

# L'INTUITION : LA MAL AIMÉE DES GESTIONNAIRES !

## L'intuition : la mal aimée des gestionnaires !

On la définit ainsi : *forme de connaissance immédiate qui ne recourt pas au raisonnement*. C'est une sorte de sixième sens que certains, encore aujourd'hui, croient être l'apanage des femmes, comme si c'était un ajout, un attribut physique de plus. Faux, disent les chercheurs, hommes et femmes la possèdent également, même si ces dernières l'utilisent plus volontiers.

## Et si ma première idée était la meilleure ?

Il vous arrive certainement de vous dire, dans des situations autant personnelles que professionnelles : *si j'avais suivi ma première idée...* C'est que l'intuition envoie des informations par flashes, sous forme de pensées, d'images, de sensations. Elle se distingue par sa spontanéité, son instantanéité. «Elle est la clé indispensable pour évaluer au plus juste l'essentiel des situations. Le tout en quelques secondes» (Malcolm Gladwell). Nous sommes à l'ère du rationnel et de la logique. Nous ne savons plus écouter. Alors que dire de cette petite voix intérieure qui nous souffle des réponses toutes faites !

Pas étonnant que l'intuition ait si mauvaise presse dans le monde des affaires. Pourtant, elle se construit sur l'expertise et valorise les expériences passées, et il est essentiel de très bien connaître son environnement, lorsqu'on prend une décision, que ce soit par intuition ou non. L'intuition résulte des synthèses d'informations qui s'effectuent bien souvent de manière inconsciente dans le cerveau droit, qui travaille de façon perceptive et analogique tandis que le cerveau gauche, lui, travaille selon un mode analytique, logique et rationnel. Ces synthèses intègrent l'ensemble des informations que nous enregistrons dans notre mémoire, y compris les perceptions que nous n'avons pas conscience de mémoriser.

Du côté académique, on se penche, depuis plusieurs années, sur la pertinence de préparer les étudiants des écoles de gestion à se fier davantage à leur intuition, plutôt qu'à la seule raison fondée sur des méthodes d'analyse. Yvon Gasse, professeur titulaire à la faculté des sciences de l'administration et directeur du Centre d'entrepreneuriat de PME de l'Université Laval, affirme que «les méthodes de gestion doivent être conçues et perçues comme étant complémentaires et non incontournables, et que les étudiants doivent acquérir une expérience de «terrain» parce que c'est là qu'ils apprendront à percevoir le *feeling* des situations ou des consommateurs, et non dans les bouquins ou sur internet».

## Exemple typique

Pour illustrer mes propos je dirai que plusieurs chefs d'entreprises cherchent à s'entourer de gestionnaires collaborateurs qui possèdent des compétences spécifiques. Outre la formation et l'expertise en gestion, ils veulent des gens qui ont développé des compétences de leader, qui ont la capacité de se mettre à la place de l'autre et qui possèdent des habiletés riches en communication. Ils réalisent bien vite toutefois, qu'ils doivent d'abord posséder ou développer eux-mêmes ces habiletés pour être en mesure de travailler harmonieusement avec une équipe performante. De plus, ils doivent se demander jusqu'à quel point leur intuition est un outil intéressant dans la prise de décision ou dans la réponse à certaines questions qu'ils se posent. Au lieu de dresser des plans de bataille théoriques dans leur tête, ils doivent apprendre à composer avec leur intuition et à l'utiliser.

## Exercice pratique

Amusez-vous à découvrir et à développer votre intuition. Par exemple, posez-vous la question suivante :

Ai-je la perception d'être intuitif ? Ne pensez pas : qu'a répondu votre petite voix intérieure ? La vitesse de réponse est importante parce que c'est ça l'intuition. Lorsque vous ne savez pas quoi décider ou quelle réponse donner, faites le vide mental, mettez-vous dans un état d'esprit complètement neutre et posez une question claire, concise et positive, pour avoir une réponse claire. Ensuite, mettez-vous en mode écoute et la première réponse qui vient, c'est ça l'intuition. Dans un premier temps ne vous souciez pas des réponses, expérimentez le questionnement et l'écoute. Répétez l'exercice pour des sujets qui ne portent pas à conséquence puis passez aux choses sérieuses !

**Danielle Coulombe, PCC**

Coach professionnelle et d'affaires

**514.770.3818**

danielle@coulombecoach.com

www.coulombecoach.com