

50 nouvelles règles au travail (par Robin Sharma)

L'économie mondiale est dans un état de désorganisation aiguë. La concurrence n'a jamais été aussi féroce. Les consommateurs n'ont jamais été aussi bien informés et hautement exigeants. Et ce qui a fonctionné hier, pourrait bien être obsolète aujourd'hui.

Mais cette période, est également un moment fantastique, pour les quelques personnes étonnantes qui sont prêtes à faire preuve de leadership. Les leaders évoluent à leur meilleur niveau absolu lors de cycles désordonnés par rapport à ceux plus faciles. Et les périodes agitées apportent avec eux des possibilités, des opportunités magnifiques.

Tranquillement dans cet avion à 40.000 pieds, loin des cris de ralliement d'un monde branché, connecté et rempli d'interruptions sans fin, j'ai distillé ce que j'ai partagé dans mes présentations à travers la planète au cours des derniers mois, de Dubai et à Paris, en passant par Londres et Düsseldorf.

Voici 50 règles puissantes pour amplifier votre jeu de telle manière que ce cycle d'affaires soit l'un de vos meilleurs cycles d'affaires jusqu'à aujourd'hui.

Les 50 nouvelles règles de travail

1. Vous n'êtes pas seulement payé pour travailler. Vous êtes payé pour être mal à l'aise, pour être inconfortable - et pour poursuivre des projets qui vous font peur.
2. Prenez soin de vos relations et l'argent arrivera tout seul (il prendra soin de lui-même 😊).
3. Commencez par vous « leader » vous-mêmes. Vous ne pouvez pas aider les autres à atteindre leur plein potentiel tant que vous évoluez dans le processus pour atteindre le vôtre.
4. Pour doubler vos revenus, triplez votre taux d'apprentissage.
5. Alors que les victimes condamnent tout changement, les dirigeants se développent, inspirés par le changement.
6. De petites améliorations quotidiennes créent au fil du temps des résultats étonnants.
7. Entourez-vous de gens assez courageux pour dire la vérité sur ce qui convient le mieux à votre organisation et aux clients que vous servez.
8. Ne tombez pas amoureux de vos communiqués de presse.
9. Chaque instant en face d'un client est un moment de vérité (et pour vous, une opportunité de montrer en direct les valeurs que vous professez - ou celles que vous n'avez pas).
10. Copier ce que font vos concurrents conduit seulement à être au mieux deuxième.
11. Devenez obsédé par l'expérience utilisateur de sorte que chaque contact d'affaire avec vous laisse les gens sans voix. Et non, à bout de souffle.
12. Lorsque vous êtes en affaires, vous êtes dans le show business. Au moment où vous rendez au travail, vous êtes sur scène. Jouez la performance de votre vie.
13. Soyez maître de votre artisanat. Et pratiquez, pratiquez, pratiquez.
14. Soyez « fit », retrouvez la forme.
15. Lisez les magazines vous n'avez pas l'habitude de lire. Parlez aux gens avec qui vous n'avez pas souvent parlé. Allez dans les endroits que vous n'avez pas souvent visités. Perturbez votre façon de penser afin que votre esprit reste frais, affamé et brillant.
16. Rappelez-vous que les détails apparemment insignifiants font -en partie - une grande entreprise. Restez farouchement attentif à eux.
17. Se contenter d'être assez bon n'est tout simplement pas assez bon.
18. Des choses brillantes se produisent lorsque vous franchissez une distance supplémentaire (extra-mile) pour chaque client.
19. Une dépendance à la distraction représente la mort de la production créative. Rien de moins.
20. Si vous ne chutez pas régulièrement, vous n'allez certainement pas effectuer beaucoup de progrès.

21. Elevez vos coéquipiers plutôt que de les démolir. N'importe qui peut être critique. Voir le meilleur des gens nécessite bien plus de courage.
22. Rappelez-vous qu'une personne critique est un rêveur effrayé.
23. Le leadership n'a plus rien à voir avec la position hiérarchique. Aujourd'hui, il est question de passion. Et d'avoir un impact à travers le travail génial que vous faites.
24. Plus grand est le rêve, plus importante est l'équipe.
25. Si vous ne pensez pas par vous-même, vous suivez – vous ne menez pas.
26. Travaillez dur. Mais construisez une vie familiale exceptionnelle. A quoi ça sert d'atteindre le sommet de la montagne tout seul ?
27. La tâche du leader est de développer davantage de leaders.
28. L'antidote pour gérer des changements profonds est l'apprentissage quotidien. Investir dans votre développement professionnel et personnel est l'investissement le plus intelligent que vous puissiez faire. Point.
29. Souriez. Cela fait une différence.
30. Dites «s'il vous plaît» et «merci». Cela fait une différence.
31. Vivez la différence entre 'accomplir laborieusement un travail' et 'réaliser un travail à valeur ajoutée'.
32. Rappelez-vous que l'emploi n'est à vos yeux qu'un emploi que si vous ne le considérez que comme tel.
33. N'effectuez pas votre travail pour les applaudissements qu'il génère, mais pour la fierté personnelle qu'il fournit.
34. Une valeur pour atteindre ce 'meilleur' est BIW (Best in World).
35. Dans le nouveau monde des affaires, tout le monde travaille dans les ressources humaines.
36. Dans le nouveau monde des affaires, chacun fait partie de l'équipe de direction.
37. Les mots peuvent inspirer. Et les mots peuvent détruire. Choisissez les vôtres au mieux.
38. Vous devenez vos excuses.
39. Vous obtiendrez vos meilleures idées, celles qui vont changer le jeu, en dehors du bureau plutôt qu'au milieu d'un environnement de travail agité. Prenez le temps de la solitude. La créativité a besoin d'espace pour se présenter.
40. Les gens qui parlent des autres quand ils ne sont pas là sont les mêmes personnes qui vont faire des commérages sur vous quand vous n'êtes pas là.
41. Vous aurez peut-être besoin de 30 ans pour construire une grande réputation et de 30 secondes de mauvais jugement pour la perdre.
42. Le client est toujours à l'affût.
43. La façon dont vous faites une (toute petite) chose définit la façon dont vous allez réaliser toutes vos actions. Chaque acte compte.
44. Etre radicalement optimiste n'est pas facile. C'est même difficile. Etre de mauvaise humeur est bien plus facile.
45. Les gens veulent être inspirés à poursuivre une vision. C'est à vous de la leur donner.
46. Chaque visionnaire a été un jour ou l'autre appelé 'fou'.
47. L'objectif du travail consiste à aider les gens. Les autres récompenses sont des inévitables sous-produits de ce focus particulier qui consiste à aider.
48. Rappelez-vous que les choses qui sont planifiées sont normalement les choses qui se réaliseront.
49. Tenez vos promesses et soyez impeccable avec votre parole. Les gens achètent plus que vos produits et services. Ils investissent dans votre crédibilité.
50. Dirigez sans titre (Lead without a title)

Je vous encourage à partager, discuter, débattre de ceci dans votre équipe et dans votre organisation. En l'espace de peu de temps, vous allez voir de fantastiques résultats! **Keep Leading Without A Title.**

