

TRANSFORMER LA PANIQUE EN OPPORTUNITÉ

3 ÉTAPES À SUIVRE

Je suis une éternelle optimiste et j'essaie toujours de voir le côté positif de tout événement. Je dois avouer, cependant, que j'ai momentanément paniqué en même temps que tout le monde lorsque la crise financière nous a frappés de plein fouet l'automne dernier. Mon cerveau s'est mis à jongler avec les incertitudes: « Mon entreprise va-t-elle survivre ? Mes clients vont-ils toujours vouloir engager mes services ? Devrais-je suspendre mes campagnes promotionnelles ? », plus une douzaine de questions additionnelles qui sont demeurées sans réponse et ont créé du stress indésirable.

Un jour, je me suis réveillée en me demandant : « Comment est-ce que cette situation peut se transformer en opportunité ? » À la différence des questions précédentes, celle-ci avait une réponse très claire et positive. Je changerais ma clientèle cible en visant ceux qui seraient aptes à souffrir davantage que moi de la crise financière : les équipes de ventes et de service à la clientèle. Ils font maintenant face à une concurrence encore plus féroce avec moins de temps pour faire un impact positif sur leurs clients potentiels. J'ajouterais donc de nouveaux ateliers à ma liste de service qui viserait à les aider à gagner une avance sur les concurrents, et voilà! Mon opportunité était née.

Je crois fermement que ce ne sont pas les événements qui définissent notre succès et qui donnent un angle à notre vie, mais que c'est plutôt la façon dont nous y réagissons. La résistance à tout événement nous immobilise dans le temps et nous empêche de progresser. Voici 3 étapes nécessaires à la création d'une opportunité.

Sortir de sa zone de confort

Le besoin de sécurité est l'un des besoins de base de l'être humain. Une fois que nous le trouvons, nous avons de la difficulté à le laisser aller, même lorsque nous réalisons que la situation a évolué et ce qui avait du sens il y a un an ne fonctionne plus. L'inconnu qui accompagne les nouvelles expériences fait peur. La confiance en soi est ébranlée. « Les gens vont-ils penser que j'ai perdu la tête ? Vais-je être la seule à avoir cette opinion, à offrir ce nouveau produit ou service ? Et si j'échouais ? » Vous pouvez jouer ces scénarios dans votre tête des centaines de fois, mais ils ne créeront pas de changement. Se concentrer sur les modèles passés ou sur les résultats probables de l'avenir n'engendrera pas de résultats rapides. L'ACTION est ce dont vous avez besoin et l'action se situe dans le présent. Créer une opportunité c'est rechercher, essayer de nouvelles approches, rencontrer de nouvelles personnes, suivre une formation, se préparer au changement. La clé est de se préparer à chaque moment de chaque journée parce que nous ignorons quand le changement sera requis.

Penser de façon créative

Afin de sortir de votre zone de confort avec succès, vous devez puiser dans votre créativité. Gardez un esprit ouvert et acceptez de voir les choses différemment de par le passé. Interrogez-vous sur la façon dont vous pouvez associer les choses autrement, les adapter, en éliminer certaines caractéristiques, les réorganiser, etc. Soyez attentif pour un mot-clé, un truc ou un événement qui modifiera la façon dont vous avez géré votre entreprise jusqu'à présent. Ensuite, commencez à mettre en pratique le changement. Ayez le courage d'être différent.

Croire

Peu importe votre projet, vous devez croire profondément que vous êtes en mesure de le réaliser pour réussir. Prenez comme exemple Barack Obama. Combien de raisons auraient-il pu se donner pour saboter ses espoirs de devenir le Président des États-Unis ? Il a cru et il a réussi. Il faut apprendre à dompter cette petite voix qui répète sans cesse « Oui, mais... » et adopter une affirmation dans la lignée du slogan d'Obama : « Oui nous le pouvons » (Yes we can). Cultivez votre confiance personnelle en notant quotidiennement 3 réalisations dont vous êtes fier. Il ne s'agit pas de trouver des réalisations révolutionnaires. Il peut simplement s'agir d'arriver à un rendez-vous à l'heure si vous êtes un retardataire chronique. En reconnaissant vos réalisations, vous gagnerez de la confiance, de la motivation et vous CROIREZ que vous aussi, êtes capable de réaliser vos rêves.

Les situations extrêmes peuvent ouvrir les portes à des grandes opportunités. Il est malheureusement vrai que plusieurs personnes vont perdre leur emploi et se retrouver dans des situations plus que difficiles. Mais cela pourrait aussi vouloir dire qu'ils ont maintenant la chance de bâtir leur propre entreprise, de donner une nouvelle vie à leur carrière ou de retourner aux études. Souvenez-vous, ce n'est pas ce qui vous arrive qui va vous abattre ou vous fortifier. C'est la façon dont vous y réagissez. Acceptez les aléas de la vie et allez de l'avant.

Kathleen Gran est coach en image et membre associée de l'Association internationale des conseillers en image. Elle a étudié avec l'une des rares maîtres en image certifiée au monde. Elle est également certifiée par Reach Communications Consulting, Inc. dans l'utilisation de l'outil d'évaluation d'image de marque personnelle 360Reach. Les dix années d'expérience de Kathleen dans le monde corporatif dans des postes de direction et de formation, ses premières expériences professionnelles en organisation d'événements spéciaux et projets marketing, jumelés à sa passion pour l'impact de l'image des gens sur les autres l'ont menée vers sa carrière comme coach en image. Elle aide les gens à découvrir leur image authentique et croire en leur pouvoir personnel.

Kathleen offre des consultations individuelles ou des ateliers en petits groupes. Vous pouvez la joindre au 514.347-3950 ou à kgran@chicstyle.ca.