

CHRONIQUE LE CŒUR AUX AFFAIRES... ASSOCIATIVES

Janvier/Février 2012

En collaboration avec Jean-Pierre Lauzier de JPL Communications, le Centre québécois de services aux associations présente une série de chroniques portant sur la vente, le marketing et le leadership pour les organismes sans but lucratif. Les opinions émises dans ces chroniques sont celles de l'auteur ; sa participation dans le cadre de ces chroniques rejoint les valeurs d'Échange, Partage et Entraide du Centre et nous l'en remercions.

L'AUTHENTICITÉ, UNE PUISSANCE INEXPLOITÉE

Jean-Pierre Lauzier
Conférencier, formateur et expert-conseil
JPL Communications

Chaque jour, lorsque vous vous habillez pour aller travailler, les vêtements que vous choisissez répondent aux exigences de l'image que vous voulez projeter dans votre métier. Par exemple, si vous êtes vendeur ou directeur, vous porterez des vêtements correspondant à ce que vous désirez que les autres perçoivent de vous comme vendeur ou directeur. Sans vous en rendre compte, ce choix d'habillement ne se fait pas uniquement à partir de critères physiques, mais également psychologiques : votre comportement, votre attitude et les mots que vous utilisez reflètent ce que vous désirez projeter comme image professionnelle. Vous agissez ainsi parce que vous êtes convaincu que c'est la meilleure manière de procéder pour réussir votre carrière.

Cette façon d'agir vous permet certainement de bien gagner votre vie, mais si vous aspirez à de plus hauts sommets, ce comportement, qui n'est pas mauvais en soi, vous limite dans votre développement professionnel et personnel. Si vous voulez améliorer vos résultats de façon importante, vous devrez approfondir votre niveau de réflexion afin d'agir en fonction de ce que vous êtes vraiment et non ce que vous croyez que vous devriez être. Laissez donc exprimer ce que vous êtes véritablement.

En fait, vous devez faire valoir la beauté et la splendeur qui existent en vous, à travers votre authenticité et votre vraie nature. Depuis votre enfance, on vous a appris à ne pas être tout à fait vous-même; on vous a appris à agir de façon à rester poli, gentil, à ne pas parler trop fort, à respecter autrui, à agir convenablement avec les gens. Ces contraintes, qui sont de bonnes habitudes sociales, vous ont peut-être trop éloigné de ce que vous êtes réellement. Elles vous ont peut-être empêché d'exprimer la riche personnalité que vous êtes.

Être vous-même ne signifie pas d'exprimer tous vos désirs, vos joies, vos frustrations, vos ennuis, etc. Cela veut plutôt dire de verbaliser ce que vous ressentez au plus profond de vous-même, de parler vos vrais besoins, sentiments, valeurs et limites. À cette profondeur de l'échange, nous vivons un état de grand bien-être, car nous agissons en accord avec qui nous sommes réellement. Nos actes reflètent ce que nous sommes ; les messages verbaux et non verbaux font de même. Vous souvenez-vous d'avoir vécu ce bien-être? Probablement que oui, car cela se produit habituellement lors d'événements marquants dans notre vie et nous en avons tous vécu, par

exemple :

- la naissance d'un enfant,
- un accomplissement majeur qui vous tenait à coeur,
- une performance qui vous a rendu fier de vous.

Être authentique - être vous-même -, implique d'agir avec ce sentiment de bien-être, de cohérence. C'est ce sentiment qui donne confiance et qui crée de l'ouverture chez les autres. Plus vous vivez des moments authentiques, plus votre succès et votre bonheur seront grands. C'est cet état d'être qui a permis à des gens comme Steve Jobs d'innover et d'avoir un charisme incroyable, à Céline Dion et René Angélil d'attirer des millions d'admirateurs à travers le monde et à l'homme d'affaires Laurent Beaudouin de Bombardier de bâtir un empire mondialement reconnu. La qualité des produits que ces gens offrent est importante pour leur réussite, mais ce qui l'est davantage, c'est leur présence et leur authenticité lorsqu'ils sont en contact avec les gens. Ce sont de tels éléments qui séduisent un auditoire, qui motivent les employés à vouloir se dépasser pour fabriquer des produits exceptionnels et qui incitent le client à acheter.

Vous aussi, vous pouvez utiliser cette authenticité, que ce soit lorsque vous êtes avec des clients, devant une audience ou avec vos patrons ou employés, etc. C'est cette authenticité qui vous permet d'être percutant, de « connecter » avec les gens et de faire une grande différence dans leur vie. Conséquemment, votre succès n'en sera que plus grand. Être vous-même, lorsque vous êtes en situation de performance, demande du courage et de la confiance en soi. C'est une attitude de vérité à développer envers vos interlocuteurs. Vous devez chercher à vivre authentiquement chacune de vos interventions, de vos décisions et de vos transactions, de façon à partager votre bien-être profond avec vos vis-à-vis. De cette manière, ils se sentiront en confiance avec vous et s'ouvriront davantage à ce que vous leur proposez. Vous deviendrez crédibles à leurs yeux. Voici quelques idées qui augmenteront votre authenticité et la fréquence de ces états de bien-être :

1. Réfléchissez sur votre raison d'être, vos valeurs et votre mission : Posez-vous des questions existentielles telles que : pourquoi est-ce que je travaille dans ce métier? Est-ce que je désire servir les gens ou me servir moi-même? Quelles sont mes convictions profondes? Quelles sont les valeurs que je désire respecter en tout temps? Quelle est ma vocation dans ma vie? Arrêtez-vous et prenez le temps nécessaire pour bien réfléchir avant de répondre.

2. Travaillez dans des activités qui vous passionnent : Il vous est difficile et même presque impossible d'être vous-même et authentique si vous n'éprouvez pas de passion pour votre travail. La question la plus importante à se poser pour connaître son niveau de passion au travail est la suivante : si mes besoins financiers étaient comblés pour le reste de ma vie, est-ce que je continuerais à faire ce que je fais aujourd'hui?

3. Améliorez vos compétences chaque jour : Plus votre niveau d'expertise et de compétence augmente, plus il vous est facile d'être vous-même, car vous développez une grande confiance et une plus grande estime de vous-même. Lisez, pratiquez et améliorez votre niveau d'expertise tous les jours et visez à devenir le meilleur dans ce que vous faites.

4. Arrêtez de jouer un rôle qui n'est pas ce que vous êtes : Chaque fois que vous devez échanger avec un client, un patron, un employé, etc., essayez de laisser s'exprimer harmonieusement autant votre coeur (vos sentiments) que votre cerveau (vos idées), bref ayez une présence authentique, vraie. Vous devez vous remettre en question après chacune de vos performances et vous demander : qu'est-ce que je peux faire comme petit pas pour être plus authentique, plus vrai la prochaine fois?

5. Faites-vous aider : Certaines personnes sont plus expérimentées que vous dans ce domaine et elles peuvent certainement vous aider à développer cette authenticité plus rapidement que si vous le faites seul.

Plus vous êtes sincère et authentique, plus vos chances de succès seront grandes. Cette attitude développera votre charisme, votre force d'attraction, votre beauté et votre rayonnement. Les gens veulent faire affaire avec des personnes authentiques et la plupart de ceux qui ont beaucoup de succès travaillent sur cet aspect. Vous aussi êtes en mesure d'atteindre ce niveau d'ouverture et de vérité et réaliser ainsi de grandes choses. Maintenant, c'est à vous de prendre cette décision.

Bonne authenticité!

Jean-Pierre Lauzier

Conférencier, formateur, expert-conseil

JPL Communications inc.

info@jeanpierrelauzier.com

www.jeanpierrelauzier.com

(450) 444-3879