

DÉCIDER

UNE AFFAIRE DE RAISON OU D'INTUITION ?



EEB

L'INFORMATION ARRIVAIT AU COMPTE-GOUTTES. IL Y AVAIT LE CAMP DES POUR, LE CAMP DES CONTRE ; LE PREMIER BEAUCOUP PLUS GARNI QUE LE SECOND. C'ÉTAIT RASSURANT D'ÊTRE AVEC LA MAJORITÉ, JUSQU'À CE QUE JE COMMENCE À DOUTER DE MON CHOIX. JE M'ÉCOUTAIS PARLER SANS ME CROIRE, JE SENTAIS INTÉRIEUREMENT QUE JE DEVAIS REJOINDRE L'AUTRE CAMP, MAIS J'ÉTAIS DANS UNE SORTE D'INERTIE, JUSQU'À CE QU'UN COLLÈGUE ME DONNE L'IMPULSION D'AGIR EN ME DISANT DE M'ÉCOUTER.

J'ai changé de camp et Marc Dutil m'a regardée droit dans les yeux : « Comme ça, t'es une girouette ? » Il touchait la cible ! Quelques heures plus tôt, j'affirmais que c'était un peu girouette de changer d'idée et qu'il fallait s'assumer dans nos choix. Pffff !!!

« Peut-être que c'est girouette, mais je sens que c'est ce que je dois faire », j'ai répondu.

« Et comment tu sens ça ? Où est-ce que tu sens ça et as-tu déjà ressenti ce que tu ressens ? »

Je le sentais viscéralement. C'était dans mon corps, une puissante intuition. Moi qui ai tendance à beaucoup analyser, à consulter, chercher de l'information avant de décider, je découvrais que je pouvais me fier à mon intuition et que certains leaders prennent beaucoup de décisions grâce à elle.

Décider, c'est au cœur de la vie de leader et d'entrepreneur. Un leader décide de l'avenir d'un projet, d'une entreprise, d'une stratégie de marché, d'une embauche, d'un congédiement, de mises à pied massives, d'investissements astronomiques; de mille et une choses.

Et ça peut se faire à grande vitesse, dans un monde pressé et en continuelle mutation. Alors, comment faire pour prendre de bonnes décisions quand le rythme s'accélère ? Faut-il être tombé dans tous les pièges pour arriver à les reconnaître ? Faut-il se fier à ses émotions ou à sa raison ?

L'entrepreneur-entraîneur Élite Sylvain Toutant, ancien dirigeant de Keurig et David's Tea, notamment, estime que l'attitude du leader peut se révéler un piège. L'arrogance, par exemple. Plus elle est forte, plus l'entourage dira seulement ce que le leader veut entendre.

Ce constat a résonné très fort en moi. Je me souviens d'un patron qui avait cette attitude supérieure et qui entretenait un climat de peur. On ne se risquait pas douze fois à exprimer une opinion discordante et si on le faisait, on baissait les bras assez vite devant le ton péremptoire du chef. Mais à la fin, de mauvaises décisions ont causé beaucoup de dommages dans l'organisation. Une plus grande ouverture et de l'écoute auraient certainement aidé.

Un des moyens que M. Toutant utilise, afin de ne pas écouter seulement ceux qui pensent comme lui, est la formation de deux groupes. Le premier doit trouver tous les éléments favorables à un choix et le second, tous les éléments défavorables. Une fois que tout a été dit et entendu, il peut tracer la ligne.

On nous dit souvent de dresser la liste des pour et des contre avant de prendre une décision importante dans nos vies personnelles. C'est ce que M. Toutant fait en affaires, mais en sollicitant l'intelligence collective.

Le décideur d'aujourd'hui, en entreprise, n'est pas un soliste. Il augmente sa force et son acuité en s'ouvrant aux perspectives des autres.

Si d'aventure la balance des pour et des contre s'avérait équilibrée, il resterait toujours l'intuition pour trancher !

Comment allez-vous prendre votre prochaine décision d'importance ? Qu'allez-vous essayer de nouveau pour faire un bon choix ?

TRI IMMOBILIER (GESTION TRI) PROMOTEUR IMMOBILIER

TRI IMMOBILIER

**Nous créons pour vous,
votre espace locatif
commercial | industriel**

PROMOTEUR | DÉVELOPPEUR | CONSTRUCTEUR

St-Georges, Ste-Marie, Québec, Montréal
www.triimmobilier.com | 418 836-5393