



Il faut une VISION pour réussir

Plusieurs organismes à but non lucratif croient avoir une vision qui, au fond, est d'abord une mission parce qu'il n'y a rien à voir, rien de visible ou de palpable dans cette vision.

« *Nous sommes nos pensées, nous suivons nos pensées* », entend-on. Elles sont constituées d'images, de sons, de touchers, d'odeurs et de saveurs. Les images (la dimension visuelle de notre pensée) attirent. Elles nous motivent. Nous les suivons. Par exemple, en conduite automobile, un chauffeur va inconsciemment là où il regarde. Il doit s'assurer, en tout temps, de diriger intérieurement et extérieurement son regard vers l'endroit où il veut aller.

Un organisme qui aurait comme « vision » une affirmation telle que « *nous fournissons à nos clients les informations les plus utiles pour qu'ils soient en bonne santé* » aurait décrit sa mission, son but, son objectif principal. L'organisme sait ce qu'il fait ou ce qu'il veut faire sans toutefois avoir une représentation visuelle du résultat de ses efforts. Il devrait plutôt dire « *nos clients sont des personnes bien informées et dont le sourire rayonne de santé et de bonheur* ».

La vision permet d'aligner les objectifs et la planification avec les valeurs de l'organisme pour ensuite les garder bien en vue dans les temps difficiles. C'est ce qui permet de persévérer lorsque d'énormes défis se présentent. Sans vision, les membres de l'organisme risquent de se laisser envahir par les difficultés quotidiennes et de s'acharner à les régler tout en perdant contact avec leur objectif réel. La vision permet de concentrer l'énergie là où elle compte le plus : la réalisation et le maintien du but premier de l'organisme. Autrement, l'énergie des personnes responsables risque de s'éparpiller, de se perdre à régler des problèmes d'ordre mécanique ou logistique.

Les bénéfices à long terme d'une vision sont les suivants :

- permettre de sortir la pensée des sentiers battus;
- faciliter la continuité;
- donner un sens de direction;
- favoriser l'engagement personnel;
- permettre une mise au point de la raison d'être de l'organisme;
- aider à trouver des solutions créatives; et
- inspirer la confiance.

Les énoncés de mission, de buts et d'objectifs demeurent importants pour appuyer la vision. Toutefois, ils ne peuvent la remplacer.

La vision permet de concentrer l'énergie là où elle compte le plus : la réalisation et le maintien du but premier de l'organisme.



Exercice à faire pour créer sa vision

Il est nécessaire d'identifier les croyances et surtout les valeurs de l'organisme. À partir de ces valeurs, il faut commencer à construire une image interne, une représentation visuelle de ces valeurs. Ensuite, il faut travailler à donner de la puissance à cette représentation, c'est-à-dire vérifier la qualité des couleurs, des formes, de la perspective, de la grandeur de l'image. On peut par la suite ajouter des sons, du mouvement, des odeurs, des goûts. Plus la représentation est complète et riche, plus elle agit comme catalyseur d'énergie, de cohérence et de persévérance à réaliser des buts.

Trouver réponse aux questions suivantes peut aider grandement :

1. Qui sont mes clients?
2. Quelles sont nos forces, qu'est-ce que nous faisons le mieux?
3. Quelles sont nos croyances, nos valeurs, nos stratégies?
4. Quelle est notre identité?
5. Pourquoi existons-nous?

On peut même projeter une vision dans le temps: « *dans cinq ans ou dans huit ans, je vois...* »

La vision permet au conseil d'administration d'un organisme de faire face aux défis, de solutionner les problèmes du quotidien, et ce, sans perdre de vue sa raison d'être fondamentale qui est devenue très claire. ■

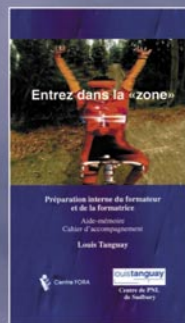
Les affaires ça se passe dans la tête et dans le cœur

pour avoir de bons vendeurs ...
pour motiver ses employés ...
pour vous dépasser en affaires ...

...ajoutez à vos compétences
...atteignez votre plein potentiel
...entrez dans la Zone

Ateliers sur mesure disponibles

Aussi disponible :
La vidéo «Entrez dans la zone»



louistanguay

Le Centre de PNL de Sudbury
20, chemin Ste-Anne, bureau 308
Sudbury ON P3C 5N4
Téléphone : 705.673.2129
Télécopieur : 705.673.9778
Courriel : info@louistanguay.com
Site Web : www.louistanguay.com

Louis Tanguay est maître-praticien certifié en programmation neuro-linguistique. Il a fondé le Centre de PNL de Sudbury. Il a publié la vidéo *Entrez dans la zone* en collaboration avec le Centre FORA de Sudbury. (www.louistanguay.com).