

Entrepreneurs, écoutez-vous d'avantage !



Je trouve fascinant la capacité du corps à guérir ; lorsque la peau se régénère après une coupure, ou les os se "ressoudent" après une fracture, ou un vomissement se déclenche après avoir avalé un poison... "L'intelligence qui a créé notre corps guérit notre corps" disait DD Palmer ¹, dans le sens où l'intelligence poussant un spermatozoïde et un ovule à s'unir pour se multiplier et s'organiser en un individu capable de digérer, de respirer, et de penser "ne nous abandonne pas à la naissance". "Cette intelligence capable de bouger les océans, faire pousser les arbres" continue à gérer notre santé jusqu'à notre dernier souffle.

Un passage immédiat à l'action.

Lorsque l'on pose sa main sur une plaque chauffante allumée la douleur qui en découle n'est pas là pour vous dire de prendre sur vous, ni de penser à autre chose ... mais bien de soigner la cause et d'éloigner votre main de la

source de chaleur ! Souvent cette intelligence innée nous "parle" au travers d'un symptôme avec une insistance à la hauteur du besoin de changement. Comme cela se produit au travail où nous recevons des messages : secrétaires, commerciaux, clients... parfois tout l'univers semble nous parler.

Faire la sourde oreille?

Combien n'ont pas soigné la cause et se sont retrouvés sur une table d'opération, ou n'ont pas écouté les premières crises de couple et ont vu leur famille exploser, ou n'ont pas su se retirer d'un marché "en crise" et ont bu la tasse... Lutter contre la nature est une bataille perdue d'avance! Pris dans son sens large quand la "nature" parle, on écoute!

Pas une destruction, un « message » !

Si la nature voulait en finir avec nous il lui suffirait de quelques secondes! Oublier de regarder en traversant la route, cesser de réguler notre pression artérielle... Si les crises que nous vivons ne sont pas systématiquement radicales... ne s'agirait il pas plutôt d'un « message » (bazar) comportant une « sagesse » ? Comme un client critique un service mais ne part pas à la concurrence ; pour porter à notre attention ce qui ne va pas. Avoir l'information est un trésor, et ne pas en tenir compte reste une bêtise.

Crise ou opportunité ?

En chinois crise signifie aussi opportunité. À l'heure on l'on entend parler de crise nucléaire,

de crise écologique, de crise de l'emploi, de crise de confiance, transformons nos crises en opportunités constructives ! Certains de nos demandeurs d'emplois, même si rémunérés, sont en mal de projets gratifiants. Ayant une demande d'un côté et les ressources de l'autre, pourquoi ne pas employer par exemple, nos techniciens, nos ingénieurs à des projets de développement énergétiques alternatifs intelligents et valorisant ? Projets de plein de sens et « succès global » pour la société ?

"Bon sens" ou mauvaise "direction"?

Entrepreneurs, tenons compte de ces puissantes crises et de leurs « messages » sages d'opportunités, nous pouvons avoir un rôle décisif, celui de montrer la bonne "direction" ! Si l'intelligence se définit par la "capacité d'apprendre et de comprendre", exploitons-la, car ce qui est dans la balance, c'est notre santé à "nous tous" ! Pour éviter que beaucoup d'entre « nous toussent » ! Pour notre santé globale, personnelle, celle de nos entreprises, de notre économie, et peut être celle de notre planète, en ce mois de mai j'ai bien envie de paraphraser le désormais célèbre « yes, we can » ! Par un plus timide « yes... we may » !

Nicolas Proupain

Auteur de « Devenez ce que vous êtes »

ESF Editeur

Informations et contacts sur www.trouversavoie.com

¹ DD Palmer, fondateur de la chiropractic (1895), actuellement 3eme profession de santé au monde par son nombre de praticiens.