclencheur.....	143
<i>La carotte ou le bâton ?</i>	144
<i>Explorer les possibilités ou suivre un chemin déjà tracé ?</i>	146
<i>Du pareil au même, mieux, ou différent ?</i>	148
<i>Fonceur ou analyste ?</i>	150
<i>Touchez tous vos auditeurs grâce à l'astuce du « double langage »</i>	152
Quelles sont vos préférences personnelles ?.....	153
Identifiez des schémas selon un public donné.....	153
Testez si votre public a une préférence marquée.....	154
Le langage déclencheur : la marche à suivre.....	154
De la manipulation ?.....	155

CHAPITRE 13

Menez l'interaction	159
Faites participer le public le plus vite possible.....	160
Gardez toujours le contrôle.....	160
Maintenez un rapport de forces : une main de fer dans un gant de velours.....	161
Préparez la participation de votre public.....	162
<i>Appréhendez les intentions de votre public</i>	162
<i>Anticipez les questions pour préparer les réponses</i>	163
<i>Repérez les attentes derrière la formulation d'une question</i>	164
Menez la discussion.....	164
<i>Une règle d'or : manifestez toujours le respect</i>	164
<i>Restez vigilant</i>	165

<i>Quand donner la parole ?</i>	165
<i>Si vous faites participer une personne en particulier</i>	168
<i>Comment répondre aux questions ?</i>	168
<i>Si vous répondez aux questions au fur et à mesure de votre intervention</i>	173

CHAPITRE 14

Renvoyez les « peaux de banane »	179
Recadrez les objections	180
Explorez pour identifier les besoins	181
Comment répondre aux questions difficiles ou hostiles ?	183
Comment panacher les approches ?	184
Si l'autre va trop loin.....	184
Comment faire face à la hiérarchie ou à quelqu'un d'important ?.....	185

Et pour finir...
 189 |

Assumer et partager : deux atouts majeurs du <i>leader</i> charismatique.....	189
<i>Accueillez ce qui se passe</i>	190
<i>Soyez bienveillant avec vous-mêmes</i>	190
<i>Renforcez le lien avec le public</i>	190
<i>Transformez votre vulnérabilité en force</i>	190
Quelques exemples vécus	191
<i>La boisson gazeuse</i>	191
<i>Les papiers dans la poche</i>	191
<i>La tache</i>	192
<i>Le trou de mémoire</i>	192
Mettez votre public à l'aise	193
<i>Le don de soi : un effet miroir</i>	193
<i>Un dernier conseil</i>	194

ANNEXES

Exercices de diction et d'articulation	197
Grille de préparation.....	198
Les supports visuels : slides et diaporamas	204
Le trac.....	206

Bibliographie	209
----------------------------	-----