

Le **petit manuel du succès** en temps de crise

par Dan Sullivan, Strategic Coach

1 **Oubliez-vous et concentrez-vous sur les autres**

La peur peut sans aucun doute amener l'humain à se replier sur lui-même; ce qui vient créer un sentiment d'isolement et d'impuissance. La meilleure stratégie ici est d'aller dans le sens opposé et de s'ouvrir à la connexion aux autres et voir comment on peut les aider... être sincèrement au service pour les aider à transformer leur négatif en positif. Plus vous contribuerez de cette façon, moins vous aurez à vous préoccuper de votre propre situation. Vous deviendrez une source de confiance pour tous ceux qui vous entourent.

2 **Oubliez les commodités et concentrez-vous davantage sur les relations**

En temps de peur, tout le monde panique pour les commodités, les choses qu'ils achètent et qu'ils vendent et ce focus vient amplifier un sentiment de peur axé sur le manque. Une meilleure posture à cet effet est de ne pas tomber dans ce piège et de focaliser davantage sur VOS relations et leurs possibilités - avec votre famille, vos amis, vos équipes, vos clients, vos fournisseurs etc. À chaque fois que vous renforcez une relation, la viabilité de vos commodités, sans même y penser, va augmenter sans que vous vous en rendiez compte.

3 **Oubliez la vente et mettez l'emphase sur la création de valeur**

La majorité des gens n'aiment pas se faire vendre au mauvais moment. Quand les temps sont à la panique, les gens rebutent l'idée de dépenser sur eux-mêmes car ils sont en mode survie. Mais ce que les gens cherchent en tout temps, c'est de la VALEUR, des solutions qui les aideront à gérer la situation actuelle, éviter des erreurs, saisir une opportunité et renforcer leurs forces. Quand vous vous concentrez à offrir de la VALEUR, vos ventes en période de crise ou suivant la crise vont naturellement suivre.

4 **Oubliez vos pertes et concentrez-vous sur vos opportunités**

Les choses que vous aviez, les choses que vous considérez pour acquises, vont peut-être disparaître. Ces choses essaient juste de vous faire jouer l'ancienne version de vous à laquelle vous vous étiez accroché. Une meilleure posture face à ce défi est de démarrer une toute nouvelle version - utilisez des nouvelles idées, une nouvelle énergie, de nouveaux outils, de nouvelles ressources, de nouvelles choses. Une grande opportunité devient soudainement disponible pour créer de nouvelles choses, encore plus puissantes que ce que vous aviez dans le passé.

Le **petit manuel du succès** en temps de crise

par Dan Sullivan, Strategic Coach

5 **Oubliez vos difficultés, concentrez-vous sur vos progrès**

Les choses ne seront peut-être pas aussi faciles qu'elles l'ont été pour un certain temps. Les nouvelles difficultés que cette crise apportera vous vaincront ou révéleront de nouvelles forces en vous dont vous ignoriez les possibilités. Vos muscles se raffermiront toujours en travaillant contre de la résistance. La même vérité s'applique à votre esprit, votre attitude et votre caractère. Traitez cette période de défis comme une période où vous pourrez connaître la plus grande période de croissance de votre histoire.

6 **Oubliez l'avenir et concentrez-vous sur le « ici et maintenant »**

Le futur est illusion et abstraction. Il n'est rien d'autre qu'une idée, il n'existe pas. Le seul futur qui comporte une réalité est celui que vous créez continuellement pour vous à TOUS LES JOURS via votre contribution, votre présence, votre impact, vos accomplissements et vos résultats. C'est une excellente période pour ignorer tous les experts qui n'ont jamais vu les circonstances actuelles arriver :) Mettez l'emphase sur ce que vous pouvez faire à chaque 24h qui vous est accordé et vous serez l'expert des experts du seul futur dont vous aurez besoin: AUJOURD'HUI.

7 **Oubliez qui vous étiez, concentrez-vous sur qui vous pouvez être**

La majorité des gens se définissent par les circonstances extérieures. Quand ces circonstances changent brutalement, ils ne savent plus qui ils sont donc ils ont tendance à essayer d'être qui ils ont été. À partir de maintenant, misez sur vos guidances qui viennent de l'intérieur - vos rêves, votre idéal, vos valeurs, vos principes directeurs et non les circonstances extérieures. Profitez de la confusion extérieure pour vous concentrer sur vos guidances intérieures.

8 **Oubliez les événements, mettez l'emphase sur vos réponses**

Quand les choses vont bien, la majorité des gens pensent qu'ils sont en contrôle des événements. C'est la raison pour laquelle ils se sentent si bouleversés quand les choses tournent au vinaigre. Ils pensent qu'ils ont perdu le contrôle. Les personnes qui connaissent le plus de succès avec constance savent qu'ils n'ont aucun contrôle sur les événements, mais ils travaillent constamment sur leur capacité créative à mieux répondre aux événements. En cette période d'incertitude, c'est un excellent temps pour concentrer son attention et ses énergies à être créatif avec nos réponses aux événements ainsi que tous les autres imprévus qui sont à venir.

Le **petit manuel du succès** en temps de crise ^{MD}

par Dan Sullivan, Strategic Coach

9 Oubliez ce qui manque, mettez le focus sur ce qui est disponible

Quand les choses changent pour le pire, plusieurs ressources vont commencer à manquer. Cette peur du manque peut littéralement paralyser les gens et créer une psychose. En raison de ce manque, ces personnes croient qu'elles ne peuvent plus passer à l'action ou prendre n'importe quelle décision qui soit. Une meilleure posture à cet effet est de mettre l'emphase sur toutes les ressources qui sont encore disponibles MAINTENANT pour accomplir de petits résultats, de petits progrès ou autres. Appliquez-vous à être la ressource et à voir les ressources plutôt que de focaliser sur le manque de ressources.

10 Oubliez vos plaintes, concentrez-vous sur la gratitude

Ceci est une période où les gens ne réalisent pas à quel point ils doivent tous prendre une décision fondamentale - Se plaindre ou être reconnaissants. Quand les choses deviennent négatives, les conséquences de cette décision sont encore plus grandes. Se plaindre ne fera qu'attirer des pensées négatives et des personnes négatives. De l'autre côté, la gratitude vient créer l'opportunité d'un meilleur état d'esprit, d'une meilleure attitude, de meilleures actions, de meilleurs résultats. Vous concentrer sur toutes les choses pour lesquelles vous êtes reconnaissants et communiquer de la gratitude vous ouvrira un horizon de possibilités.