

Consultants, l'obligation de lucidité.

Qu'il soit salarié ou indépendant, un consultant est soumis à des contraintes similaires dans l'exercice de son métier, même si dans la forme juridique il y a des différences.

Etre clair sur la business attitude

Souvent un consultant vient à ce métier dans une seconde partie de carrière où il se réconcilie avec l'humain. Pour certains cette passion ou redécouverte de l'humain agit comme un refuge par rapport à un monde où le business régit beaucoup de choses. Pour autant, une maîtrise de la relation commerciale est indispensable à la réussite.

Le consultant salarié qui n'a pas conscience de cela va dépendre au sein du cabinet de ceux qui signent les contrats, qui font le business. Son autonomie, ses choix en interne seront dépendant de ceux de ses confrères. Il y a de fortes chances que ses propositions, ses demandes passent après dans la hiérarchie des priorités du cabinet. On verra se mettre en place les commerciaux et les animateurs. Avec une hiérarchie des premiers sur les seconds.

Le consultant indépendant qui n'a pas conscience de cela va subir la dépendance d'un cabinet pour lequel il est sous-traitant, ou dans le meilleur des cas le bon vouloir d'un client unique sur les choix duquel il ne pourra plus peser. Sa naïveté le conduira rapidement dans une impasse financière, impuissant face aux contraintes d'un capitalisme brutal.

En sortir, comme salarié ou comme indépendant, **c'est se confronter avec ses peurs, ses ambiguïtés, ses convictions de fond.** Tant qu'il restera entre les deux, le consultant sera immobile et impuissant à agir, enfermé en terres de frustrations. Les tibétains disent : "le doute est comme une aiguille à deux pointes", on ne peut pas coudre avec sans se blesser.

Le consultant doit alors se soumettre ou se démettre face aux lois du business.

S'il résout cette contradiction en cabinet, il acquiert sa liberté en signant ses prospects, s'il la résout à l'extérieur il signe les clients qui lui permettent de continuer à exercer.

Cette courbe du changement est implacable. S'il échoue en salarié, il tempêtera longtemps et stagnera dans une phase de plateau, s'il échoue en indépendant, il mettra la clé sous la porte.

Assumer la problématique de soi... Se confronter avec ses peurs, ses ambiguïtés et ses convictions de fond, c'est faire face à ses enjeux personnels. C'est accepter de continuer à se développer, à se remettre en cause, à savoir perdre pour gagner. Plus facile à dire qu'à faire. Mais quel

autre choix y a-t-il que de résoudre en interne la problématique que nous posons à notre entreprise, ou de résoudre l'équation que nous sommes en indépendant pour trouver notre place in the business/ société. **Lire un enjeu d'entreprise ou de société et y trouver sa place est une obligation.** A noter que ce réglage se fait régulièrement car la vie pousse chacun vers son risque. Au consultant de l'identifier et de l'intégrer pour conquérir de nouveaux clients. C'est cette double rencontre (mon enjeu dans l'enjeu du cabinet/ou mon enjeu dans l'attente des clients) qui permet de sortir par le haut de ce conflit interne.

Et de trouver de facto les réponses dont chacun a besoin avec en plus la liberté et la puissance que donne la réussite. Quant on est puissant le monde est à vos pieds, en interne comme en externe. En revanche projeter d'avoir des revenus conséquents sans la liberté de les générer, donc de transformer une compétence en business, c'est prendre le risque de s'aliéner en interne. Dehors c'est la mort en quelques mois.

... pour comprendre et manager celles de ses clients

Cette capacité à être lucide sur soi et à dépasser ses contradictions rend capable de résoudre les problématiques de fond de ses clients. Il y a un lien entre ces deux lectures de problématiques et ce lien, c'est le consultant. Comprendre les forces contradictoires qui nous animent permet de comprendre celles qui sont à l'œuvre dans l'entreprise de nos clients. Ceux qui signent chez de nouveaux clients ont répondu positivement à leurs contradictions pour le faire. Ceux qui n'ont pas su le faire sont sortis de l'organisation, car quelle crédibilité ont-ils à proposer à leurs clients des solutions en décalage avec l'état d'esprit (make money) de leurs entreprises ? Cette capacité à lire son propre système fait du consultant quelqu'un capable de lire ceux qui lui sont proposés par ses clients et par leur entreprise. Et par conséquent ses propositions deviennent recevables.

Energie

Cette compréhension qu'une forme d'aventure humaine pleine de pièges attend chacun génère de l'énergie pour qui intègre ses enjeux. En effet, ces manifestations de son propre enjeu se manifestent dans un premier temps comme des freins. Ce n'est que grâce au scanner de sa lucidité que le consultant y découvre cette réserve d'énergie.

Celle-ci prend parfois la forme d'une rage qui pousse à agir et faire agir, à comprendre pour réussir, à investir des moyens là où ça paye, à attaquer le business le matin quand il n'y a rien d'autre ou en soirée quand il y a tant de choses à faire.

Lucidité

Richard Branson dit « Faire des affaires, c'est être soi-même, suivre ses idées et aller à l'essentiel ». Ces trois points peuvent paraître simplistes où riches si on les regarde à la lueur de la lucidité.

Le travail de lucidité est identique à l'intérieur ou à l'extérieur : c'est le même travail sur soi à faire. Sauf qu'à l'extérieur il n'y a pas de garantie de revenus, ni personne pour dire quoi faire, ni personne à qui demander des augmentations d'ailleurs. Il y a juste des prospects que l'on rencontre et qui ne rappellent pas. Des erreurs que l'on commet seul sans aucun feedback. Car sans une lecture au laser de soi et de ses travers, sans une acuité de compréhension des enjeux de ses clients pour les avoir vécu soi-même, sans une intégration des forces qui animent les systèmes dans lesquels ils évoluent, point de salut et pas de vente car la seule valeur ajoutée qu'on ait alors c'est de savoir animer.

Et c'est commun, même quand c'est très bien fait. Voilà ce qui explique dans ce métier à la prééminence du business sur l'animation. Le reste n'est que de la prestation.

En définitive, business et humain loin de s'opposer, sont les deux facettes d'une même pièce. Dominer l'un permet de diffuser l'autre.

Jean-Luc Baticle est coach depuis 10 ans.

Très orienté résultat, son style direct et vivant permet à chacun d'atteindre ses objectifs dans le respect de ses valeurs

...sans oublier **le PLAISIR !**

jlbconseil@aliceadsl.fr