Bâtir des projets Wahou !

Imaginez un instant, un objet, une situation, une personne, un paysage qui déclenchent en vous une réaction de W-A-H-O-U !!!

Pensez-y maintenant. Dans quel état êtes-vous ? Admiration, excitation, enthousiasme ? C'est ça le Wahou !

Tout projet peut - devrait? - être un projet "Wahou!"

J'y vais fort pour commencer : la plupart de nos projets ou de ceux de nos clients ne valent pas le coup (ni le coût).

En tout cas, pas comme nous les abordons.

**Le but du jeu :**

Transformer des projets de routine en projets générateurs de passion et d'enthousiasme, qui font la différence dans nos vies et celle des autres.

À quoi reconnaître un projet Wahou?

Aux 5 caractéristiques suivantes:

• Il génère de la Passion

Un projet Wahou génère de la P-A-S-S-I-O-N. C'est une histoire d'amour et d'aventure. Il vous fait vibrer.

• Il est beau Il a du caractère, de la personnalité, de la"gueule", que ce soit par son physique (exemple : un produit bien dessiné, cf iPod) et/ou par l'intelligence, l'originalité ou les valeurs qui le sous-tendent.

"Pour qu'un avion vole bien, il faut qu'il soit beau" Marcel Dassault.

• Il est (R)évolutionnaire

Il rompt avec les habitudes, il fait la différence, il apporte réellement quelque chose de nouveau.

Votre projet irrite, dérange? Il a ses détracteurs ? C'est encore mieux. C'est que vous venez vraiment de trouver un angle nouveau.

À l'inverse, s'il est accueilli dans l'indifférence générale, vous êtes mal parti.

• Il est porteur de sens

Il est porteur de sens = Il va faire une différence positive dans la vie des personnes à qui il s'adresse. Il a de l'impact.

Les questions à se poser:

"Est-ce que ça vaut vraiment le coup d'y consacrer les mois ou les années que ça va prendre ?".

"Est-ce que ce projet exprime mes valeurs / ma vision du monde / ma mission / une contribution que je veux faire ?"

"Est-ce que ça fait une différence dans le monde ? (il n'y a pas de projet trop petit pour faire une différence dans le monde).

"Est-ce que dans 5 ans, quand j' y repenserai, je serais toujours fier d'avoir fait partie de ce projet ?"

• Il attire des supporters enthousiastes

Est-ce que mon enthousiasme est communicatif ? Est-ce que je "vends" facilement le projet à mon entourage ? Est-ce qu'il attire un premier noyau dur de "missionnaires" / un fan club ?

**L'art du Wahou !!!**

1. Pensez en termes de Wahou!

Observez autour de vous. Soyez attentif à vos expériences quotidiennes, aux situations de la vie. Chez vous ou dans la rue, dans les produits ou les services qu'on vous propose, dans vos projets en cours, votre comportement et celui des autres... Qu'est-ce qui est Wahou ! Qu'est-ce qui ne l'est pas?

Incluez le mot dans votre répertoire.

Un concept nouveau = une distinction nouvelle / une capacité de perception nouvelle / un nouveau filtre.

Idée : Bâtissez votre propre échelle, avec Wahou au top.

2. Fonctionner plus souvent sur la fréquence "Wahou"

Recherchez ou créez des environnements Wahou. Faites-en un art de vivre, attirez des personnes et des situations Wahou dans votre vie. Créez-en en mettant le meilleur de vous-même dans ce que vous entreprenez.

3. Développez une conviction: toute tâche, aussi petite ou ingrate qu'elle soit, peut-être le point de départ d'un projet "Wahou".

Ma croyance : la vie nous fournit des opportunités constantes d'apprentissage, de découverte, de création.

4. Acceptez que cette vision ne soit pas partagée par tous.

N'usez pas votre énergie à convertir ceux pour qui la vie est une longue corvée.

(Question : avez-vous vraiment envie de les fréquenter ou de les coacher ?)

5. La plupart du temps, n'acceptez pas les projets de vos clients (ni les vôtres) tels quels - sauf s'ils ont déjà les yeux qui brillent en en parlant.

Amenez la personne, l'équipe à recadrer / redéfinir / transformer / booster... son projet, jusqu'à en faire un projet Wahou.

Une question pour ouvrir le champ du possible :

"Imagine qu'il soit impossible d'échouer, que tu puisses avoir exactement ce que tu veux dans ce domaine, qu'est-ce que tu voudrais vraiment ?".

Plus le projet est porteur, plus votre coaching sera intéressant et fluide.

6. Les projets " Wahou" sont une part importante du coaching, pas le tout de celui-ci.

Dans certains cas, votre accompagnement portera plutôt sur le fait d'aider votre client à mettre fin à ce qui ne l'intéresse plus et à faire le point sur sa vie, avant de se relancer dans de nouveaux projets.

Voir, par exemple, le modèle d'Hudson sur le coaching des transitions. Cela dit, dès qu'il sera de nouveau en selle, pensez en termes Wahou.

7. Ma vie = mes projets.

Je suis mes projets. Idée bizarre, réductrice ? Peut-être pas tant que ça.

Ce que j'accomplis est le reflet de ce que je suis, en porte témoignage. J'exprime qui je suis / mon identité à travers les projets individuels ou collectifs dans lesquels je m'investis.

En ce sens, ma vie = mes projets.

Et si à l'avenir, vous abordiez vos projets avec cet oeil ?

Votre travail

Choisissez un projet personnel qui vous tient à coeur et avec l'aide de votre coach,

"boostez-le" pour en faire un projet "Wahou".