



Libérez votre créativité

Des outils pour inventer

Hubert Jaoui

HUBERT JAoui

**LIBÉREZ VOTRE
CRÉATIVITÉ
DES OUTILS POUR INVENTER**

Libérez votre créativité: Des outils pour inventer

1e édition

© 2019 Hubert Jaoui & bookboon.com

ISBN 978-87-403-2990-2

CONTENU

	A propos de l'auteur	5
	Introduction	6
1	Les 9 créativités	8
2	On nous a dit « le moi est haïssable »	12
3	Vous entraîner à penser « out of the box »	17
4	Comment « vendre » vos idées	41

The advertisement features two women in a professional setting, one with curly hair wearing a denim jacket and the other with dark hair wearing a light blue jacket and a pink scarf. They are looking at a laptop screen together. On the left, there is a red circular logo for "HARVARD ManageMentor". To the right of the women, the word "Atos" is written in large white letters. The background shows a blurred office environment.

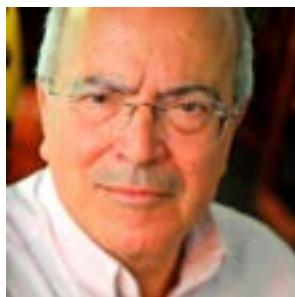
**Imagine
your future
Invest today**

Atos is pleased to offer you an exciting opportunity to invest in your management and leadership development.

HARVARD
ManageMentor®

Atos

A PROPOS DE L'AUTEUR



Hubert Jaoui est un des pionniers de la créativité en France et en Europe.

Après des études en philosophie puis en management, il a commencé sa carrière professionnelle comme responsable commercial dans une multinationale. De là il est passé dans un institut de marketing où il a installé un département créativité. En 1970 il a créé la société Gimca Management présente essentiellement en France et en Italie.

Il est l'auteur de 11 livres et de nombreux articles sur le management, l'innovation et la communication.

Hubert Jaoui est essentiellement un praticien : il a découvert la créativité au travers de textes (Français et Etats-uniens) et de quelques praticiens français, responsables opérationnels, philosophes.

Il s'est lancé dans le métier et a systématiquement suivi le schéma :

- imaginer une approche originale
- la mettre en pratique (avec prudence)
- faire le point pour l'améliorer et la consolider (avec ses partenaires)

Il a intégré dans son approche différents modèles, en particulier l'Analyse Transactionnelle.

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/hubert-jaoui-0a1b0828/>



INTRODUCTION

Nous vivons une période particulièrement ambiguë :

Tout d'abord, beaucoup de responsables, dirigeants et cadres, éprouvent des difficultés à passer de l'idée à la réalisation ; leur créativité s'émosse au fur et à mesure du processus de résolution d'un problème car ils sont peu préparés à innover au stade de l'exécution. Par ailleurs, ils n'encouragent guère leurs subordonnés à remettre en cause les règles du jeu, les façons de procéder ou les activités existantes. Leur attitude est souvent critique à l'égard des initiatives réelles ; je dirai en empruntant à l'Analyse Transactionnelle certains concepts, qu'ils se conduisent souvent en Parent Normatif, alors qu'on attend d'eux un Parent Nourricier, et plus qu'ils sachent jouer harmonieusement de tous les états du MOI, Parent, Adulte, Enfant.

Enfin, il faut dénoncer le « terrorisme intellectuel » de certaines fonctions ou de certaines personnes qui n'appréhendent la réalité qu'à travers la logique en ignorant le sensible. On s'aperçoit hélas, trop tard, des blocages que cela engendre...

Le deuxième constat est la grande difficulté des responsables et du personnel, en général, à pratiquer avec efficacité l'art des relations. S'exprimer, faire s'exprimer l'autre, le comprendre, le respecter, s'entraider, faire ensemble, se congratuler, rire... au lieu de briller, dominer, rivaliser, juger, faire carrière. Quel énorme effort nous avons à faire pour améliorer la communication !

Là encore, il y a division pour décrire, mais moins d'opposition que de complément. La pensée est action, y compris par ses supports physico-chimiques. L'action est pensée dès qu'elle n'est pas simple réflexe. L'homme d'Occident a assis son pouvoir sur les choses en les nommant.

Ainsi il a pu non seulement mieux les manipuler, les structurer, les classer, mais il a pu communiquer et les faire manipuler par d'autres. Cette réduction de la réalité au mot qui la désigne a été le secret de la domination industrielle. Mais tant il est vrai qu'une accumulation quantitative finit par déboucher sur une transformation qualitative, le temps est venu de dépasser cette réduction.

Il est donc l'heure de ne plus opposer :

- L'homme du commun au génie,
- Le poète au scientifique,
- La raison à l'imagination,
- Le corps à l'esprit,
- La morale au désir.

1 LES 9 CRÉATIVITÉS

$$C + C = 2$$

Créativité peut s'écrire avec ou sans majuscule. Sans majuscule, le terme désigne l'aptitude à créer. Avec, accompagné ou non de pratique, il recouvre un ensemble de moyens pédagogiques et de méthodes de découverte qui ont pour but de développer et d'encadrer la créativité petit C.

$$1 = 5$$

La créativité sert à créer. La création ne se limite pas à trouver une idée. Elle se déroule selon un processus en cinq étapes. Il faut donc distinguer :

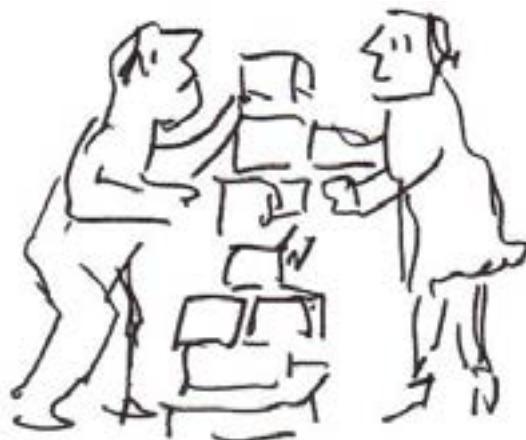
créativité de perception,
créativité d'analyse,
créativité d'invention,
créativité de décision,
créativité d'application.

$$1 + 1=2$$

Selon que notre créativité s'applique

- à des tâches limitées, quotidiennes, requérant des réponses originales.
- ou à un problème majeur nécessitant une véritable innovation.

La créativité comme aptitude à créer



Créer c'est réaliser quelque chose de neuf et d'utile à partir d'éléments préexistants.

Il est possible de créer dans tous les domaines, artistique et littéraire, scientifique et technique, social et politique, mais aussi dans sa vie quotidienne, professionnelle ou familiale, dans son entreprise ou dans son couple.

La créativité est donc l'aptitude à faire du neuf-utile. Comme telle, elle est aussi vieille que l'homme. La nouveauté, c'est que nous savons aujourd'hui que cette aptitude n'est pas réservée à une élite, de tarés ou de génies, mais qu'elle est présente potentiellement chez tous les hommes. Nous avons une créativité comme nous avons un foie, deux reins, une mémoire, une intelligence.

Le problème est que la majorité des personnes ne réalise pas son potentiel créatif, soit parce que les circonstances leur imposent des obstacles qu'ils jugent trop difficiles à surmonter, soit surtout parce que leur biographie sociale et familiale leur fait un écran qui les empêche de reconnaître leur créativité personnelle et un corset qui leur interdit de l'exprimer.

Un des buts de la rééducation créative est donc d'aider chaque individu à prendre conscience de la richesse de son potentiel créatif, des blocages qui le freinent, de l'existence de moyens de dépasser ces blocages.

La fluidité se mesure par le nombre d'idées que l'on produit en réponse à une question ouverte du genre : « Trouvez le plus grand nombre possible d'utilisations à une cathédrale désaffectée. »

La flexibilité mesure le nombre de catégories logiques dans lesquelles on peut classer les réponses produites. L'originalité se mesure par l'indice de rareté des réponses (donc par rapport aux fréquences qui apparaissent dans une population donnée).

Certes ces trois facteurs indiquent une forte probabilité de se trouver face à un individu potentiellement très créatif. Mais ils ne sont ni nécessaires ni suffisants pour dire que cet individu va utiliser ce potentiel. Tout au plus peut-on dire qu'une telle personne — si elle est sociable — pourra être efficacement employée dans un groupe de recherche d'idées.

Le type 1 est à la fois actif et équilibré.

Il est bien dans sa peau et accepte les autres comme ils sont. Il sait se donner quand il le juge utile les encouragements et les permissions nécessaires. Il possède les outils mentaux nécessaires pour analyser et résoudre les problèmes. Il a un bon équilibre émotionnel.

Le type 2 est actif et déséquilibré.

Soit il ne s'accepte pas comme il est, soit il n'accepte pas le monde comme il est. Il vit donc en permanence un conflit déchirant, qui maintient son énergie à un niveau très élevé. Comme un état de déséquilibre permanent serait insupportable, il dépasse son insatisfaction par la création. Quand il a produit son œuvre, il est en équilibre, bien dans sa peau... mais pas pour longtemps.

Le type 3, équilibré-passif, est Monsieur Tout-le-monde.

Il a en lui un potentiel créatif parfois important, mais il n'a pas envie — ou il ne voit pas l'utilité — de l'utiliser.

Le conformiste n'est pas le client immédiat de la Créativité. Il est pourtant concerné, car rien ne se fera sans lui. Avant d'entreprendre sa rééducation, il faudra bien distinguer si sa passivité est à composante essentiellement personnelle (faible énergie vitale) ou sociale. Dans le deuxième cas, la volonté collective du groupe, l'encouragement vigoureux de l'animateur, pourront suffire pour réveiller le désir d'agir. Dans le premier, un parcours personnel sera nécessaire, pour repérer les blocages profonds et réamorcer le moteur... ou décider qu'il vaut mieux ne toucher à rien.

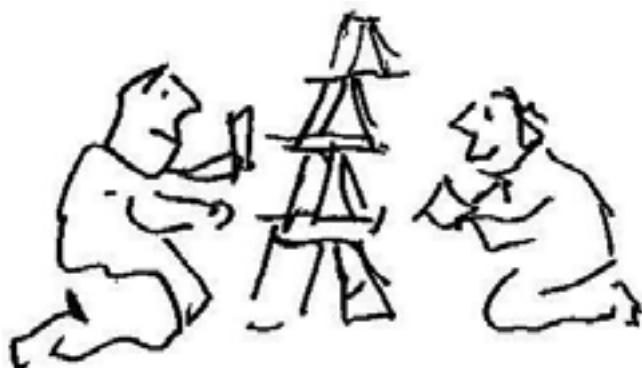
Le type 4, déséquilibré-passif, sort du propos de ce livre.

On peut simplement distinguer intuitivement deux sortes de thérapies : l'une, classique, qui le normalisera sera considérée comme conformiste ; l'autre basée sur les psychologies du développement, qui l'aideront à exprimer harmonieusement un potentiel souvent très riche. Il y a ceux qui ne croient pas aux techniques de Créativité

- parce qu'ils ne les ont pas essayées,
- parce qu'ils s'en sont mal servi,
- parce qu'ils en attendaient des miracles,
- parce qu'elles sont d'origine américaine,
- parce que ce ne sont pas eux qui les ont découvertes,
- parce qu'ils pensent que leur truc à eux marche mieux...
- parce qu'ils préfèrent se lamenter plutôt que d'essayer quelque chose dont ils ne sont pas absolument sûrs que ça marche.

Il y a ceux qui ne croient pas que la créativité soit présente en tous les hommes,

- parce qu'ils n'ont pas encore eu la chance de la découvrir en eux,
- parce qu'ils savent qu'ils en ont une et qu'ils trouvent plus confortable de ne pas s'en servir,
- parce qu'ils pensent qu'on ne peut pas développer les facultés humaines,
- parce qu'il leur déplaît que tout le monde en ait une et qu'ils aimeraient bien mieux être les seuls à s'en servir.



2 ON NOUS A DIT « LE MOI EST HAÏSSABLE »

Quel mensonge ! Si vous ne vous aimez pas vous-même, si vous ne portez pas à vos propres idées une affection sans limites et sans condition, comment voulez-vous que les autres y prêtent attention et les aiment à leur tour ? La première phase du réamorçage de votre pompe à énergie passe par la réanimation de votre narcissisme. Souvenez-vous de votre joie de bébé à découvrir vos petons et vos menottes, de votre émerveillement devant votre maîtrise progressive de vos organes, de votre bonheur à deviner puis à comprendre les mécanismes de votre pouvoir. A cet âge, tous vos actes et tous vos gazouillis étaient accueillis par vos parents comme des exploits prodigieux. Cette admiration naïve, cet amour inconditionnel, vous le portez en vous-même. Réveillez-le !

Admirez le type (la fille) extraordinaire que vous êtes. Ne perdez pas une occasion de vous faire des compliments, sur votre corps, sur votre esprit, sur vos actes et sur vos pensées. Faites-le à haute voix, surtout si vous vous sentez déprimé, démoralisé. Faites-le aussi souvent que nécessaire, et même sans nécessité.

La joie seule est créatrice. Elle passe par l'amour de soi-même, qui n'est pas égoïsme, qui en est même l'opposé : s'accepter tout entier tel qu'on est, est une condition préalable pour accepter les autres tels qu'ils sont et les aimer.

Premièrement vous. Si vous avez acheté ce livre, c'est sans doute que vous en avez besoin moins que d'autres. Mais c'est aussi probablement que vous avez le projet de vous en servir. Alors, vous aurez besoin de renforcer votre capacité à innover, de charger à bloc votre batterie, d'augmenter votre aptitude à analyser, à inventer et à faire passer vos idées auprès des autres.

Si vous êtes le patron de votre affaire, ce sera un peu plus facile. Vous avez le pouvoir d'engager un animateur, d'envoyer des collaborateurs en stage. Mais vous aurez du mal à faire disparaître les arrière-pensées et les procès d'intention. C'est seulement si l'action que vous entreprendrez apporte aussi un bénéfice personnel aux formés, tout en démontrant sa rentabilité pour l'entreprise, que vos succès seront durables.

Si vous êtes directeur, fonctionnel ou opérationnel, vous avez de la chance. Car à partir d'un projet précis, vous pourrez atteindre ce double objectif. Votre problème sera ensuite de consolider cette première réussite, auprès de ses acteurs en dépassant son caractère exceptionnel puis auprès de leur environnement en « vendant » votre expérience à vos collègues et au top-management.

Si vous êtes cadre ou employé, la première étape de votre action sera de trouver les moyens de vous former vous-même. Mais si vous ne trouvez pas les moyens — simultanément — d'entraîner dans le mouvement votre hiérarchie, je ne donne pas cher de votre enthousiasme. Par votre efficacité créatrice accrue, vous saurez sans mal prouver l'intérêt de la Créativité appliquée. Il vous restera à convaincre vos chefs des bénéfices qu'eux pourront trouver à l'introduction de ces méthodes.

Si vous êtes responsable de formation, deux voies principales s'offrent à vous, non exclusives l'une de l'autre. Vous pourrez mettre en place des cycles de formation, à commencer par des stages d'initiation. Ces stages, peu impliquants sur le plan personnel, permettront aux participants de décider en connaissance de cause s'ils souhaitent aller plus loin. Les tests de créativité comportent des épreuves dont la validité est douteuse pour mesurer une réalité aussi dialectique, mais qui sont intéressantes à utiliser comme exercice d'entraînement.



**Discover our eBooks on
Communication Skills
and hundreds more**

Download now

bookboon

Pourquoi inventer ?

Parce que, si on le regarde avec objectivité, on est obligé de reconnaître que le monde est mal fait. Même si une certaine sagesse nous dit « Ce que tu peux changer, change-le. Ce que tu ne peux pas changer, accepte-le », la situation de dégradation actuelle nous impose plus que jamais d'intervenir pour le changer. Dès l'origine, selon la Bible l'Homme a un devoir de réparation (tikoun) d'une œuvre imparfaite voulue comme telle par Dieu pour permettre à l'Homme d'en être le co-créateur.

Parce qu'aujourd'hui plus qu'hier certaines injustices provoquent la révolte, parce que l'avenir est chargé de lourds nuages, parce que les richesses de la terre devraient dès aujourd'hui exclure la faim et la misère.

Ce sentiment de révolte les jeunes l'expriment avec plus d'énergie et parfois, dans les pays où se sont conjuguées des raisons matérielles et psychologiques, avec violence. Les plus âgés le font, pour le moment, d'une manière plus prudente, souvent par une série de micro-sabotages invisibles que les managers attribuent à la démotivation, de temps en temps par des protestations ou des grèves qui ne sont trop souvent que des manifestations d'impuissance. Ou encore, trop souvent par la dépression, voire le désespoir.

Pourquoi est-il plus nécessaire d'inventer aujourd'hui qu'hier ?

Parce que dans la « société solide », dont nous sommes à peine en train de sortir, le conformisme social était, pour la majorité des gens, le chemin obligé du succès. Le milieu familial, l'éducation, le diplôme transmettaient le mode d'emploi d'une réussite sociale et professionnelle garantie. Le prix à payer était la renonciation à l'autonomie, dans la pensée et dans l'action, à l'affirmation de sa personnalité, dans son originalité et sa différence.

Dans la « société liquide » ont disparu les certitudes absolues. Les règles et les recettes éprouvées donnent de moins en moins des résultats satisfaisants, les « sommets » se sentent de plus en plus déboussolés, ce qui se traduit par la tentation d'un autoritarisme qui camoufle à peine la difficulté de comprendre le présent, de prévoir l'avenir et de guider vers une société prospère et juste. Cette défaillance peut être observée aussi bien dans l'entreprise privée que dans la conduite des affaires publiques. Définir des objectifs communs semble au-delà de l'imagination des « élites ».

La coopération créative, tellement nécessaire, est souvent davantage un thème incantatoire qu'une volonté concrète de décloisonnement vertical et horizontal et de mobilisation de l'intelligence collective, conditions pourtant nécessaires pour élaborer un projet rassembleur.

Les solutions d'avenir sont donc à inventer, avec et par...



Quoi inventer ?

Des réponses originales et efficaces. Des idées pour grandir et être heureux, pour favoriser le dialogue et l'acceptation de la différence, pour combattre la pauvreté et l'injustice.

Des réponses à quoi ?

Aux défis sociaux et aux projets personnels



- Aux défis qui se présentent :
 - sécurité matérielle et financière
 - bien être, nourriture, travail
 - santé, physique et psychique
 - loisirs, culture
 - communication, coopération
 - violence, physique ou morale
 - injustices petites et grandes
 - guerres et paix...

Les solutions ne peuvent toutes venir d'en haut !

L'Etat, les administrations ont un rôle à jouer et il nous appartient de désigner ceux et celles qui nous paraissent les plus aptes à remplir leur mission d'intérêt public. Et ensuite de suivre leur action afin de vérifier s'ils sont fidèles à leurs engagements, éthiques et opérationnels.

Mais face à des situations de plus en plus mouvantes et complexes, les sommets se révèlent systématiquement impuissants à inventer, choisir, mettre en œuvre des réponses satisfaisantes. Là où vous êtes, avec les moyens dont vous disposez – et avec les autres qui partagent vos révoltes et vos ambitions – vous pouvez contribuer à inventer des solutions qui vous aideront personnellement et pourront contribuer au progrès commun.

Ces solutions pourront s'appliquer :

- A votre projet de vie : *profession, amour, couple, famille, amis, relations, expression créative (écriture, peinture, théâtre), action sociale et humanitaire, engagement politique, recherche spirituelle etc.*
- A des projets collectifs : éducation, santé, logement, environnement, culture, coopération, pauvreté, immigration, paix, coexistence pacifique, économie, recherche et développement, politique, démocratie etc. ...

Comment inventer ?

Le point de départ : être totalement convaincus qu'à tout problème il y a – au moins – deux solutions et que, tout seul ou avec l'aide des autres, vous réussirez à en imaginer un grand nombre.

Faire l'effort de vous connaître vous-même :

- vos innombrables ressources, intellectuelles et émotionnelles
- vos objectifs, votre plan de vie
- les trappes et obstacles que vous trouvez sur votre route, à commencer par vos propres « cages mentales », c'est à dire les croyances négatives non vérifiées qui vous font déclarer impossibles certains défis sans même essayer de les relever.

Souvenez-vous de la phrase de Sénèque

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas. C'est parce que nous n'osons pas que les choses sont difficiles ».

Commencer à libérer votre potentiel créatif.

Dépasser les limites de la logique déductive, de l'intelligence telle qu'elle est mesurée par le Q.I.

Développer votre flexibilité mentale et votre imagination.

3 VOUS ENTRAÎNER À PENSER « OUT OF THE BOX »



Voici quelques exercices de training créatif

La voile, l'alpinisme, le rugby, le yoga ou tout simplement le jogging ou la gymnastique en chambre sont de bons moyens pour maintenir son tonus à un niveau élevé, c'est à vous de choisir.

Voici une technique simple et efficace de relaxation dynamique :

- Asseyez-vous confortablement, dans un lieu où vous ne risquez pas d'être dérangé.
- Fermez les yeux.
- Concentrez-vous successivement sur les différentes parties de votre corps, à commencer par celles qui sont en contact avec votre siège et détendez-les une à une.
- Respirez profondément, de préférence à travers le nez.
- Faites le vide en vous disant silencieusement la mantra AOM. Répétez-la aussi souvent que nécessaire.
- Revenez lentement, étirez-vous, ouvrez les yeux.

L'exercice doit durer 20 minutes. Vous pourrez réduire le temps à 10 quand vous serez bien entraîné.

Beaucoup de spécialistes sont peu créatifs. Non seulement ils sont enfermés dans leur discipline, mais encore ils prennent très au sérieux ce qu'ils savent... et ce qu'ils sont. D'où une constipation de la fluidité, une rouille de la flexibilité et un tarissement de l'originalité.

Mais, l'honnête homme n'utilise pas forcément pour créer sa culture générale étendue : il a souvent pour les œuvres et pour les connaissances un respect qui le paralyse.

Pour échapper à la convergence



Choisissez un domaine. Imaginez des moyens pour y pénétrer : prenez celui de ces moyens qui vous paraît le plus accessible. Fixez une date, un lieu ; programmez et agissez.

Un musée, une foire, un voyage, la rencontre de gens « bizarres » peuvent être la source d'un double enrichissement de votre créativité : par l'apport de nouvelles connaissances et par l'invitation à changer de point de vue —ASSEMBLEZ — CROISEZ — FERTILISEZ.

Un trésor parfois méconnu se trouve dans les pages de littératures absurdement considérées comme mineures : donnez-vous la peine de lire des livres de Science-fiction, des bandes dessinées, des publications « marginales » et n'oubliez surtout pas le génial Almanach d'Actuel.

Observation de ressemblances

Trouvez au moins un point commun entre les paires d'objets suivants :

Stylo/soucoupe

Lapin/cendrier

Auto/cigarette

Disque/chaise

Groseille/médecin

Découverte d'analogies

- Regardez autour de vous à quoi ressemblent les gens. Jouez au portrait-chinois (avec un ami, avec vous-même).
- Si j'étais
 - ... un animal
 - ... une plante
 - ... un vêtement
 - ... un mets
 - ... un moyen de transport
 - ... un meuble
 - ... un film !

Exercices d'associations

- Soit le mot avion. Dites tous les mots et toutes les images qui vous viennent à l'esprit.
- Citez le plus grand nombre possible de mots qui finissent par -tion.
- Citez tous les objets ronds que vous connaissez.

Exercices d'amélioration

Faites la liste de toutes les améliorations qu'on pourrait apporter :

- A un réfrigérateur, à une cuisine, à une cabine téléphonique.
- A la salle d'attente du médecin, au téléphone, à un autobus.
- A un téléviseur, à un lit, à ce livre...
- Trouvez le plus grand nombre possible d'utilisations à un stock de 10 000 miroirs, de briques, de vieux pneus, de casques de la dernière guerre, une cathédrale désaffectée.

Exercices de conséquences

- Tirez toutes les conséquences possibles et imaginables d'événements aussi improbables que :
la disparition totale du papier, l'interdiction de voyager seul dans une automobile privée à plusieurs places, la publication de tous les salaires, la gratuité de tous les voyages, le réchauffement de la température de la France de dix degrés.
- Dialoguez avec votre magnétophone : Débrouillez-vous une mini-cassette, si possible un modèle de poche. Ayez-le sur vous ou près de vous 24 heures sur 24. Servez-vous-en comme bloc-notes pour y stocker toutes vos idées. Dépouillez la cassette le jour même. Faites des fiches. Vous pouvez aussi vous en servir comme partenaire d'un dialogue créatif. Enregistrez vos associations d'idées, sur un problème. Réécoutez la bande, en l'arrêtant chaque fois qu'une idée vous accrochera. Notez par écrit les développements.

Exercices de communication

Le « Petit Prof » en action (ou comment l'Enfant Manipulateur en nous peut nous permettre par son intuition de découvrir rapidement la vérité profonde des autres. Et d'être en retour informé de l'image qu'ils se font de nous).

Dialogue non verbal

A l'intérieur du groupe, choisissez comme partenaire la personne que vous avez l'impression de connaître le moins bien. Pendant 10 minutes (au moins) vous devez communiquer avec elle sans utiliser la parole, écrite ou verbale. Tous les autres moyens sont permis, avec ou sans contact.

Après le silence, échangez avec votre partenaire vos impressions, vos sentiments, sans chercher à traduire en mots ce que vous vous communiquez par le corps.

Ensuite, décrivez votre partenaire (qui pendant ce temps restera muet et impassible). Ecoutez la voix de votre intuition et n'hésitez pas à être affirmatif dans votre description, à donner des détails intimes. Quand vous aurez fini, ce sera à votre partenaire d'entreprendre votre portrait, dans les mêmes conditions.

Découverte instantanée

En groupe de 5 à 6, vous avez 2 minutes pour vous présenter le plus complètement possible aux autres. Ceux-ci ont 5 minutes pour noter leurs réponses à un check-list détaillée qui inclut entre autres :

- Votre ouverture aux autres.
- Votre capacité d'aide, votre chaleur.
- Vos traits de caractère dominants.
- Votre égogramme (Parent - Adulte — Enfant).
- Vos forces et vos faiblesses.

Nous nous trouvons ici en terrain connu, puisqu'une des premières définitions de la créativité, c'est la production divergente. Celle-ci est caractérisée par trois facteurs, la flexibilité, la fluidité et l'originalité. Si ces trois facteurs sont réunis, alors l'extraordinaire machine à produire des idées qu'est votre cerveau n'aura aucune difficulté à fonctionner, à réaliser des assemblages entre les milliers d'informations que vous avez déjà emmagasinées dans votre

mémoire et entre les milliers d'informations disponibles autour de vous. Des exercices et des techniques spécifiques existent pour améliorer votre divergence. Elles ne doivent pas faire oublier un préalable important : comme toute l'éducation traditionnelle a tout fait pour renforcer la convergence, votre premier (puis permanent) effort devra être de vous libérer d'une série de normes et d'interdictions que vous avez intériorisées dans votre Parent Critique. Ces commandements -- du genre : « C'est ridicule, ça n'a pas de sens, ce n'est pas sérieux, il y a des gens qui connaissent mieux le sujet que toi, pourquoi changer, qu'est-ce que ça va te rapporter, c'est immoral, ça ne se fait pas » —il est vital que progressivement mais fermement vous les remplacez en vous par d'autres comme :

« Tu as le droit d'avoir des idées, rien n'est absurde tant qu'on n'a pas essayé, tu as le droit de te tromper, qui n'a pas n'a rien ». En attendant d'avoir remplacé les « cassettes » négatives.

– La curiosité, première vertu du créateur (Leonardo da Vinci)

Ces questions, et tant d'autres, posez-les-vous aussi fréquemment que possible, sans forcément vous attendre à trouver tout de suite une réponse satisfaisante. Vous commencez à vieillir quand vous avez plus de réponses que de questions.

Posez ces questions à vous-même et aussi aux autres, avec tact, bien entendu. Vous serez généralement surpris qu'ils se trouvent sans réponse, parce qu'ils ne se sont pas eux-mêmes posé la question.

Se poser des questions, interroger la réalité qui nous entoure a deux effets aussi intéressants l'un que l'autre :

- les questions nous alertent sur des situations insatisfaisantes donc peuvent nous inciter à y chercher des réponses
- elles stimulent la production de N.G.F, alias Nerve Growth Factor, l'endorphine (dont la découverte a fait avoir le Nobel de Médecine à la jeune centenaire, Rita Levi Montalcini) qui fait croître les extrémités des nerfs et accroît donc notre puissance cérébrale. Et a un effet secondaire appréciable sur la santé de notre corps.

Le premier commandement du créateur :

A tout problème il y a – au moins – deux solutions !



Deux solutions méritant examen et choix.

Si dans une situation donnée vous êtes persuadés qu'il n'existe qu'une solution c'est que vous êtes prisonniers d'un « tunnel de l'esprit ». Ce tunnel est le résultat de conditionnements sociaux et éducatifs. Les Pouvoirs, quels qu'ils soient, ont besoin d'automates obéissants. « Qui commence à penser se prépare à désobéir » a écrit un philosophe. A l'école on n'a droit qu'à une « bonne » réponse et gare à l'étudiant qui aurait l'audace d'en proposer une qui soit plus intéressante que celle que connaît le prof.



Discover our eBooks
on **Leadership Skills**
and hundreds more

[Download now](#)

bookboon

Entraînez-vous

Faites une liste de situations où vous êtes persuadés qu'il n'y a qu'une solution. Allez au moins jusqu'à dix. Ensuite, prenez-les une après l'autre et imaginez des alternatives, originales ou banales, réalisables ou (apparemment) utopiques. Vous serez surpris de découvrir que dans la plupart des cas la solution alternative que vous aurez imaginée sera au moins aussi intéressante que celle que vous pensiez unique et obligatoire.

Un peu plus loin je vous expliquerai comment démultiplier le nombre de vos idées : c'est plus facile que vous ne pensez.

Connaissez vos ressources



Elles sont beaucoup plus nombreuses que vous ne croyez. Tout ce que vous avez appris, depuis votre naissance jusqu'à ce moment précis, vous appartient pour toujours. Le problème de la mémoire n'est pas le stockage mais le « moteur de recherche » qui va vous aider à retrouver l'information ou la compétence dont nous avons besoin au moment où nous avons besoin. L'important est de ne pas partir battu.

Une histoire à méditer : On demande à un vieux juif s'il sait jouer du violon. « Je ne sais pas, je n'ai jamais essayé. » répond-il après un moment de réflexion.

Vous êtes capables de beaucoup plus de choses que vous ne croyez ... à condition de vous donner le droit d'essayer. Et de vous tromper. Une erreur n'est une faute que si vous n'avez pas su en tirer une leçon. Bien sûr ce stock de ressources a besoin d'être entretenu et enrichi sans cesse de nouveaux savoirs et savoir-faire. Et développé par une juste gymnastique mentale : les neurosciences ont confirmé que – potentiellement – notre capacité créative croît avec le passage des années.

Faites donc une liste de ce que vous savez et savez faire, même maladroitement. Faites vous aider par vos proches. Vous arriverez au moins à cent !

Connaitre ses cages mentales, pour en sortir

Dès notre naissance notre machine à penser (et à agir) est structurée par des schémas, en majorité utiles, qui constituent des routines. Le terme routine, identique en américain, est positif et a pour équivalent « no brain system ». Les neurosciences nomment les routines brainwares.

Elles sont précieuses dans la mesure où, fonctionnant automatiquement, elles nous évitent d'avoir à inventer chaque matin comment faire sa toilette, préparer son petit déjeuner, se rendre au bureau etc.

Les problèmes commencent quand ces « programmes » ne sont plus à notre libre disposition mais conditionnent nos comportements et nos pensées. Le fameux Savoir Vivre est utile, indispensable si vous êtes invités à un dîner au Buckingham Palace, et totalement nocif s'il vous interdit, par exemple, de tenter de faire connaissance avec votre voisin de siège lors d'un voyage en train ou en avion tout simplement parce que « ça ne se fait pas ».

Ce qui est plus grave, depuis une dizaine d'années, c'est qu'une grande partie de ces « programmes » - relativement efficaces dans la « société solide », caractérisée par des structures schématiques et une évolution lente et progressive - se révèlent inefficaces, voire catastrophiques dans la « société liquide ». (C'est ce qui expliquerait l'inefficacité croissante des experts dans plusieurs domaines, l'économie, l'éducation, l'immigration, les drogues...).

Il est donc vital que vous preniez conscience au plus vite des « cages mentales » apparemment confortables et potentiellement mortelles (pour l'esprit) car anesthésiantes.

Ce n'est pas par hasard que le thème de l'empowerment connaît une actualité nouvelle. Sortir des cages qui vous emprisonnent pour prendre conscience de vos pouvoirs réels et prendre votre part de responsabilité dans la recherche de solutions innovantes, voilà un programme exaltant. Pour vous-même et pour les autres, ceux que vous voudrez et pourrez aider à choisir la liberté.

Une ressource à ne pas négliger : les autres

Si vous savez demander, vous obtiendrez – presque toujours – de l'aide. A charge de revanche. Et l'apport de l'autre sera d'autant plus riche qu'il sera différent de vous, par l'âge, le sexe, l'origine, le métier, la culture etc.

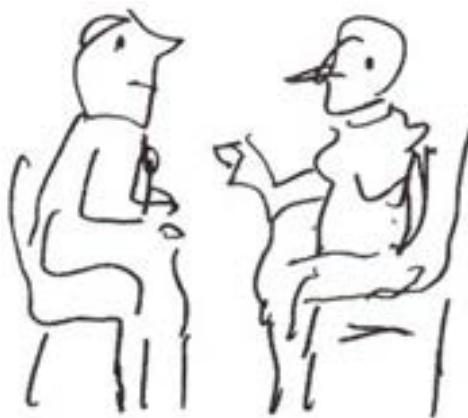
Quand Sartre a écrit « l'enfer c'est les autres » c'est pour nous faire réfléchir sur le fait que l'agressivité est toujours le résultat d'une faillite de l'imagination et de la communication. La communication véritable est nécessaire à l'invention : on ne crée pas tout seul !

La richesse du dialogue est un facteur exponentiel du développement du potentiel créatif, surtout si l'autre est différent de nous

- par le sexe,
- par le caractère,
- par la compétence,
- par l'âge (les très jeunes enfants ont une source infinie d'idées magiques, originales, parfaites mais irréalisables... si nous savons les écouter),
- par la culture,
- par la nationalité
- par le milieu social etc.

Ceci à condition de pratiquer la règle du jeu fondamentale : l'écoute constructive.

Ne jamais, jamais, exprimer une critique de ce que dit votre interlocuteur, que ce soit par les mots ou par le langage du corps. Commencer par acquiescer, cela ne signifie pas que vous êtes d'accord mais que vous recevez votre interlocuteur 5 sur 5. Saisir dans la proposition la plus baroque les éléments positifs récupérables pour construire, si possible ensemble, une nouvelle idée, différente mais non opposée à l'idée proposée.



Voici comment peut se dérouler un dialogue constructif :

- Premier cas de figure : c'est vous qui avez une idée « géniale », c'est-à-dire originale et dérangeante, à proposer à quelqu'un.

Demandez-lui de vous écouter avec attention puis de reformuler, dans ses propres termes, l'idée en question.

Demandez-lui ensuite de ne pas réagir immédiatement mais de trouver dans l'idée, qu'elle lui agrée ou non, de vous indiquer une ou deux ou trois choses qui lui plaisent dans votre idée.

Invitez-le à vous poser un maximum de questions ouvertes sur l'idée ... et répondez-y de votre mieux. Et quand vous ne trouvez pas de réponse satisfaisante avouez-le, tout simplement.

Vous vous apercevrez à tous les coups de l'issue positive du dialogue : ou votre interlocuteur aura fini par accepter une idée à laquelle il était a priori hostile ou, mieux encore, il sera né de votre dialogue une idée nouvelle encore meilleure que la première. Gagnant-gagnant, c'est l'idéal.

- Deuxième cas de figure : quelqu'un vous propose une idée qui ne vous convient pas.

Vous l'écoutez respectueusement, en vous abstenant de toute manifestation de désapprobation, verbale ou non verbale.

Vous reformulez son idée aussi fidèlement que possible en commençant par les mots « Si j'ai bien compris votre idée c'est de ... »

Vous faites un ou plusieurs compliments sincères.

Vous posez, tranquillement, une série de questions ouvertes dans le double but de mieux comprendre une idée que votre interlocuteur pense excellente et/ou de lui faire comprendre – sans jamais le critiquer frontalement- pourquoi il ferait mieux d'y renoncer. Ou de la modifier.

A l'issue du dialogue, la conclusion s'imposera d'elle-même :

- ou vous aurez changé d'avis sur l'idée que vous auriez spontanément refusée,
- ou l'interlocuteur s'apercevra qu'elle n'était pas aussi bonne qu'il l'imaginait et il y renoncera,
- ou vous serez arrivés ensemble à une idée nouvelle bénéficiant d'une sorte de copaternité.

De l'importance des questions ouvertes



Dans un dialogue, les questions fermées ne sont en général que des critiques déguisées. Par courtoisie ou par hypocrisie.

« Est-ce que tu ne crois pas qu'on nous enverra promener ? »
 « Est-ce que tu sais que cette idée est contraire au règlement ? »
 « Ignores-tu que ce que tu proposes a déjà été essayé dix fois sans succès ? »
 « Est-ce que tu ne crois pas qu'Emmanuelle te prendra pour un débile ? » etc. ...

La question ouverte présente au moins deux avantages :

- elle manifeste votre curiosité, votre intérêt pour la personne qui l'a émise.
- elle suscitera des réponses qui compléteront, enrichiront l'idée examinée ou en révéleront les limites, donc elle invitera à améliorer l'idée.

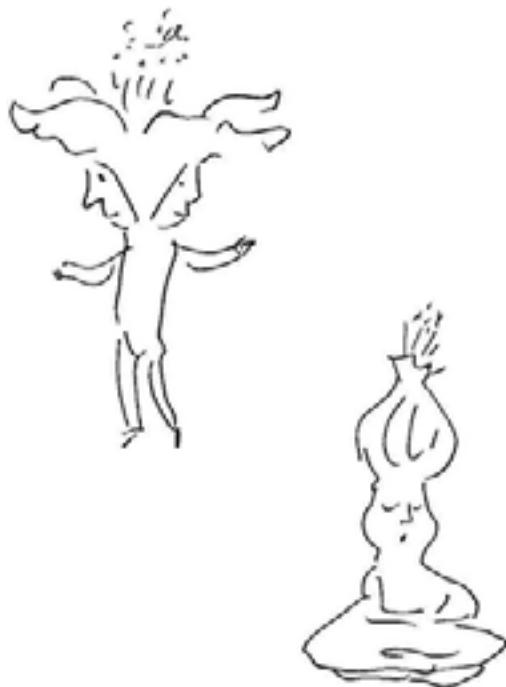
Les mots qui ouvrent :

Pourquoi ? Comment ? Qui ? Où ? Quand ? Quoi ? Quel, quelle, quels ... ? Dans quels ... ? Avec quels ... ? Jusqu'à ... ? Depuis quand ?

La dynamique de l'invention : Diverger avant de converger

Prenons une analogie médicale. Avant d'opérer le chirurgien doit embrasser toute une série de symptômes et s'appuyer sur des analyses croisées pour poser son diagnostic. Et opérer avec un maximum de chances de réussite.

Diverger cela signifie donc élargir son horizon :



- Ne pas s'arrêter à la première définition de l'objectif mais procéder, comme le recommande Descartes, à sa décomposition en parties de plus en plus petites, puis recomposer les atomes en une molécule qui représentera une analyse sérieuse du problème.
- Imaginer systématiquement plusieurs idées magiques (stupéfiantes, parfaites et – hélas – impossibles) avant de les traduire en solutions créatives (originales, efficaces et réalisables)
- Prendre le temps de choisir en s'imposant deux étapes :
 - La première pour s'assurer d'avoir parfaitement compris la force de l'idée, au-delà de ses difficultés d'acceptation et de réalisation.
 - La deuxième pour procéder à une évaluation aussi objective que possible de son efficacité...
- Ne pas s'arrêter là : « Jamais aucune décision n'a changé la face du monde », affirme la sagesse nippone. Développer l'idée choisie en un plan d'action réaliste, précis et détaillé. Et passer à l'acte, prudemment et courageusement, en tirant des enseignements des échecs pour repartir avec plus de chances de réussir.

Comment avoir rapidement des idées originales

Arthur Koestler, journaliste, écrivain et philosophe, définit l'acte de création comme une « bisociation », ce qui consiste à assembler deux objets ou deux idées qui n'étaient pas destinées naturellement à se rencontrer. Regardez autour de vous et vous en trouverez des dizaines d'exemples :

une brosse et un manche = une brosse à dents
 une mine et une écorce de bois = un crayon
 un lorgnon et deux branches = des lunettes
 quatre bâtons et une planche = une table (ou un tabouret)
 un tabouret et un dossier = une chaise
 une chaise et deux accoudoirs = un fauteuil
 une auto et deux ailes = un avion
 un fil et une trame = un tissu ...

Conclusion : entraînez-vous à assembler au hasard deux choses ou deux idées qui ne vont pas ensemble et produisez une (ou plusieurs) bisociations. Que le résultat vous paraisse insatisfaisant est, dans l'immédiat, peu important. Car c'est ici que les choses commencent à être passionnantes.

Car il va s'agir de transformer l'idée magique (théoriquement merveilleuse et pratiquement impossible) en solution créative : originale, intéressante et réalisable.

La plupart des inventions qui nous entourent sont nées d'idées magiques :

l'avion	l'automobile
le train	le métro
les voyages dans l'espace	la greffe d'organes
le Club Med	le téléphone
l'ordinateur	le chèque
la carte de crédit	Skype
le cinéma 3 D	la vidéo
les voyages low cost	l'i. Phone et l'i.pad

Et vous pouvez compléter la liste à l'infini !

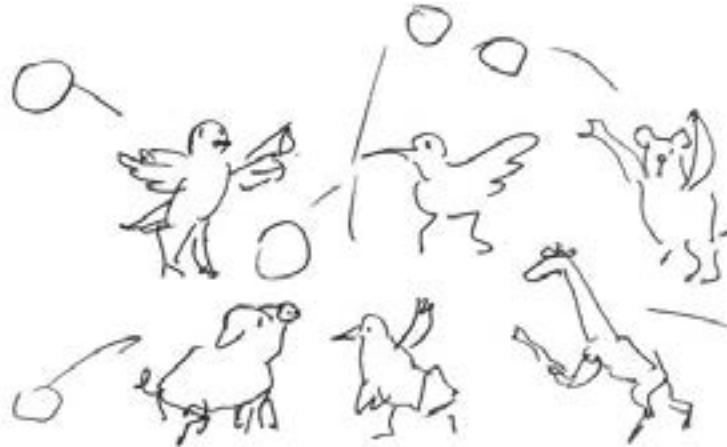
Une recommandation vitale

achetez-vous un carnet de poche et ayez-le sur vous en permanence. Avant de vous coucher posez-le sur votre table de nuit. Une idée peut vous venir à n'importe quel moment. Plus elle est originale et plus elle est volatile. Alors notez la tout de suite...et ne la laissez pas en friche. A vos moments perdus reprenez en main votre « banque à idées » et relisez les idées les plus originales pour les développer, seul ou en groupe.

« Fais que le rêve soit plus long que la nuit » était un des plus beaux slogans de la révolution ratée de mai 68. Au-delà de ce que chacun peut penser de cette saison romantique ce slogan garde toute son actualité. Plus que jamais.

Conclusion : Ne vous privez pas de rêver l'impossible, mais surtout ne vous arrêtez pas au rêve. Tout seul, mais mieux encore avec des amis, trouvez comment transformer le rêve en réalité.

Inventer en groupe



Contrairement à ce que pensent un certain nombre d'applyateurs soumis du vénérable brainstorming, les techniques créatives ne s'utilisent pas uniquement en groupe. Le parcours de l'invention se déroule selon une alternance de moments collectifs et de moments individuels.

Le groupe, les autres, apportent une contribution précieuse que le travail solitaire permet de métaboliser. Le butinage permet de faire une récolte de sucre qui sera rapporté à la ruche où il constituera la réserve de miel nécessaire à l'alimentation du cerveau créatif.

Cela dit le travail créatif en groupe suppose le respect rigoureux des quatre règles fondamentales érigées par Alex Osborn, l'inventeur du Brainstorming.

- Règle n° 1 : « le jugement suspendu » il est interdit d'interdire, de faire des critiques ou des compliments, toute forme d'évaluation positive ou négative est absolument proscrite, on fonctionne toutes vannes ouvertes pour laisser s'écouler librement – et si possible torrentiellement - le flux créatif.
- Règle n°2 : la quantité doit être privilégiée par rapport à la qualité, ce qui est logique dans la mesure où l'on ne cherche pas à produire la « bonne idée », surtout pas ! Plus il y aura d'idées récoltées plus, statistiquement, il y aura de chances de trouver celle qu'on cherche, originale, efficace et réalisable. En outre la surabondance a un effet secondaire non négligeable : les idées qui viennent en premier sont relativement banales, plus on avance plus on a de chances de voir naître des idées inattendues.

- Règle n° 3 : vive l'idée folle, bienvenue ou loufoque, vive le farfelu, le transgressif...ce qui est moins facile qu'on pourrait l'imaginer. Cette invitation au délire se justifie par la recherche de la quantité et aussi par la complémentarité de la quatrième règle qui permettra de s'emparer d'une idée magique pour lui remettre les pieds sur terre.
- Règle n°4 : coopération à outrance, ne pas suivre le fil de sa pensée solitaire mais pratiquer envers les idées des autres une écoute bienveillante pour se les approprier et les enrichir systématiquement, tout sentiment de propriété étant exclu. On sait qu'une séance a été réellement productive lorsqu'en relisant la liste des idées on est incapable d'en reconnaître les auteurs.

Une séance de production d'idées, selon les règles canoniques du Brainstorming, dure 90 minutes, à savoir deux mi-temps de 45. La première est consacrée à la libre production d'un grand nombre d'idées la deuxième à l'évaluation de ces idées. Cette façon de faire est valable lorsqu'il s'agit de trouver des idées de solutions (problem solving) à un problème limité et parfaitement défini.

Ce qui est de moins en moins le cas.

Au-delà du brainstorming

On prête à Einstein cette citation « Un problème bien défini est aux trois quarts résolu ». Les anglo-saxons et en particulier les étatsuniens ont une tendance historique à rechercher une efficacité immédiate. Cette attitude pragmatique va souvent conduire à agir sur le symptôme ce qui ne résout rien et conduit souvent à aggraver le problème qu'on pensait résoudre.

Les exemples ne manquent pas, en France et ailleurs, de cette précipitation ridicule et parfois criminelle :

- la guerre du Vietnam : Bob McNamara, secrétaire à la Défense de Kennedy l'a reconnu lui-même dans ses Mémoires
- la guerre en Afghanistan (et pratiquement toutes les guerres)
- la lutte contre la drogue
- l'immigration
- l'explosion des dépenses de santé
- la violence urbaine etc. ...

Je me permets d'affirmer que la plupart des problèmes qui n'ont encore reçu pas même l'ombre d'une solution valable ont pour cause d'inefficacité l'absence de toute véritable analyse créative.

Qu'est-ce que l'analyse créative ?



Dans cette première étape du parcours il s'agit, avant de commencer à chercher des solutions, de procéder à une exploration multidimensionnelle du champ du problème, en contestant par principe sa formulation initiale, souvent partielle et incomplète, même de bonne foi.



**Discover our eBooks on
Time Management Skills
and hundreds more**

Download now

bookboon

Comment procéder à cette exploration ?
Différentes techniques sont à votre disposition.

- La plus simple : reformuler le problème en commençant pas « De quelles manières pourrions-nous... » et en ne s'arrêtant pas à moins de 5 reformulations.
J'insiste en passant sur le pluriel quelles manières ...

Un exemple :

Armand arrive régulièrement en retard à tous ses rendez-vous.

Reformulations en DQMP (De Quelles Manières Pourrions-nous...)

DQMP pourrions-nous lui faire prendre conscience des effets négatifs de ses retards ?

DQMP... l'inciter à utiliser un réveil ?

DQMP ...lui faire trouver de bonnes raisons d'arriver à l'avance ?

DQMP ...provoquer une mini-catastrophe liée à l'un de ses retards ?

DQMP ...se venger de ses retards ?

DQMP ...lui faire découvrir les raisons profondes de ce comportement ? Etc.



- Une autre technique plus raffinée :

Se mettre dans la peau du problème.

« Je suis le retard ? A quoi est-ce que je ressemble ? Comment suis-je né ? Qui sont mes parents ? Comment-est-ce que je m'y prends pour réussir à tous les coups ? Quelles sensations cela me procure-t-il ? Quels bénéfices ? Qu'est-ce qui pourrait me donner envie de changer ? Etc. »

A travers ce petit exemple vous pouvez déjà percevoir comment cette rapide exploration permet de découvrir différentes facettes d'un problème, de pouvoir les hiérarchiser et choisir le bon angle d'attaque. L'analyse créative nous sera aussi utile au moment de la décision, du choix de l'idée gagnante, car elle permettra une sélection réellement rationnelle, qui prenne en compte les différents aspects de la situation et ne risque pas de promouvoir des « remèdes pires que le mal ».



Après le diagnostic la production d'idées

Individuellement, à deux, en groupe, selon les moments et la complexité du problème que vous allez aborder : l'important est d'appliquer les quatre règles exposées plus haut, séparer radicalement la phase « divergente » (l'imagination déchainée) de la phase « convergente » (la prise en compte des qualités réelles de l'idée qu'on voudra appliquer).

A partir d'un diagnostic sérieux et précis vous verrez qu'il n'est pas difficile de trouver plusieurs idées valables.

- Toutes les idées sont écrites et reçoivent un numéro d'ordre.
- Les feuilles sont détachées puis affichées au fur et à mesure.

- L'animateur peut écrire une formulation condensée d'une idée longue, mais si son auteur le demande, il la notera intégralement.



SE PURGER

Le groupe est invité à faire la liste des informations qu'il possède sur le problème. Parfois un des membres du groupe ou un assistant de l'animateur a été chargé de collecter à l'extérieur ou à l'intérieur (selon la nature du problème) les informations manquantes. Le groupe énonce les solutions qu'il connaît déjà au problème, solutions trouvées par d'autres, dans différentes firmes, dans différentes entreprises.

Les solutions peuvent également être analogiques c'est-à-dire non pas applicables telles quelles au problème considéré mais nécessitant une adaptation et une transposition.

L'animateur demande également à chaque participant d'exprimer les idées de solutions qu'il a déjà présentes à l'esprit, même s'il s'agit de solutions partielles ou jugées par leur auteur banales ou ridicules. N'oublions pas que l'on fonctionne ici en Roue Libre. Mais l'animateur devra prendre garde à couper les chaînes d'association et à éviter que le groupe ne se lance prématûrément dans une véritable recherche d'idées. Le but de toute cette phase est de trouver le problème non pas de produire a priori un grand nombre de solutions.

NB : La phase de purge est très importante et mon conseil est de ne jamais en faire l'économie car une idée ou un préjugé non exprimé dès le début de la recherche crée le risque potentiel d'un blocage en cours de route ou pire encore d'un remords tardif en fin de recherche.

Attitude de l'animateur d'un groupe

Son Parent Nourricier prodigue un soutien et un encouragement inconditionnel. Son Parent Critique n'intervient que pour rappeler, de manière non violente, le respect des 4 règles (un truc : la sonnette anti critique).

Son Adulte gère le temps et maintient le cap.

Son Enfant est en empathie avec les Enfants du groupe. Comportement de l'animateur : Il met en train le groupe par des exercices d'échauffement (exemple : associations libres en chaîne ; ping-pong verbal en tandems). Il amorce la recherche : chacun note individuellement une idée avant de la communiquer au groupe. Il stoppe la critique sans agresser le critiqueur. Il coupe habilement les chaînes de calembours. Il stimule par sa posture, son rythme corporel et ses gestes. Il relance de temps en temps (en faisant relire l'énoncé du problème, en faisant croiser entre elles deux idées listées, en reprenant une des idées pour y faire associer de nouvelles, en apportant ses propres idées... en utilisant une technique de relance).

Réapprendre à voir

- Choisissez un objet familier. Regardez-le sous tous les angles. Décrivez-le aussi longuement que possible, à haute voix ou — mieux — par écrit.
- Décrivez par le menu la pièce où vous vous trouvez et tout ce qu'elle contient.
- Face à face avec une personne que vous connaissez bien, décrivez-la soigneusement et systématiquement. Ensuite, c'est elle qui vous décrit.
- Dans la nature, choisissez un objet simple, un caillou, un brin d'herbe. Décrivez-le.
- Regardez un film à la télé 5 minutes le son coupé.

Réapprendre à entendre

- Fermez les yeux. Ecoutez les bruits du silence.
- Bouchez-vous les oreilles. Ecoutez les bruits de votre corps.
- Face à un partenaire, buvez littéralement ses paroles, une à une.
- Faites l'écho. Répétez mot à mot ce que dit votre partenaire.
- Dans une réunion, fermez les yeux. Concentrez-vous, non sur le sens des mots, mais sur les voix et les intonations.

Apprendre à sentir

- Reniflez les objets, les lieux, les gens (si la situation le permet).
- Goutez. Portez à votre bouche tout ce que vous pouvez faire sans risque.
- Touchez : découvrez par la peau, de préférence les yeux fermés, des objets et des gens... qui l'acceptent.
- Le martien : vous débarquez de votre soucoupe en mission d'exploration. Tout vous étonne. Découvrez, manipulez et décrivez.

Nous devons aussi être conscients de l'influence cachée du Parent en nous, de nos déformations sociales et éducatives. Sur le moment, cela sera assez facile en adoptant un parti pris de naïveté et en pratiquant le « pourquoi pas ? » plus fondamentalement, une clarification de nos valeurs est nécessaire. A faire une bonne fois et à renouveler périodiquement.

Pourquoi pas tout de suite ?

LES VALEURS AUXQUELLES JE TIENS
 LES VALEURS QUE JE TOLÈRE
 LES VALEURS QUE JE COMBATS

Votre Créativité de décision : la sélection des idées



Eh bien la sélection demande aussi de la créativité, c'est-à-dire de la rigueur.

Jean Piaget a osé écrire « S'il m'arrivait un jour d'avoir une idée vraiment nouvelle...je serais incapable de la comprendre ».

Votre perception aiguisée, votre analyse créative vous ont permis de bien identifier les problèmes et sous-problèmes. Sur un ou plusieurs, vous avez fait fonctionner votre Créativité de production. Vous vous trouvez maintenant à la tête de plusieurs dizaines d'idées.

Vous avez éliminé celles qui sortaient visiblement du cadre, non sans en avoir retenu des germes d'originalité utile. L'obstacle que vous rencontrez à présent peut être plus facilement surmonté si vous le subdivisez en deux :

- Difficultés d'ordre personnel (facteur psychologique)
- Difficultés d'ordre objectif (facteur technique).

Le premier obstacle à la décision c'est tout simplement la compréhension correcte et totale de l'idée nouvelle. Les neurosciences et les sciences cognitives confirment que pour comprendre une nouveauté, une idée, un objet, une situation, une personne ... il est nécessaire –dans un premier temps- de porter sur cette nouveauté un regard positif. C'est-à-dire de suspendre le jugement et de trouver d'abord à l'idée nouvelle un maximum de qualités.

Une fois que vous aurez identifié quatre ou cinq solutions qui vous paraissent à la fois originales et potentiellement intéressantes il va donc vous falloir choisir.

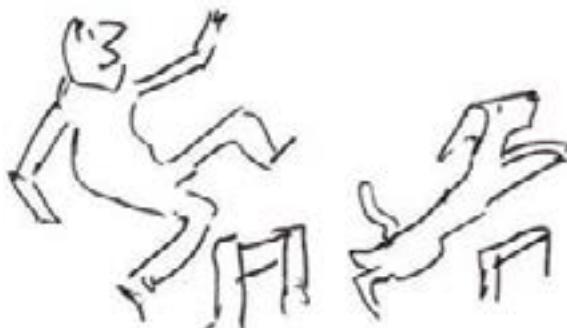
De nouveau vous allez procéder en deux temps, que vous soyez le seul juge où que vous aviez préféré constituer une sorte de jury.

Donc, dans un premier moment vous allez faire à chacune des idées un maximum de compliments sincères, de recenser les aspects potentiellement positifs. Dans un deuxième moment vous allez mettre trois notes (de 5 à 1) à chacune des idées :

- Efficacité : sans vous ne soucier ni de l'originalité ni de la faisabilité, dans l'absolu donc, vous allez évaluer la capacité de l'idée à constituer une bonne solution.
- Originalité : c'est le contraire de la banalité, donc relativement facile à évaluer.
- Faisabilité : si l'idée vous parait très facile à réaliser vous lui donnerez la note 5, si elle vous parait pratiquement impossible la note sera 1.

NB : si vous n'êtes pas seul à évaluer les idées il est important que les notes soient données par les différents « membres du jury » dans la solitude, sans que nul ne connaisse au fur et à mesure les notes données par les autres. Une fois les notes dévoilées et les totaux effectués il est possible que s'instaure une discussion, les uns et les autres pouvant avoir des sources d'information différentes qui feront parfois baisser la note d'originalité ou monter la note de faisabilité.

De la décision à l'action



Être créatif ce n'est pas penser créativement c'est agir créativement. Comment passer de l'idée à sa réalisation va vous demander un dernier effort, le plus crucial.

Deux techniques peuvent vous être utiles :

- La vérification personnelle de votre réelle volonté de faire, ceci en confrontant votre idée à trois critères :
 1. Cette idée est-elle conforme à vos valeurs ou les contredit-elle ?
 2. Sa réalisation vous fera-t-elle vraiment plaisir ou risque-t-elle de susciter en vous quelque sentiment négatif ?
 3. Pensez-vous avoir les moyens d'aller jusqu'au bout ? Sinon avez-vous une idée précise de qui pourrait vous aider et à quelles conditions ?

Si la réponse à une de ces questions est négative il vaut mieux vous remettre en question, abandonner l'idée que vous aviez choisie ou la reprendre pour la modifier dans un sens plus positif par rapport aux trois questions.

- Avant d'établir votre plan d'action une deuxième technique s'impose, la stratégie de la catastrophe.

En effet un psychologue a affirmé que chaque fois que nous prenons une décision impliquante, qui va nous demander de renoncer à notre confort mental et peut-être de prendre des risques, une partie de nous-même qui a le souci (légitime) de notre tranquillité va insidieusement mettre en place des auto-sabotages subtils qui nous feront échouer sans nous faire perdre la face. Et nous permettront de nous dire à nous même « J'ai essayé ».

Voici comment fonctionne la technique de la stratégie de la catastrophe

- Faites la liste d'au moins 20 façons, obstacles, problèmes, incidents qui vous conduiraient probablement, ou sûrement, à l'échec.
- Relisez cette liste pour éliminer les obstacles hautement improbables.
- Concentrez-vous sur ceux qui auraient une haute probabilité de se présenter.
- Trouvez les moyens de les contourner ou-mieux encore- de les retourner à votre profit.

NB : dans cette étape, comme dans les autres, rien ne vous interdit de vous faire aider.

Construisez à présent votre plan d'action détaillé.

Listez avec un maximum de précision les différentes étapes : Rome n'a pas été construite en un jour !

Pour chacune d'entre elles notez les moyens, matériels et humains, qui vous seront nécessaires

Etablissez un planning réaliste, et, surtout, passez à l'action dès que possible : renvoyer à plus tard serait un des plus sûrs moyens de vous saboter.

4 COMMENT « VENDRE » VOS IDÉES

Et s'ils ne veulent pas de vos idées...

Certaines de vos idées, vous pouvez les réaliser tout seul ou avec l'aide de complices déjà convaincus. Pour d'autres idées vous aurez besoin de convaincre, soit une « autorité » qui a le pouvoir de vous bloquer soit des indifférents dont le consensus et – mieux – l'implication vous serait utile.

Comment vous y prendre pour « vendre » vos idées ?



Je voudrais d'abord débarrasser le mot « vendre » de ses connotations négatives. « Chaque fois qu'un homme ouvre la bouche c'est pour vendre quelque chose à quelqu'un d'autre » a écrit Ted Levitt, professeur de management.

D'où l'importance vitale de maîtriser quelques principes de base sur la communication efficace.

Être conscients que nous sommes tous différents, que le même mot, la même idée, peut avoir une signification différente pour nos interlocuteurs.

Prendre le temps de les écouter, de les faire s'exprimer, pour connaître leurs représentations, leurs valeurs.

Leur demander de bien vouloir reformuler l'idée que vous avez présentée, d'indiquer d'abord les aspects de l'idée qui leur plait, de vous poser des questions ouvertes auxquelles vous répondrez en toute sincérité : vos difficultés à trouver des réponses satisfaisantes vous aidera à améliorer votre idée.

Bien sûr choisir le moment opportun et, dans certaines situations que vous pressentez délicates, recourez à une aide extérieure, un ami, un expert, un allié.

The advertisement features two women in a professional setting, one with curly hair in a denim jacket and another with dark hair in a light blue jacket and pink scarf, looking at a laptop screen together. The background is blurred office equipment.

**Imagine
your future
Invest today**

Atos is pleased to offer you an exciting opportunity to invest in your management and leadership development.

HARVARD ManageMentor®

Atos

Donc,

Connaissez bien vos interlocuteurs, leur caractère et leur mode de raisonnement.

Sensibilisez-les en laissant apercevoir une partie de l'idée.

Préparez votre dossier, prévoyez les objections possibles.

Préparez une véritable « mise en scène » de votre présentation.

Préparez-vous : entraînez-vous à garder une bonne maîtrise de vous-même quoi qu'il arrive.'

Choisissez le bon moment pour votre présentation.

Faites rapidement la genèse de votre idée.

Venez vite au cœur du sujet.

Mettez en évidence les points clés.

Soyez sensible aux avantages/inconvénients personnels de l'idée pour votre interlocuteur.

Répondez calmement aux objections, mais n'entrez pas dans une controverse.

Décrivez les premières étapes de l'application de votre idée.

Sachez conclure au bon moment.

Prenez rendez-vous pour la suite.

Votre itinéraire n'est pas terminé : gardez courage. Votre idée n'était peut-être pas si bonne : trouvez en une autre.

Et bien sûr ne vous découragez pas ! Vous n'êtes pas seuls !

En regardant autour de vous, physiquement et en vous baladant sur le net, vous découvrirez qu'il y a comme vous des milliers de gens qui désirent changer le monde, ou tout au moins l'améliorer.

N'hésitez pas à prendre contact avec eux et à leur proposer d'unir vos efforts, même à des milliers de kilomètres de distance. Et s'ils sont très différents de vous, loin d'être un obstacle ce sera pour vous un atout (à condition bien sûr de pratiquer les règles du dialogue constructif) : la diversité favorise la créativité, l'endogamie intellectuelle est aussi néfaste que l'endogamie biologique.

Et cette rencontre avec des personnes différentes de vous, par le sexe, par l'âge, par le milieu social, par la nationalité ou la religion sera pour vous un facteur d'enrichissement permanent. Et réciproque.

Nous avons aujourd'hui à notre disposition un outil prodigieux, si nous savons l'utiliser : le web ! Nous pouvons y trouver des correspondants, des partenaires avec qui échanger des idées voir constituer des groupes pour agir de conserve.

ALORS N'ATTENDEZ PAS,
LANCEZ-VOUS TOUT DE SUITE DANS L'INVENTION.

*« Si ce n'est pas vous, qui ?
Si ce n'est pas maintenant, quand ? »*

QUELQUES RECOMMANDATIONS

NE CHOISISSEZ PAS UN OBJECTIF TROP ARDU.

COMMENCEZ PAR UN PROBLEME PERSONNEL DONT LA SOLUTION CREAATIVE, UNE FOIS TROUVEE, POURRA, POUR SA MISE EN ŒUVRE, DEPENDRE DE VOS PROPRES MOYENS.

NE COMMENCEZ PAS PAR LA FAIM DANS LE MONDE, LE RECHAUFFEMENT CLIMATIQUE OU LA MORALISATION DE LA FINANCE.

NE RENONCEZ PAS MAIS AVANCEZ PAS A PAS POUR POUVOIR ABORDER LES PROBLEMES L'UN APRES L'AUTRE, SEUL OU EN GROUPE, AVEC UN MAXIMUM DE CHANCES DE SUCCES.