

Créer ou solutionner, mais comment

Vous êtes face à un problème et le premier réflexe est de trouver la solution à ce problème. C'est ainsi que vous avez tous été conditionnés, soit de trouver la solution. Vous avez été pour certains d'entre-vous sensibilisés à l'attitude positive qui prône qu'il n'y a que de solutions et non de problème dans la vie. Solutionner n'est pas créer.

Dans notre société, nous formons nos futurs gestionnaires à penser en fonction de résoudre des problèmes. Plus les problèmes sont gros et importants plus le gestionnaire est à un haut niveau hiérarchique dans la compagnie. « Résoudre les problèmes, c'est agir pour faire disparaître quelque chose, le problème tandis que créer, c'est agir pour amener quelque chose à exister, la création. » L'attitude et l'aptitude à trouver des solutions à des problèmes est un processus loin de la création.

Le processus de solutionner relève de la pensée, principalement. La pensée est limitée par les connaissances, les cadres de référence, les habitudes, les croyances et par tout le conditionnement. La pensée n'est pas créative. La pensée est organisationnelle. Elle est généralement d'ordre réactif à un stimulus. Vous réagissez à un problème en tentant de trouver une solution vous permettant de minimiser le problème du moins, si non de tenter de l'éliminer complètement. « Créer ne pose pas de problème; résoudre des problèmes n'est pas créer. »

L'acte de créer ne relève pas de l'acte de penser. Pour créer, il faut être présent à ce qui est. L'aspect important du processus de création consiste à reconnaître ce qui existe, ce qui est présent. Pourquoi le problème est récurrent? Pourquoi les problèmes font parti de votre existence? Probablement que le passé ou le futur font partie de votre vie. Vous êtes rarement présent à vous, présent à ce qui est autant dans votre travail que dans votre vie.

Le processus de solutionner consiste à éviter, à éliminer un irritant. C'est une approche dans un certain ordre basée sur une attitude négative tandis que le processus de création repose sur ce que vous voulez créer, ce que vous désirez de bien pour vous, pour l'entreprise. Une approche basée sur une attitude positive, apporter du nouveau à ce qui est et non à éviter ou à éliminer l'irritant, le problème. Car, la solution trouvée est bien souvent temporaire et partielle au problème. « Vous aurez toujours un nouveau problème si vous ne savez pas créer ce que voulez. Et créer ne pose pas de problème. »

La différence entre solutionner et créer consiste bien souvent à une question d'attitude et de capacité à aller dans l'inconnu. Je pourrais dire que tout est une question d'orientation, d'alignement vers la recherche du neuf. Il vous faut seulement savoir ce que vous recherchez, ce que vous voulez. Cette orientation que vous vous donnez correspond à une vision de ce qui pourrait être à ce qui est. C'est tout le processus de la créativité visionnaire qui est mis en place à ce moment-là.

Les gestionnaires devraient user d'un leadership créatif et visionnaire plutôt que de s'orienter à résoudre des problèmes quotidiennement. C'est une question d'orientation de leur focus, focaliser sur du neuf plutôt que sur la résolution. Ils prendraient plus en main leurs destinées et celle de leurs entreprises que de se laisser diriger par les circonstances, les événements, les problèmes qui surgissent.

Cette attitude créatrice et ce processus de création visionnaire s'applique autant dans l'orientation de vos vies que celle de votre travail. « La créativité constitue un des moyens principaux par lequel l'être humain se libère des chaînes, de ses réactions conditionnées, mais aussi de celles de ses choix habituels. » Silvano Arité

Yves Beaudry

www.autempspresent.ca

About the Author

Yves Beaudry est auteur, conférencier, formateur orienté sur la réalisation de soi dans l'ici et maintenant et sur le développement d'un leadership créatif et visionnaire. Il y consacre son temps, ses énergies dans une quête permanente à la créativité de son être dans l'ici et maintenant.

www.autempspresent.ca/blog/

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)