

# Mario, nous sommes en récession!

Cette semaine, je discutais avec mes parents de la situation économique actuelle. Ils me mentionnaient sans cesse leur inquiétude face à la conjoncture. La conversation ressemblait à ceci :

— C'est vraiment épouvantable toutes les mauvaises nouvelles de fermeture et de pertes d'emploi ces temps-ci.

— Je ne sais pas, qu'est-ce qu'on raconte?

— Bien, voyons, tu ne lis pas les journaux Mario, on est en récession. Ça va vraiment mal et on est inquiet pour toi, Mario!

— Pourquoi moi?

— De notre côté tout est ok puisque nous sommes à notre retraite. Ta sœur est policière, donc son emploi est garanti et l'autre a son commerce depuis plus de 20 ans, sa clientèle est établie, alors rien n'à craindre de ce côté non plus. Mais toi tu fais affaire avec des entreprises au détail et des manufacturiers automobiles.

— Et alors?

— Mario, on est en RÉCESSION! Tu ne lis pas les nouvelles

— Est-ce que vous connaissez quelqu'un qui a perdu son emploi suite à cette récession?

— Non pas personnellement, mais les nouvelles...

Les nouvelles ne parlent que des pertes, rarement de ce qui est créé, c'est plus vendeur!

Regardez et écoutez tout ce qui vous entoure. La plupart du temps, c'est du négatif. Croyez-vous sincèrement être plus fort que tout cela?

On ne contrôlera jamais ce qui se passe dans les médias. Ne soyons pas naïfs. La chose que l'on peut contrôler cependant est ce qui se passe entre les 4 murs de votre établissement. Le négativisme de votre environnement est un véritable tueur d'opportunités. J'ai vu de bonnes personnes et de grandes équipes s'éteindre rapidement dues à une seule pensée toxique. Je me suis souvent demandé pourquoi le négativisme est si omniprésent et si facile à implanter. Sans détenir le monopole de la vérité, je vous répondrai ceci. C'est simplement parce que c'est facile! C'est facile de blâmer tout ce qui nous entoure. De cette façon, on n'est pas responsable de rien et c'est la faute à tout le monde. Le problème c'est qu'avec cet état d'esprit, on ne contrôle plus rien !

En tant que leader, il est impératif d'avoir des collaborateurs qui parlent positivement de leurs membres d'équipe, de leurs produits, de leurs services et de leur performance au sein de votre marché. Tout négativisme transmis à vos clients est un obstacle à votre croissance. Peu importe si les affaires sont lentes ou occupées, vous devez mettre en œuvre des mesures qui permettront de générer de l'enthousiasme et du positivisme parmi les membres de votre équipe. La règle d'or est la suivante : vos collaborateurs agiront de la même façon avec vos clients ou vos fournisseurs qu'ils le font déjà avec leurs collègues de travail.

Vous avez un million de raisons de vous plaindre tous les jours. Si vous les utilisez, vous orientez vos efforts vers quelque chose que vous ne voulez pas. Au lieu de vous plaindre, prenez un pas de recul et demandez-vous : est-ce que j'ai du contrôle sur cette situation? Si la réponse est non, éliminer là de votre tête. De toute façon, vous ne pouvez rien n'y changer. Si la réponse est oui, demandez-vous : que puis-je faire différemment dans cette situation? Comment puis-je améliorer ma performance? Comment puis-je changer? Prenez le contrôle de la situation au lieu de vous plaindre. Ne laissez pas la négativité se répandre sur la clientèle. J'ai déjà connu une patronne qui a imposé une règle stricte. Si vous étiez pris une fois à parler négativement d'un

client on vous donnait un avertissement verbal. Pris deux fois, cela vous donnait droit à un avertissement écrit. Trois fois... vous étiez congédié! Bien que ça puisse sembler sévère, cette dame a compris que le succès en affaires est réalisé d'abord et avant tout en donnant une expérience positive au client. Cette philosophie a fait passer les résultats de médiocre à numéro un en un trimestre. Concentrez-vous sur vous et non sur ce que fait la concurrence. Il y a trop de gens qui passent leur temps à regarder ce que font les autres et se laisse ainsi corrompre. Vous n'avez aucun contrôle sur ce que font vos concurrents. Cessez donc de vous inquiéter à ce sujet. Au lieu de cela, rendez unique le fait de faire des affaires avec vous. Soyez au service de votre équipe afin que chaque personne qui la compose se sente valorisée. Ce temps consacré à discuter de leurs bons coups et de leurs opportunités fera en sorte de les rendre plus confiants envers les tâches que vous leur demandez d'accomplir. Cette rencontre peut aussi vous aider à identifier les choses négatives qui circulent dans votre environnement et les éliminer. Je ne porte pas de lunettes roses et je ne dis pas que tout va bien. Je pense sincèrement qu'il existe encore beaucoup d'opportunités. Il faut simplement regarder dans cette direction. Je travaille souvent avec des représentants de compagnie qui me parle du ralentissement économique. Je me fais toujours un malin plaisir à leur dire : « Vous vivez aujourd'hui ce que vous avez semé. »

Si vous n'avez rien semé, si vous n'avez vécu que des aléas du marché qui était en croissance depuis des années, vous vous retrouvez aujourd'hui devant cette dure et triste réalité. Cependant, vous pouvez faire tourner le vent, car à l'inverse de la phrase mentionnée auparavant : « Ce que vous faites aujourd'hui déterminera vos résultats de demain » Il est aberrant de constater combien de personnes passent du temps à regretter les beaux jours d'hier et à planifier leur vie d'aujourd'hui en conséquence. Ces jours sont finis et enterrés. Hier n'a aucun impact sur demain. Hier, ne contribue qu'à ruiner notre capacité à créer demain. D'ailleurs Spencer Johnson dans son livre « Qui a piqué mon fromage? », fait l'apologie du changement et en explique les étapes. Les relations de couple sont le plus bel exemple de cet énoncé. « Ce que vous faites aujourd'hui déterminera vos résultats de demain ». Afin de réussir une vie de couple satisfaisante, vous devez porter votre attention à créer un futur ensemble. Un couple ne peut survivre avec l'amour d'hier.

Avez-vous déjà entendu parler de Distribution aux consommateurs, Pan American Airlines, TWA? Ces compagnies ne sont plus en affaires aujourd'hui. Ils n'ont su contribuer à créer le futur et se sont contentés à contempler le passé. Le vent d'hier ne peut souffler les voiles du bateau d'aujourd'hui. Vos actions d'aujourd'hui contribueront à votre futur. Ce que vous ferez ou ne ferez pas est deux actions menant à des résultats. L'un est positif et l'autre négatif. La première activera votre futur l'autre et bien je vous laisse deviner!

Voici d'ailleurs 7 actions à prendre afin d'influencer votre « demain » :

- 1) Ayez une vision claire de votre futur.
- 2) Faites ensuite le bilan de ce qui vous sépare de cette vision.
- 3) Créer un plan d'action nécessaire à réaliser votre vision.
- 4) Agissez UNIQUEMENT sur ce qui aura un impact dans la réalisation de votre vision.
- 5) Dépensez en investissant sur vous, en embauchant des ressources, en faisant la promotion de vos actions.
- 6) Engagez-vous à réaliser au moins une action par jour vous conduisant à développer votre vision.
- 7) Couper de moitié le temps que vous prenez pour regarder la télévision et investissez-le dans votre formation personnelle.

Bonne nouvelle, on est en récession, et voici les solutions!

Bonne vente !

