

Boostez votre créativité!



MICHEL BLOCH
CONSULTANT
ET FORMATEUR

On ne naît pas obligatoirement créatif, mais on peut tous le devenir.

L'histoire s'accélère. Comment transformer ce phénomène en catalyseur permettant d'imaginer de nouvelles solutions?

Quatre réflexions pour éclairer cette approche.

Première solution: acceptons le changement. Les schémas traditionnels ne peuvent pas obligatoirement être

reconstruits à l'identique. Ce qui fonctionnait si bien hier est peut-être obsolète aujourd'hui et sera probablement totalement dépassé demain. L'expérience passée est enrichissante. En faire un copier-coller est contre-productif. Elle est un cadre pour l'avenir, pas une prison pour y enfermer nos habitudes. Il en va ainsi des procédures créées pour faire fonctionner harmonieusement nos organisations, à condition qu'elles ne deviennent pas des carcans empêchant toute démarche de progrès. Dans une vitrine, surprisons nos clients et même nos collaborateurs par le choix de couleurs et de décors inhabituels. Faisons-leur vivre des expériences inédites.

Deuxième point. Ayons confiance en nous. Rejetons tout schéma négatif qui voudrait que la créativité soit le privilège de certains. Décidons de devenir des sportifs de la créativité. Mobilisons notre énergie positive pour mieux nous dépasser. Nous en sommes tous capables. Les meilleurs vendeurs ne sont pas souvent des vendeurs-nés, mais des personnes observatrices, aimant découvrir, aussi avec leur cerveau et leurs yeux, les véritables attentes de leur client, auquel elles s'intéressent et pas seulement en fonction du chiffre d'affaires potentiel. On citera le cas de cette vendeuse dont le produit répondait partiellement au besoin exprimé par son interlocuteur.

Elle proposa que son entreprise achète un produit figurant au catalogue de l'un de ses confrères, pour concevoir une solution idéale, en parfaite adéquation avec les rêves de son client. Une attitude de vie positive nous permet de nous dépasser et d'imaginer des solutions innovantes.

Troisième élément: créons un environnement favorable. Remplaçons la vénérable boîte à idées accrochée au mur par des outils en ligne. Ceux qui nous entourent ont des idées. Imaginons un cadre leur offrant l'opportunité de les exprimer et pensons à les remercier afin de les motiver. Que leurs idées aient été retenues ou pas. Des réunions de «brainstorming» mises

sur pied dans un lieu original ont des effets surprenants. Un manager en a ainsi organisé une dans un chalet d'alpage! Et ce fut très productif.

Quatrième réflexion: sortons de notre zone de confort. Comment apporter des réponses à des besoins latents? Comment faciliter la vie de nos clients? Celle de nos collaborateurs? La nôtre? C'est ainsi qu'un manager a créé un processus permettant à ses vendeurs de réduire leurs déplacements professionnels et d'optimiser leur temps de présence en clientèle, donc de vendre plus, tout en rentrant plus tôt chez eux.

L'idéal consiste à vivre sereinement au sein d'un tsunami perpétuel d'idées. ■