

Béatrice Millêtre

# RÉUSSIR GRÂCE À SON INTUITION



**Être** plus rapide  
**Avoir des idées nouvelles**  
**Voir** ce que les autres ne voient pas

PAYOT

Béatrice Millère

# RÉUSSIR GRÂCE À SON INTUITION



Être plus rapide  
Avoir des idées nouvelles  
Voir ce que les autres ne voient pas

PAYOT

## Présentation

Ils commencent toujours plusieurs choses à la fois, finalisent leurs dossiers à la dernière minute, passent de longs moments de contemplation avant d'agir, mais au niveau des idées, ils ont presque toujours un métré d'avance, ce qui engendre souvent au bureau des malentendus avec leurs collègues. Eux, ce sont les « Archimède ». Ils ont une vision intuitive des situations et sont la force cachée d'une entreprise. Mis en confiance, ils peuvent faire la différence.

Béatrice Millêtre nous aide à comprendre le fonctionnement du raisonnement intuitif et nous montre que ce talent n'est pas réservé qu'à quelques-uns : nous avons tous en nous-mêmes un Archimède qui sommeille. Exercices à l'appui, elle explique comment le repérer, le réveiller, le cultiver et le laisser s'épanouir au travail : jouer avec les échéances, préparer ses réunions sans stress, trouver des clients sans efforts apparents, garder intacte sa motivation...

Béatrice Millêtre, docteur en psychologie, spécialiste en sciences cognitives, est psychothérapeute. Elle est l'auteur du fameux *Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne se trouvent pas très doués*.

Conception graphique couverture : Véronique Golhen / Illustration : Matton Images

© 2012, Éditions Payot & Rivages  
106, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris  
[www.payot-rivages.fr](http://www.payot-rivages.fr)

ISBN : 978-2-228-90732-3

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre, est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales

Béatrice Millêtre

# RÉUSSIR GRÂCE À SON INTUITION

Être plus rapide,  
avoir des idées nouvelles  
voir ce que les autres ne voient pas

Payot

# Introduction

Peser le pour et le contre, argumenter, justifier... sont les maîtres mots de la prise de décision.

C'est ce qui permet d'être vraiment sûr de soi, de ne pas se lancer à la légère, de savoir où l'on va et de minimiser sa prise de risque.

Nous en trouvons de nombreux exemples dans le monde du travail.

À commencer par les plans de financement que demandent les banquiers et les investisseurs à tout candidat à la création d'entreprise : vous devez montrer que vous avez réfléchi, tenu compte de l'état du marché, effectué des prévisions et des prévisionnels, des plans de remboursement, d'amortissement...

Le plan de carrière en est également un bon exemple, qui vous oblige à vous projeter dans les cinq puis les dix années à venir, sous-tendant par là que vous avez bien réfléchi à la question.

Ou encore la tenue d'un planning pour mener à bien un projet qui se doit d'être découpé en étapes définies à l'avance.

Ce discours et cette tendance rationnels nous sont inculqués dès la petite enfance par un système de logique où la raison prévaut.

Mais est-ce réellement toujours aussi utile et efficace ?

Je me souviens d'une jeune cavalière qui participait à des concours hippiques de sauts d'obstacles à un niveau international.

Son entraîneur avait toujours affirmé qu'elle avait un « bon œil », c'est-à-dire qu'elle savait compter instinctivement ses foulées. Au début, elle ne comprenait même pas ce qu'il voulait dire. Puis elle avait observé les autres cavaliers : pour bien amener le cheval sur l'obstacle suivant, il faut compter le nombre de foulées qu'il doit effectuer entre les deux obstacles, afin que le cavalier puisse le retenir ou le relancer et qu'il arrive « bien » sur la barre.

Elle a ainsi vu tous ces cavaliers le jour du concours arpenter la piste à grandes enjambées pour compter.

Ce qu'elle n'avait jamais fait, car elle avait l'œil juste, à savoir qu'elle avait toujours su, sans savoir, ce qu'il convenait de faire.

Ne réfléchissant pas, mais sachant quoi faire et se fiant donc à cette intelligence instinctive, son intuition, son cheval et elle se trouvaient bien placés, ce qui leur permettait toujours de finir dans les premiers.

De même, les footballeurs, rugbymen, lanceurs de javelot, sauteurs en hauteur, etc. doivent-ils décortiquer leurs gestes afin d'être sûrs de parvenir au résultat ? Doivent-ils avoir conscience de la trajectoire mathématique de leur balle pour la mettre dans le panier ? Non, évidemment.

Je me souviens aussi d'un courtier en Bourse, dont le métier consiste à prendre des risques financiers. Considérant l'ampleur des sommes en jeu, on pourrait penser que ces risques sont pesés, calculés, réfléchis. Non, me disait-il, car vous n'avez qu'un battement de cil pour prendre votre décision. « Oh oui, bien sûr, elle s'appuie sur notre expérience, notre connaissance des marchés, de nos clients, de leur situation propre, de leurs attentes et de leur histoire, mais nous n'avons pas le temps de passer tout cela en revue. Cela se fait d'un coup, comme par magie, comme une évidence, et nous ne pouvons pas faire autrement que faire confiance à notre instinct. »

Nombreuses sont les personnes que je reçois à me parler de cette petite voix, la voix de l'évidence, qui, toujours, ou la plupart du temps, tombe juste, ne se trompe pas.

Elle passe souvent pour une hérésie, comme une voix sortie tout droit d'une boule de cristal, mais elle correspond en réalité à une autre forme de raisonnement, un raisonnement hautement structuré, qui s'appuie sur des indices et des informations matériels.

Marqués par un monde et un environnement rationnels et rationalisants, rares sont ceux qui l'écoutent spontanément, alors qu'elle représente un atout fantastique.

Et d'abord parce que ce raisonnement ne nécessite aucune énergie : il se déroule en quelque sorte à votre insu ; et quoi de plus efficace que de mener un raisonnement à sa conclusion en gardant « les doigts de pied en éventail » ?

Il vous confère une énorme confiance en vous : votre petite voix vous trompe rarement ; sans tomber dans l'extrême de la suffisance, vous savez pouvoir compter sur vous sans gros risque d'erreur.

Vous en retirez un atout stratégique : vous aboutissez à la conclusion avant les autres ; réfléchir sans réfléchir se fait plus rapidement que peser le pour et le contre.

Sans oublier : plus grande sérénité, disparition de la procrastination, diminution du stress, créativité, conduite de plusieurs projets dans le même temps, suppression des temps morts et augmentation du temps efficace...

De tout temps, deux types de raisonnements ont coexisté : le raisonnement plus rationnel, à la manière du penseur de Rodin, et le raisonnement plus intuitif, à la manière d'Archimède. Notre histoire a longtemps privilégié le premier, arguant de la supériorité de la raison qui permet de comprendre, d'explicitier et d'expliquer.

Or, le monde d'aujourd'hui, principalement celui des entreprises, à la recherche d'atouts concurrentiels, se rend compte de la supériorité de l'intuition, de l'instinct, qui permettent de prendre une décision, juste qui plus est, en un clin d'œil et avec une avance significative sur les entreprises concurrentes.

C'est ce que laissent transparaître les annonces d'emploi. Les qualités recherchées sont : être multitâche, capable de créativité, d'esprit entrepreneurial, d'initiative et de décision rapide.

Autant d'atouts qui reprennent les caractéristiques du raisonnement intuitif.

Nous sommes tous capables de laisser libre cours à notre intuition, à condition de savoir qu'elle représente cette baguette magique qui ouvre tant de portes et à condition d'avoir les techniques pour la mettre en œuvre.

Ces techniques, on le verra, ne sont pas compliquées à utiliser.

Je tenais, dans ce livre, à vous montrer que l'intuition, ou plutôt le raisonnement intuitif, est fiable et très structurée. J'ai choisi de vous faire partager mon expérience à travers les exemples de personnes que j'ai pu recevoir à mon cabinet, à travers les situations qu'elles ont vécues. Bien entendu, je décoderai les mécanismes sous-jacents et je vous fournirai des clés pour que vous puissiez vous-même, à votre tour, être capable de vous appuyer sans crainte sur votre intuition.

# Première partie

## Intuitifs

L'intuition recouvre deux concepts.

Le premier, tel que défini par le dictionnaire, est la saisie immédiate de la vérité sans l'aide du raisonnement et la faculté de prévoir, de deviner, pressentir. Autrement dit, vous « sentez » les choses.

Le second est le raisonnement intuitif, c'est-à-dire le processus sous-jacent qui conduit à la conclusion.

C'est à ce dernier que nous allons nous intéresser. Bien qu'il soit utilisé par de nombreuses personnes, il demeure assez mal connu et mène, de ce fait, à de pénibles incompréhensions de la part de ceux qui ne le pratiquent pas.

## Chapitre PREMIER

### Nous avons tous de l'intuition !

Il est rare que mes patients me disent spontanément qu'ils ont de l'intuition et plus rares encore sont ceux qui m'assurent qu'ils lui font confiance.

Rien de commun de prime abord entre Monsieur Rationnel qui analyse tout, Madame Boule-de-cristal qui pense qu'elle est médium et Mademoiselle Je-sais-tout qui doute sans cesse d'elle-même. Pourtant, tous ont de l'intuition, tous ont besoin qu'on leur explique de quoi il retourne, et tous feraient mieux d'apprendre à en tirer parti.

## *Mademoiselle Je-sais-tout*

Claire est une jeune femme d'une trentaine d'années. Elle a de nombreux amis et une vie bien remplie entre son travail et ses passions.

Sa petite voix lui donne souvent des certitudes, des évidences, et elle l'écoute sans savoir vraiment l'utiliser. Elle lui donne malheureusement le sentiment d'avoir raison et que les autres ont tort. Comme cela s'avère la plupart du temps juste, Claire continue de penser qu'elle sait et pas les autres. Elle est ainsi taxée de Mademoiselle Je-sais-tout, alors même qu'elle reconnaît ne rien savoir dans bon nombre de domaines.

Par contre, elle ne peut pas s'empêcher de donner son point de vue lorsqu'elle sait, qu'elle sent qu'elle a raison.

Claire est également frustrée professionnellement. Journaliste dans un mensuel, elle propose souvent des sujets à son directeur de rédaction, qui, comme s'il n'avait rien entendu, ne lui répond même pas. Par contre, quelques semaines ou mois plus tard, il vient la trouver en lui demandant un article, justement sur l'un des sujets qu'elle avait proposés. Elle est ainsi persuadée que son chef se moque d'elle et lui pique ses idées.

En fait, son intuition est à la base de ces deux phénomènes : intuition, ou petite voix, qui lui donne la direction à suivre, par une évidence, mais qui ne prend pas le temps de lui fournir les arguments qu'elle pourrait exposer à ses amis ou à son chef. C'est en ce sens que je disais qu'elle ne sait pas l'utiliser.

## *Mme Boule-de-cristal*

Françoise pense qu'elle a des pouvoirs de médium. Un jour qu'elle était chez des amis, ils lui disent qu'ils reviennent de vacances, et sans plus d'indices explicités, elle leur répond qu'ils étaient en Grèce, ce qui était vrai. De là, les expériences se sont accumulées. Dans le métro, elle peut être sûre qu'une âme en peine viendra s'asseoir à côté d'elle pour demander un peu d'écoute et de chaleur. Elle sait à l'avance lequel des voyageurs viendra vers elle, à tel point qu'elle pense être capable de lire dans les pensées.

« Mon empathie me joue des tours, car je ne peux plus jamais être tranquille, c'est sans cesse là, comme un brouhaha et, dans une foule, c'est insupportable, car je perçois les émotions de chacun, et je n'arrive pas à m'en détacher pour ne plus les vivre. »

À son travail, elle peut prédire qui de son service – elle est employée à La Poste au moment des restructurations – sera licencié. Après moult prévisions avérées, elle sait qu'elle-même doit faire partie du plan social. Elle sait également que, ne pouvant être licenciée à cause de son ancienneté, elle sera ballottée d'un service à l'autre jusqu'à ce qu'elle craque. Elle sait à l'avance exactement dans quel bureau elle sera envoyée et combien de temps elle y restera.

Françoise montre un grand nombre d'intuitions, qu'elle n'attribue pas à un raisonnement inconscient<sup>1</sup> et automatique, mais à un « pouvoir » qu'elle aurait.

Elle n'est cependant pas à l'aise avec cette idée qui la singularise beaucoup, et la fait passer, y compris à ses propres yeux, pour anormale.

<sup>1</sup>. L'inconscient, ici, n'est pas celui de Freud, mais un processus qui se déroule en dehors de la conscience verbale.

## *Monsieur Rationnel*

Bernard dirige une petite entreprise. Il applique à la lettre ce qu'il a appris dans son école de commerce. Il a toujours été apprécié dans tous les postes par lesquels il est passé. Il est un peu scolaire, mais efficace, et sachant expliquer clairement les choix et décisions qu'il prend.

Il se reconnaît dans cette lettre magnifique que Benjamin Franklin adressa en 1777 à Joseph Priestley :

« Dans cette affaire qui vous importe tant et au sujet de laquelle vous me demandez conseil, je ne peux, faute d'informations suffisantes, donner suite à votre demande, mais je peux vous conseiller comment y arriver vous-même. Ces cas sont difficiles, car les avantages et les inconvénients ne peuvent pas tous être présents à notre esprit à la fois, mais seulement une partie d'entre eux. L'examen de ces sous-ensembles successifs conduit à des choix contradictoires, et cette incertitude nous rend perplexes.

» Pour surmonter cette difficulté, ma manière de faire consiste à diviser une feuille de papier en deux colonnes, libellées "Avantages" et "Inconvénients". Ensuite, pendant trois ou quatre jours de réflexion, je mentionne sous le titre approprié les arguments qui me viennent à l'esprit.

» Lorsque j'ai tous ces arguments sous les yeux, j'essaie d'estimer leur poids relatif ; quand j'en trouve dans chaque colonne qui ont le même poids, je les biffe. Si un argument d'un côté contrebalance deux de l'autre côté, je les biffe tous les trois, etc. À la fin de ce processus, je regarde les arguments qui restent, et si, après deux ou trois jours de réflexion supplémentaire, aucun argument nouveau ne me vient à l'esprit, je prends ma décision en conséquence.

» Bien que ces poids n'aient pas la qualité de quantités algébriques, je pense pouvoir juger de manière plus saine, en les considérant isolément puis

ensemble, et ainsi éviter de prendre une décision précipitée, et, en fait, j'ai trouvé grand avantage à procéder de la sorte. »

Si ce n'est à la lettre, Bernard applique régulièrement dans l'esprit ce processus. Au début, il « posait » son problème sur le papier afin de peser effectivement noir sur blanc le pour et le contre. Aujourd'hui, l'expérience aidant, ce raisonnement s'est en grande partie automatisé, et il le fait parfois mentalement.

Sauf dans les cas vraiment importants.

Il sait ainsi rédiger le meilleur CV, démarcher les meilleurs investisseurs, formaliser les meilleurs plans de développement. Il est idéal pour les business plans et il rédige des dossiers parfaits, bien construits et bien argumentés, ayant longuement réfléchi à ses arguments.

Dans ses décisions, il décide que tel avantage est plus important que tel autre, que tel inconvénient pèse moins lourd que tel autre...

Comment fait-il cependant pour attribuer un coefficient à chaque avantage et inconvénient ?

Cela n'est pas si mathématique que cela, puisqu'il s'appuie sur son expérience, sur ce qu'il croit être rationnel, alors qu'au final, ce qui fera vraiment la différence, c'est ce petit quelque chose d'irrationnel qui lui permet d'attribuer un coefficient plus fort à l'un des éléments, et aboutit à la décision qui lui correspond et qu'il aurait prise spontanément s'il avait écouté son intuition.

Ce petit quelque chose d'irrationnel correspond justement à son intuition. Une intuition qu'il a tendance à ne pas laisser s'exprimer, mais qui existe quand même, la preuve en est, et qui préside à ses décisions lorsqu'elles sont moindres.

Quand il fait ses courses, ce n'est pas sa raison, mais son intuition, qui se rapproche alors de son envie, qui lui dit quoi acheter pour le dîner qu'il donne à ses amis ; de même pour savoir de quoi parler avec une relation rencontrée dans la rue : il ne pèse pas les avantages et les inconvénients en tournant sept fois sa langue dans sa bouche avant de parler, non, il sait, il sent ce qu'il doit dire et répondre.

Toutes les fois où il ne se pose pas mille et une questions, il écoute sa petite voix qui lui dit quoi faire.

Ces trois exemples illustrent ce que nous sommes par rapport à ce phénomène qu'est l'intuition : le rationnel nie que cela existe, mais il en fait

montre ; l'hypersensible pense avoir des pouvoirs paranormaux ; et la personne à fleur de peau est persuadée que personne ne la comprend.

Les trois montrent un raisonnement intuitif, soit spontanément et il leur faudra apprendre à l'utiliser au mieux, soit en le muselant et il leur faudra apprendre à le libérer.

Reste un quatrième profil : celui de l'intuitif épanoui, que vous serez bientôt !

## *Qu'est-ce qu'un raisonnement intuitif ?*

Sous le terme d'intuition se cache un concept beaucoup plus vaste : celui du raisonnement intuitif, par opposition au raisonnement rationnel.

Pour vous convaincre de l'existence des deux, rien de mieux que de regarder une émission du genre *Qui veut gagner des millions ?*

Vous y voyez un duo s'essayant à répondre à des questions. Par exemple : « Qui était la femme de Ramsès II ? Nefertari, Nefertiti, Neferoure, Nofertori ? »

Le premier candidat commence par dire qu'il n'en sait rien, qu'il est allé en Égypte mais qu'il y avait tellement de monuments qu'il les a oubliés, et qu'il a préféré la plage.

Quant au second, il dit sans une hésitation : « Nefertari. » Son acolyte lui demande alors comment il le sait puisqu'il a toujours soutenu avoir été nul en histoire au lycée et qu'il lui a dit récemment ne pas avoir lu les livres de Christian Jacq. La conclusion est inévitablement : « Comment peux-tu être sûr ? Nous ferions mieux d'utiliser nos jokers. » Ce qui les laisse avec Nefertari et Nefertiti comme choix. Ils demandent au public, qui dit « Nefertiti », ce qui ne les aide pas. Ils appellent un ami, qui, en hésitant et sur le fil, leur dit qu'il pense, sans certitude, que c'est Nefertari. Finalement, c'est la réponse qu'ils donnent, et ils gagnent !

Que nous montre cet exemple ? Qu'il existe en fait deux types de raisonnements : un raisonnement plus rationnel et l'autre plus intuitif.

L'un est à la manière du penseur de Rodin, l'autre à la manière d'Archimède.

Le raisonnement le plus courant, et le plus mis en lumière, est le raisonnement séquentiel, logico-mathématique, à la manière du penseur de Rodin : de l'énoncé, je déduis ma première étape, de laquelle s'ensuit la deuxième, et ainsi de suite, jusqu'au résultat.

Ces personnes ne réfléchissent qu'à une chose à la fois et ne peuvent travailler que dans le calme.

Elles passent en revue un élément après l'autre. Imaginons, pour schématiser, que vous regardiez votre bureau, alors vous le balayez du regard en commençant à droite, voyant un téléphone, un agenda, un pot à crayons, une règle, un ordinateur, une pile de papiers.

Le raisonnement se construit au fur et à mesure, un élément se déduisant du précédent, exactement comme dans un raisonnement mathématique. Ce n'est qu'en arrivant au bout de tous les indices que vous accédez à la conclusion.

À l'inverse, nous trouvons l'effet Eurêka, bien connu des neuroscientifiques, dans lequel la conscience verbale est le dernier maillon de la chaîne de traitement des informations. Il est évident qu'Archimède réfléchissait à son problème depuis un moment, avait les connaissances et les informations adéquates. Seulement, il ne les a pas assemblées consciemment, son cerveau l'a en quelque sorte fait pour lui, d'où le célèbre « Eurêka ! » qu'il poussa dans sa baignoire lorsque le résultat arriva à sa conscience. C'est pour cela que l'on parle également de raisonnement intuitif.

Il semble que ceux qui ont un raisonnement intuitif effectuent un traitement parallèle des informations qui leur parviennent. Comme si vous aviez une vision panoramique de tout ce qui se trouve sur votre bureau. La parole étant séquentielle (vous ne pouvez prononcer qu'un mot après l'autre), vous n'avez pas de conscience verbale des objets qui y sont posés. Tout se passe comme si vous n'aviez pas accès aux différentes informations qui vont vous mener à l'aboutissement de votre raisonnement. Et, d'un coup, « plop », la conclusion s'impose à votre esprit, en quelque sorte à votre insu. À votre insu, car la conscience verbale n'est que le dernier maillon de la chaîne du raisonnement.

Tout revient à ce qu'une fois recueillies les informations dont vous avez besoin, votre cerveau les assemble à votre insu (c'est-à-dire que vous n'en avez pas de conscience verbale) et vous en donne le résultat lorsqu'il est prêt.

D'où une espèce d'intuition. Intuition qui n'est pas une vue de l'esprit, mais le fruit d'un raisonnement hautement élaboré, très structuré – et structuré différemment.

Le résultat est que ces personnes n'ont pas accès (pas immédiatement en tout cas) au processus. Si bien qu'elles sont la proie d'évidences qu'elles ne peuvent ni expliquer ni justifier.

Voilà pour la théorie. La réalité est beaucoup plus nuancée. Si nous avons tendance à privilégier l'une ou l'autre de ces formes de raisonnement, nous les utilisons toutes les deux selon les circonstances.

## *Comment prendre conscience de son intuition*

L'intuition revêt plusieurs formes : du raisonnement intuitif qui donne une solution sans que nous sachions comment nous avons procédé, à la connaissance intuitive qui nous fournit une information sans que nous ayons su au préalable que nous l'avions, sans oublier le processus intuitif qui nous permet d'aboutir à un résultat sans que nous sachions par quel chemin.

Le maître mot de l'intuition, c'est « Je ne sais pas » : je ne sais pas comment je fais, je ne sais pas que je sais, je ne sais pas ce que je sais, je ne sais pas comment j'ai fait.

L'intuition revêt alors un aspect spectaculaire, dans le sens où elle donne raison à celui qui l'utilise, mais également très insécurisant puisqu'on ne sait pas expliciter, justifier ou argumenter le résultat obtenu.

Et cela prend des proportions impressionnantes si l'on s'adresse au monde professionnel et que la réponse intuitive concerne par exemple la direction stratégique qu'il faut suivre. C'est effectivement ce domaine qu'il convient de développer pour en retirer un avantage concurrentiel et gagner en efficacité.

Cependant, l'intuition possède aussi des aspects plus discrets, plus quotidiens.

L'évidence que le train que vous prenez chaque jour sera aujourd'hui annulé ; le ressenti que la journée ne restera pas ensoleillée, quoi qu'en ait dit la météo ; le sentiment que vous allez croiser telle personne que vous n'aviez pas vue depuis un moment ; la connaissance de l'interlocuteur qui vous appelle, avant d'avoir vu son numéro s'afficher sur votre téléphone ; la décision « illogique » de sortir de l'autoroute alors qu'elle n'est pas encombrée...

Nous avons ainsi tous très souvent des flashes intuitifs.

Par exemple, lorsqu'une opportunité se présente, vous pouvez avoir une pensée fugace : « C'est juste ce que je cherchais », ou : « Cela me plairait vraiment. » Pourtant, quelques dixièmes de seconde après, vient le flux de pensées rationnelles : « Non je ne peux pas faire cela, c'est stupide », ou : « Je n'ai pas la formation qui convient », ou : « Non, ça ne se fait pas », ou bien : « C'est trop risqué », et vous rejetez cette idée.

Cette petite voix est le résultat d'un raisonnement très structuré et très élaboré, à la manière d'Archimède. Elle prend en considération les éléments pertinents de votre environnement, sans oublier un paramètre fondamental : vous, votre personnalité, vos compétences, vos aspirations, vos goûts, vos souhaits...

Elle vous connaît très bien et vous conduit donc à prendre les bonnes décisions.

La première étape pour transformer votre intuition en atout et faire la différence consiste à prendre conscience qu'elle existe réellement.

Pour ce faire, prenez un instant et passez en revue votre vie à l'aune de ces nouvelles lunettes : traquez le moindre moment pendant lequel vous avez eu un pressentiment, une évidence que vous ne saviez pas expliquer...

Notez également tout ces petits dialogues intérieurs que vous avez, ces images qui vous indiquent le chemin à suivre.

Demandez-vous ensuite quel a été le résultat : votre intuition vous a-t-elle trompé ? La plupart du temps, la réponse est non.

L'erreur vient bien souvent de ce que l'on ne suit pas son intuition.

Regardez également dans votre entourage personnel et professionnel les personnes qui font montre de cette intuition : si sur l'instant on ne les comprend pas, plus tard finissent-elles par avoir raison ?

Thomas que je recevais me racontait comment il évitait les embouteillages le soir pour rentrer chez lui : « Je pars de mon bureau et, à un moment, sans que je fasse rien, surgit une image de l'un des deux chemins que je peux emprunter. Au début, je n'y prêtais aucune attention. Maintenant j'essaie d'écouter, et lorsque j'y arrive je ne suis plus dans les bouchons. À l'inverse, lorsque je suis les panneaux informatifs sur le périphérique, ou que j'écoute les conseils du flash routier à la radio, je reste coincé. »

Comme Thomas, apprenez à écouter cette petite voix qui semble incontrôlable et incontrôlée : elle vous trompera rarement.

## Chapitre II

### La voix de l'évidence

La voix de l'évidence est cette manière particulière d'aboutir à une conclusion sans savoir comment le raisonnement s'est fait.

C'est l'évidence absolue qui survient sans prévenir lorsque c'est le moment, qui peine à venir lorsque ce n'est pas mûr.

## *La nuit porte conseil*

Claire est consultante en formation. Elle sait que ses solutions ne sont bonnes que lorsqu'elle laisse parler sa voix de l'évidence.

Stéphane et elle doivent proposer une intervention conjointe pour le lundi suivant, alors que nous sommes déjà mardi.

Aussitôt Stéphane propose de se réunir vers 17 heures pour organiser la trame de leur animation.

Claire le rejoint à 17 h 30. Stéphane a déjà passé en revue ce qui s'était fait de manière similaire dans leur cabinet de conseil. Et de lui proposer telle ou telle direction, en recopiant et adaptant ce qu'il avait vu.

Au bout d'un moment, Claire lui dit qu'elle rentre chez elle, qu'ils verront cela le lendemain, et qu'il n'a qu'à chercher le graphisme qu'il voudra utiliser.

« Je sais que, pour moi, fonctionner ainsi est contre-productif. On passe en revue des projets qui ont déjà été montés, mais qui ne correspondent pas aux salariés que nous devons rencontrer, car on ne les connaît pas. Je sais que pour être efficace, il me suffit de rentrer chez moi et de dormir. Demain, en me réveillant, la voix de l'évidence aura parlé et mon projet sera élaboré, il ne restera plus qu'à le monter. »

Ce qui se produit effectivement. Le soir, Claire va se coucher en sachant qu'elle doit faire ce projet. Le lendemain, elle se réveille en tenant son idée, la bonne, la seule envisageable en fonction du sujet, de l'entreprise où elle doit se rendre, des salariés qu'elle doit rencontrer et de leurs deux personnalités, à Stéphane et à elle.

Lorsqu'elle rejoint Stéphane pour lui exposer son idée, il n'en revient pas : « Son projet est créatif, différent de ce que j'ai pu voir et déjà faire, et il correspond vraiment à la demande de nos clients. »

Le lundi, tous les participants ont été satisfaits.

## *Ne pas réfléchir*

Votre petite voix est le fruit d'un raisonnement très structuré et très élaboré, mais différent. Elle suit une logique interne dont vous ne percevez pas les étapes, et ne répond pas à la logique linéaire mathématique ou cartésienne.

Vous avez déjà pris conscience qu'elle existait, ne vous trompait pas et pouvait vous apporter beaucoup.

Il vous faut maintenant apprendre à l'écouter, et, avant cela, à la laisser parler.

Comme Thomas pour éviter les embouteillages, forcez-vous à prendre des décisions qui vous semblent illogiques et guidées par rien.

Vous êtes par exemple sous le tunnel de la Défense. Pour une fois il est fluide, et vous prenez cependant la sortie vers le boulevard circulaire. Que constatez-vous en arrivant à l'entrée du tunnel ? Qu'il est encombré et que vous avez bien fait de sortir.

N'oubliez pas que l'intuition fonctionne « à votre insu », en dehors de votre conscience verbale. Il ne s'agit bien évidemment pas d'un dédoublement de personnalité, mais du fait que la conscience verbale de la conclusion est le dernier maillon de la chaîne de raisonnement qui se fait en bruit de fond dans votre cerveau, l'effet « eurêka » dont nous avons parlé.

Laisser parler la voix de l'évidence implique donc de provoquer ce processus, c'est-à-dire de faire en sorte qu'il se fasse sans vous, sans votre conscience et donc en dehors de votre logique.

Votre cerveau ne cherche cependant pas à résoudre toutes les questions et les problématiques qu'il rencontre ; il faut qu'elles lui soient pertinentes ou importantes.

Sans engager de dialogue avec votre cerveau, vous pouvez néanmoins vous donner une sorte d'ordre ou de direction de réflexion, afin de provoquer votre

intuition.

Si je reprends l'exemple des embouteillages en voiture, vous pouvez avoir cette petite idée en vous installant au volant : « Je voudrais savoir quel chemin prendre. » Puis vous démarrez, allumez votre radio ou mettez un CD, et conduisez en pensant à autre chose.

À un moment, vous aurez une image, une pensée, une phrase vous montrant le chemin.

Cela peut paraître un peu « magique », il n'en est rien.

## *Comment provoquer un raisonnement intuitif*

La concentration est cette capacité que nous avons à mobiliser notre attention sur un sujet donné. Cela implique que, lorsque nous cessons de nous concentrer, nous avons atteint un but : acquérir des informations, apprendre un cours, traiter un dossier...

Ainsi, la première question à se poser est : « Ai-je atteint mon objectif ? » Si la réponse est « oui », ce qui est souvent le cas, regardez de quelle manière vous avez procédé.

Que vous portiez votre attention exclusivement sur ce que vous avez à faire, ou que vous ayez besoin de lever le nez régulièrement, vous parvenez au même résultat.

La question est donc bien de vous observer afin de prendre conscience des processus par lesquels vous arrivez le mieux à faire ce que vous souhaitez.

Cela vous permettra ainsi d'ajuster votre discours et d'éviter d'avoir une communication trop directive parce que les personnes que vous côtoyez ne travaillent pas de la même façon que vous.

Et surtout ne culpabilisez plus si vous fonctionnez en bayant régulièrement aux corneilles, tant que vous faites ce que vous avez à faire.

Que se passe-t-il quand vous bayez aux corneilles ? Soit vous venez de lire des informations et vous en consolidez la trace mnésique que vous venez de créer. Soit vous butez sur un problème, et le résolvez en ne pensant à rien.

Maintenant, comment faire pour vous forcer à vous concentrer, c'est-à-dire pour provoquer un raisonnement à la demande ?

La première étape consiste à récolter les informations nécessaires.

La seconde consiste à les assembler. N'oubliez pas que le traitement des informations peut se dérouler en parallèle, ce qui veut dire plusieurs choses en même temps. Et c'est bien ce phénomène qu'il s'agit de provoquer.

La meilleure manière de procéder consiste alors à faire autre chose, le temps de laisser mûrir votre réflexion à votre insu.

Lorsque vous vous sentirez prêt, vous n'aurez plus qu'à prendre votre papier et votre crayon, et tout votre dossier se construira d'une traite.

Vous pouvez également regarder voler les mouches pendant quelque temps. Le résultat est identique.

Souvenez-vous, lorsque vous étiez étudiant, ne vous êtes-vous pas surpris, en plein examen, à lire votre sujet, puis à ne rien faire pendant un bon quart d'heure ? Évidemment si, là, vous regardiez vos voisins qui avaient déjà « gratté » trois pages, il y a de grandes chances que vous ayez été déstabilisé. Sinon, c'est à ce moment que vous rédigez votre devoir d'une traite et le terminiez avant tout le monde.

Enfin, n'oubliez surtout pas de focaliser sur votre objectif et de vous rendre compte que, bon an, mal an, vous faites, à votre manière, ce que vous avez à faire.

## Chapitre III

### Précurseur, visionnaire, en avance

Le raisonnement intuitif – et c'est sa deuxième caractéristique – permet de voir ce que les autres ne perçoivent pas encore, d'avoir un temps d'avance sur la concurrence.

## *L'avantage temporel*

L'avantage temporel dépend de votre domaine professionnel : de quelques années à quelques jours.

Pour Étienne, par exemple, qui dirige une start-up : « Dans mon métier tout va très vite. Depuis que je sais utiliser ce raisonnement, j'ai systématiquement un avantage sur les autres. Je peux développer mes produits et les proposer avant que les concurrents ne soient arrivés au même point. Bien sûr cela ne dure que quelques jours mais, dans ma branche, c'est inestimable ! »

Aurore, elle, est au chômage depuis un moment. Elle recherche un poste de directrice des ressources humaines.

Elle fait partie du club des DRH, aux réunions duquel elle se rend régulièrement, et répond aux annonces qu'elle trouve dans leur journal.

Depuis longtemps elle aimerait travailler pour une certaine marque de prêt-à-porter.

« Je n'ai jamais osé envoyer mon CV, car j'ai toujours pensé n'avoir aucune chance ; le poste est basé en Espagne, et mon niveau d'espagnol n'est pas brillant. Un jour je me promenais dans la rue, je regardais les vitrines, musardant sans but défini. Lorsque je suis rentrée chez moi, j'ai ouvert mon ordinateur, refait mon CV, et envoyé une candidature spontanée pour le poste qui me faisait rêver depuis si longtemps. J'ai eu l'impression qu'il fallait que je le fasse, que c'était le moment et que je n'avais pas le choix.

» Le lendemain, je recevais le journal des DRH : s'y trouvait une annonce pour cette marque, celle-là même que j'ignorais mais à laquelle j'ai répondu.

» Je ne sais pas ce qui a déclenché chez moi, ce jour-là, cette envie d'écrire que je refrénais depuis si longtemps, mais bien m'en a pris, ils m'ont répondu et si je n'ai pas encore mon contrat, je suis en bonne voie : ils n'ont plus que deux postulants, dont moi ! »

Ce qui s'est passé ? On peut sans se tromper dire qu'Aurore a comme priorité de retrouver un emploi. Que cela occupe toutes ses pensées. Que donc son cerveau va en permanence à la pêche aux informations pertinentes. Qu'il tient compte de l'environnement, de sa personnalité et de ses souhaits.

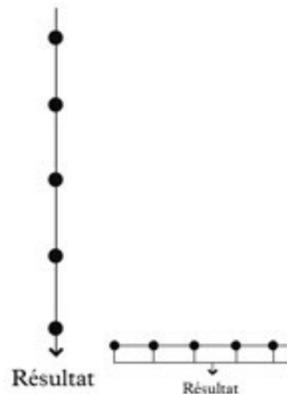
Elle a dû percevoir des indices sur cette marque, entendre sans l'entendre une conversation où il en était question... son cerveau a assemblé les morceaux du puzzle et lui a fait sentir que c'était le moment.

Elle a su s'écouter, et en a retiré un avantage indéniable sur les autres concurrents puisque l'entreprise avait reçu son CV parmi les tout premiers.

## *Pourquoi l'intuitif raisonne plus vite*

Dans le raisonnement intuitif, le cerveau accorde la priorité à un projet en cours, qui vous tient à cœur. À partir de là, c'est comme si vous ouvriez une gigantesque antenne chargée de recueillir tous les indices et toutes les informations qui sont en rapport avec ce projet. Tous vos sens sont aux aguets et, en bruit de fond, vous ne pensez plus qu'à cela. Vous percevez les indices latents dans votre environnement et votre cerveau les assemble à votre insu.

Et, comme il les traite en parallèle, tous ensemble, le raisonnement est plus rapide que s'il avait assemblé les éléments les uns après les autres.



Vous arrivez donc à la conclusion avant vos collègues.

Bien sûr, il y a une contrepartie à cette rapidité : pendant quelque temps, vous êtes moins en phase avec eux. C'est comme si vous parliez javanais à une personne qui est en train d'apprendre cette langue.

Plus tard, elle revient vers vous et vous dit ce que vous lui aviez dit auparavant : appropriation ? Non, simple délai de raisonnement. Entre-temps, le « séquentiel » a pris en compte les éléments que l'« intuitif » avait perçus dans son environnement, les a traités et est arrivé au même résultat.

## *Comment expliquer votre point de vue aux autres*

Vous voyez donc avant eux ce que les autres ne voient pas.

Cela constitue effectivement un atout stratégique et vous confère une plus grande efficacité. Vous voyez ainsi venir de loin les futurs succès comme les échecs. Voyant les tenants et aboutissants, vous savez, dans une équipe ou dans un projet, qui ou quoi sera un frein, et ce qu'il faudrait faire pour le dépasser. Vous avez une vision stratégique efficace et pertinente.

Par définition du raisonnement intuitif, il est difficile d'explicitier votre point de vue puisque vous n'avez pas une conscience claire des étapes qui vous y ont conduit.

Soit vous êtes le décideur et pouvez donc imposer à vos équipes de suivre votre idée, soit vous avez nécessairement besoin de convaincre vos interlocuteurs.

De par mon expérience, il est toujours plus facile de parler de stratégie avec le « big boss » qu'avec votre chef direct. Ne le court-circuitez cependant pas et incluez-le dans vos entretiens avec le directeur.

Une fois cela fait, s'offrent à vous deux alternatives. Ou bien vous essayez d'explicitier votre conclusion en déroulant votre raisonnement à l'envers ; vous partez du résultat et remontez pour trouver les indices qui vous y ont conduit.

Ou bien vous prenez ceux qui vous semblent pertinents afin de convaincre vos interlocuteurs et de montrer pourquoi votre idée est intéressante, pour vous, pour votre entreprise, en quoi elle est novatrice et permettra d'avancer et de gagner du temps sur les concurrents.

Lancez vos antennes sur la conjoncture actuelle, et vous percevrez cet aspect précurseur.

De là, vous pouvez en tirer les avantages et les atouts qu'il y a à la mettre en œuvre : être le premier sur un marché, faire mieux fonctionner votre équipe, mieux gérer son temps, être plus à l'écoute des uns et des autres, s'affranchir des contraintes.

C'est possible. Cela demande une petite gymnastique qui s'acquiert relativement facilement.

Vous pouvez également partir du postulat que les gens avec qui vous travaillez vous font confiance, qu'ils connaissent vos qualités et sont donc prêts à vous suivre.

Tenez-leur un discours du genre : « Je ne sais pas d'où je le sais, mais tu sais bien que je ne me trompe pas souvent, alors fais-moi confiance et tu verras que ce sera payant. » La fois suivante, dites-leur : « Tu m'as suivi la dernière fois, alors recommence cette fois-ci. Tu sais que ça fonctionne et que nous y gagnons tous. »

Toujours d'après mon expérience, c'est un discours que les managers sont prêts à entendre et qui fonctionne assez bien.

L'entreprise gagnera ainsi le temps nécessaire au séquentiel pour développer le raisonnement linéaire qui mènera au même résultat. Ce qui peut se chiffrer en jours, en semaines ou en mois.

## Deuxième partie

### Efficaces

Traiter plusieurs dossiers en parallèle, montrer une ouverture d'esprit qui permet de voir ce que les autres ne voient pas et d'être précurseur, gérer sa journée sans temps morts, tout en prenant le temps de respirer, de réfléchir pour mûrir vos dossiers et les rendre percutants, voilà ce que vous pouvez attendre du raisonnement intuitif.

Traitant les informations en parallèle, il impose par essence de pouvoir faire plusieurs choses à la fois, d'avancer un projet pendant que vous finalisez celui d'avant et que vous pensez en bruit de fond à celui qui suivra.

Savoir être en avance sur les concurrents et pouvoir déchiffrer, décoder leur stratégie quasiment avant même qu'ils sachent eux-mêmes où aller, savoir vous entourer des collaborateurs qui vous permettront d'être le plus efficace, tout en restant le plus humain et en vous débarrassant de ce management à coups de stress qui a prouvé ses limites, voilà enfin ce à quoi vous pouvez prétendre aisément et sans efforts.

Sans efforts, car le propre du raisonnement intuitif est de « travailler » en dehors de vous, en dehors de votre conscience verbale : vous travaillez sans travailler, vous réfléchissez sans réfléchir, le tout de manière fluide.

## Chapitre IV

### Fini, les pertes de temps

Tout doit se passer à votre insu, pendant que vous faites autre chose. Alors, vous laissez le champ libre à votre cerveau. Vous menez bien une réflexion puisque vous êtes capable de produire des conclusions et des idées nouvelles, mais il ne faut pas que ce soit volontairement.

Par contre, lorsque vous laissez faire votre cerveau tout seul, parce que vous faites autre chose pendant ce temps-là, que vous allez boire un thé, discuter, ou traiter un autre dossier, là, vous trouvez « la » bonne idée, celle que vous cherchiez, la solution de votre problème.

## *Faire autre chose pour réussir une tâche*

Antoine est journaliste. Lorsqu'il a un papier à écrire, il commence par rechercher tout ce qui se rapporte à son sujet. Il interviewe les gens et lit ce qu'il trouve.

Puis il laisse son dossier dans un coin de sa tête. Il le laisse mûrir tranquillement en faisant autre chose : il prépare le dîner, fait son jardin, réfléchit à un autre dossier qu'il a en cours.

Puis, lorsqu'il est prêt, il s'installe à son bureau, et là « tout s'écrit d'un jet, sans réfléchir presque. Cela se fait tout seul, sans difficulté. Je laisse ensuite reposer mon papier, et ne le relis que le lendemain ou quelques jours plus tard, mais en général je n'ai que quelques détails à corriger ».

Adèle nous raconte comment elle procède : « Je reçois un email qui me demande d'organiser des séminaires pour une association. En le lisant, je ne vois pas de solution. Je reste là devant, à le lire et le relire, je me prends même la tête dans les mains, et j'essaye d'écrire deux, trois idées. En vain. Alors je vais faire un tour et je pense à autre chose. Je reviens devant mon ordinateur, et là, ça y est : je passe deux coups de fil, et la solution que je propose convient à tous les intervenants. »

## *La motivation, moteur indispensable*

Gérer un projet de manière classique se fait sur toute la durée disponible, un peu quotidiennement.

D'abord, vous étudiez votre sujet. Puis vous allez voir ce qui s'est déjà fait, et élaborez votre trame, éventuellement votre plan.

Une fois cela fait, vous remplissez les cases ainsi définies en allant chercher les informations correspondantes.

Ayant de nombreux dossiers en cours, vous y consacrez un peu de temps chaque jour, et pouvez en permanence expliquer où vous en êtes et ce qu'il vous reste à faire.

Le temps que vous y passez est augmenté à chaque période de travail du temps nécessaire pour « s'y replonger » : relire vos notes et ce que vous avez déjà écrit, et vous remémorer précisément votre dossier. Se trouve de même un temps à la fin pour reclasser votre projet.

Par opposition, l'utilisation du raisonnement intuitif ne laisse que du temps efficace, le temps notamment de la rédaction, de l'affleurement à la conscience et de la réalisation, le reste se passant en dehors de soi, et permettant donc de focaliser sur autre chose.

La première étape est la motivation. Motivation qui vous fait dire que votre projet est important et qu'il vous tient à cœur.

C'est elle qui permettra à votre cerveau de savoir qu'il doit aboutir à une conclusion.

C'est le prérequis indispensable.

Cependant, pour que le raisonnement se fasse, il importe de posséder les connaissances idoines. Si vous ne les avez pas, allez les chercher volontairement et concrètement et, en parallèle, « ouvrez vos antennes » : tous les sujets vont se mettre en rapport avec celui qui vous occupe et vous finirez par le voir partout, ou faire des ponts entre lui et tout et rien.

Une fois que vous avez récupéré vos informations, laissez faire : c'est-à-dire, ne faites plus rien. Pensez à autre chose, ou faites autre chose.

Vous laissez ainsi à votre cerveau le temps de mûrir les éléments, de les mettre en place dans le bon ordre.

Une fois cette phase terminée, vous sentez quand vous êtes prêt : vous pouvez démarrer la phase concrète proprement dite (écriture par exemple).

## *Apprendre à laisser faire*

La clé de l'histoire (le plus dur à accepter, d'ailleurs), c'est de laisser faire, de lâcher prise et d'attendre simplement que le moment soit venu.

En premier lieu, décidez consciemment que vous avez un projet à mener à bien, et dites-vous simplement : « Je mets le projet jaune en priorité. »

Vous donnez ainsi l'ordre à votre cerveau d'y consacrer toutes ses ressources.

Il vous faut ensuite nourrir votre réflexion des connaissances qui se rapportent à votre projet, en allant chercher des éléments qui y sont, sans chercher à les organiser, à les ordonner : explorez tous les domaines auxquels vous pensez, et ils se mettront à la bonne place dans un coin de votre cerveau.

D'avoir appuyé sur le bouton « on », d'avoir mis votre projet en priorité, revient à avoir ouvert une antenne chargée d'aller à la pêche à ce qui est en rapport avec votre sujet. Tout ce qui est lié vous devient alors important et donc perceptible. Vous commencez à voir votre projet partout, y compris dans des domaines auxquels vous n'auriez pas pensé de prime abord.

Une fois que vous avez nourri votre projet, laissez votre cerveau le traiter en bruit de fond, un peu comme si vous « alliez vous mettre dans une chaise longue, les doigts de pied en éventail ».

Pendant ce temps, ce n'est pas que vous ne faites rien, même si c'est l'impression que vous pouvez donner à votre entourage ; au contraire, de nombreux processus mentaux sont à l'œuvre, mais par définition du mental, pas encore visibles. Il vous faudra attendre la phase de concrétisation pour en voir « noir sur blanc » le résultat.

C'est peut-être l'étape la plus difficile à accepter, car vous n'y avez pas été habitué. Pourtant, c'est typiquement : « La nuit porte conseil », sous entendu : « Ne vous torturez pas la cervelle en vain tant que ça n'est pas mûr. »

Telle est la base même du raisonnement intuitif : acceptez que cela se fasse en dehors de votre conscience verbale.

Cette manière de procéder vous permet de garder vos différentes tâches en bruit de fond. Vous y pensez sans y penser tout en y pensant.

Là, vous devenez efficace : vous laissez faire votre cerveau sans le contraindre dans une direction qui n'est pas la sienne.

Faites-vous confiance et surveillez simplement que vous avez régulièrement des pensées qui s'y rapportent.

Le moment venu, vous pouvez passer à la réalisation, sans réfléchir.

Au final, votre dossier a été traité en grande partie sans vous.

## Chapitre v

### Avancer un autre projet pendant la phase de maturation

## *Ils ont l'esprit libre*

Nathalie est directrice des études dans une société de conseil. Elle est spécialisée dans le domaine pharmaceutique et réalise des études de suivi de médicaments. Elle nous raconte comment elle procède pour finaliser ses comptes rendus.

« Pour savoir ce que je vais rédiger, et dans quel ordre je vais organiser ma pensée, j'ai besoin de laisser mûrir mon dossier. Bien évidemment, en amont, j'ai pris connaissance des résultats de l'étude, des commentaires rédigés par chacun des membres de mon équipe.

» Une fois que j'ai tout emmagasiné, j'ai besoin de faire autre chose pour que tout se mette en place.

» Il se trouve que mon poste compte une grande partie administrative, qui ne demande pas de réflexion, mais est plutôt routinière et implique du temps et surtout de se plonger dedans.

» C'est en général ce à quoi je me consacre pour libérer mon esprit et lui laisser le champ libre pour réfléchir tranquillement.

» Une fois que j'ai terminé, je sais que je peux ouvrir un fichier et que j'écrirai tout mon compte rendu d'un coup, il aura mûri tout seul et sera prêt à être mis en forme. C'est fou le temps que ça m'épargne, car je n'ai plus à me prendre la tête pour rien. »

De même, Malik, consultant en organisation, s'occupe-t-il à autre chose lorsqu'il doit finaliser les recommandations à ses clients : « Je travaille de chez moi, et ça me laisse le choix de faire plein d'autres activités. Je sais que j'ai besoin de faire autre chose pour être content de ce que je vais préconiser aux dirigeants pour qui je travaille.

» Parfois j'en profite pour faire ma comptabilité, parfois je fais de la peinture ou du dessin. D'autres fois, je fais mon jardin, ou je bricole. Un jour, j'avais envie de me construire un barbecue, et c'est ce que j'ai fait. Une fois

que j'ai eu terminé, mon dossier – c'en était un sur lequel je bloquais – s'était clarifié tout seul.

» C'est prodigieux de voir ce que l'on peut faire lorsqu'on se libère l'esprit ! »

## *Créer des liens entre des dossiers distincts*

Le propre de l'intuition est de travailler quand votre cerveau est occupé à autre chose, ou lorsqu'il vagabonde, selon le principe du traitement parallèle des informations.

Elle est dès lors beaucoup plus efficace lorsque vous avancez plusieurs projets dans le même temps.

Entendons-nous : pas de la manière classique, qui veut que, comme tout un chacun, vous ayez de nombreux dossiers ouverts en permanence et que vous passiez de l'un à l'autre au fur et à mesure que vos journées avancent, et surtout dès que vous avez un petit moment à y consacrer.

Il ne s'agit pas non plus d'écouter la radio en même temps que la télévision, alors que vous écrivez sur votre ordinateur, tout en buvant un café.

Il s'agit plutôt d'en concrétiser un, voire de le finaliser, pendant que vous réfléchissez à un autre, d'avoir plusieurs « idées, réflexions, ensembles de pensées, projets », en bruit de fond, dont l'un est la priorité, et les autres sont les satellites.

Pendant que vous pensez à autre chose, vous cessez d'être « obsédé » par votre priorité, vous lui accordez moins d'importance et vous êtes moins stressé, donc plus efficace.

Votre intuition a besoin d'avoir plusieurs lignes de raisonnement en parallèle. C'est ce qui lui permettra de créer des ponts entre elles et de créer une nouvelle ligne de réflexion, d'être créatif et d'arriver à la conclusion.

Ce ne sont pas forcément des pensées de fond, ce peuvent être des pensées du quotidien : « Qu'est-ce que je vais préparer demain soir pour le dîner avec les amis ? », en même temps que vous pensez au règlement de vos impôts et à vos dernières vacances. Tout cela avec votre projet principal en bruit de fond.

Avoir plusieurs projets en parallèle vous rend plus efficace, vous oblige à organiser votre temps à la perfection et vous conduit à produire des résultats

en un temps record.

## *Comment être multitâche*

Une lettre à un fournisseur à écrire, une autre à un client, un email auquel répondre, les courses à faire, appeler tel ami, penser au cadeau d'anniversaire d'unetelle, faire réviser la voiture, réfléchir à l'opportunité de changer de boulot, penser à mon prochain livre.

Ayez en permanence des types différents de pensées en tête : aussi bien des choses concrètes que des idées plus abstraites, des projets de fond.

Faites des listes, une fois par mois, par exemple, de ce que vous aimeriez faire dans les semaines suivantes : voir tels amis, par exemple.

Ce n'est pas parce que vous l'aurez noté que vous le ferez, car cela ne dépend pas que de vous, mais, au moins, vous y penserez.

Et ne vous en veuillez pas si vous ne réalisez pas tout ce que vous avez planifié : c'est que cela n'était pas mûr.

N'oubliez cependant pas que vous avez un projet « en priorité ». C'est celui auquel vous consacrez vos efforts, et que vous allez concrétiser.

Aussi, n'accordez pas autant d'importance aux autres : ils ne sont là qu'en soutien. Ce sont eux qui vous permettent d'avancer, mais ce ne sont pas eux qui sont la priorité. Ils le deviendront, ou pas, mais ils ne le sont pas encore.

Apprenez à vous auto-observer : lorsque vous sentez que votre esprit dérive, qu'il s'égaré dans vos autres projets, ramenez-le gentiment dans la bonne direction. Sans culpabiliser. Car c'est ce qui vous aura permis de progresser.

Chapitre VI  
L'art de préparer une réunion... autrement

## *Les mains dans les poches ?*

Gilles travaille au service communication d'une entreprise d'assainissement. Il demande à Didier, son adjoint, de coanimer avec lui une réunion de travail avec leurs collaborateurs.

Didier accepte, ils se partagent donc le travail.

Ils se retrouvent avant le début de la réunion pour prendre connaissance de ce que l'autre a prévu de faire.

Gilles a tout le canevas de la matinée rédigé et organisé de quart d'heure en quart d'heure. Ses interventions sont écrites et minutées.

Comme d'habitude, Didier n'a qu'un morceau de papier sur lequel sont portées quelques notes et il explique à Gilles ce qu'il a prévu de faire.

La première fois que Didier est arrivé ainsi en réunion, et quoique Gilles l'estime et pense réellement que ce soit quelqu'un de valeur, il était un peu déstabilisé et lui en avait fait la remarque.

« La première fois, j'ai pensé qu'il se fichait du monde : arriver pour animer une réunion avec seulement un bout de papier et quelques mots jetés dessus, pour moi c'était vraiment je-m'en-foutiste au possible ! Alors que, moi, je m'escrime à tout préparer, à rédiger le plan de la réunion, les exercices à faire, les topos à expliquer... Alors je lui ai dit ce que j'en pensais. Figurez-vous qu'il est tombé des nues ! Car lui aussi avait préparé la réunion. Alors je l'ai laissé coanimer avec moi. Et il m'a bluffé : sans rien que quelques idées notées sur un Post-it, il a dit tout ce qu'il y avait à dire, avec brio. Depuis je sais que je peux lui faire confiance, et j'avoue que j'essaie de suivre son exemple. »

## *Prendre appui sur le résultat plutôt que sur le chemin*

Dans l'exemple précédent, Gilles représente la manière traditionnelle de procéder ; il a besoin d'avoir un plan détaillé à suivre ainsi qu'un support reprenant sa présentation pour la suivre pas à pas.

À l'inverse, Didier a tout dans la tête et n'a noté que les grandes idées, celles qu'il veut être sûr de ne pas oublier. Il construit sa présentation au fur et à mesure.

Cette manière peut paraître très déstabilisante, car rien de palpable ni visible ne montre le travail effectué au préalable par Didier.

Gilles était ainsi anxieux quant à l'issue de la réunion. Il se projetait dans le « bout de papier » et s'imaginait que Didier n'avait rien préparé. Ce qui aurait effectivement été anxiogène.

Travaillant en équipe, il est ainsi logique que chacun ait besoin de savoir que son équipier a réalisé le travail qui lui revenait.

Le plus difficile dans l'utilisation du raisonnement intuitif est de convaincre vos collègues et votre hiérarchie que vous travaillez effectivement alors qu'ils ne peuvent pas voir l'avancement de votre travail.

Aussi, comme Gilles et Didier, il est important d'apprendre à ne juger les uns et les autres qu'à l'aune des résultats obtenus : Didier réussit chaque fois ses présentations, c'est tout ce qui importe.

Par contre, en amont, c'est à lui de rassurer ses collègues par des phrases du genre : « Oui, j'avance, il n'y a pas de problème, je serai prêt à temps, tu me connais, tu sais que j'ai tout dans la tête et rien sur le papier, fais-moi confiance... »

## *Utiliser les cartes mentales*

Si vous avez une réunion à animer, il est certain que vous en possédez bien le contenu. Préparer une réunion revient donc simplement à décider dans quel ordre vous transmettez vos informations, puis à formaliser cela.

Puisque vous avez déjà tout dans la tête, il n'est pas nécessaire de prendre ce temps de préparation. Vous pouvez vous faire confiance et faire confiance à votre petite voix, qui vous permettra, le moment venu, de dire les choses dans le bon ordre et de la bonne manière.

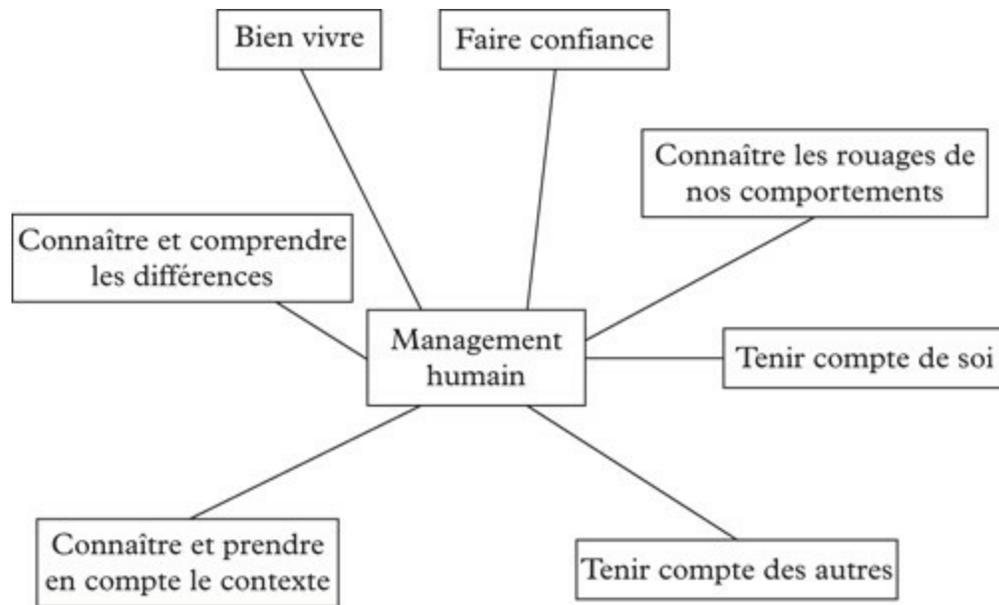
Cependant, et comme chaque fois dans ce processus, laissez mûrir votre réflexion en dehors de votre conscience propre, en allant par exemple faire un tour, en y pensant dans votre voiture ou dans les transports en commun, en prenant le temps de faire autre chose.

L'organisation de votre discours se fera donc toute seule. Pour être néanmoins sûr que vous êtes prêt, vous pouvez mettre à profit un moment de calme pour vous imaginer en train de déclamer : cela vous donnera votre trame et vous montrera que vous avez abouti votre processus.

Vous pouvez également aider votre réflexion en vous servant d'un système de Post-it par lequel vous écrivez une idée sur chacun : vous n'avez plus ensuite qu'à les réorganiser pour construire votre plan.

Le même principe préside aux cartes mentales (Mind Map) dont le principe est d'organiser vos idées sur papier et de manière très visuelle.

Voici par exemple une carte mentale que j'utilisais pour mon cours de master sur le management humain.



Chacune des branches était à son tour déclinée, afin de donner le contenu des différents chapitres.

Cela vous aidera dans votre réflexion, vous donnera un support visuel simple sur lequel vous appuyer et rassurera vos collègues.

# Chapitre VII

## Une grande créativité

## *Inventer des solutions*

Mathieu est professeur des écoles. Il est en charge d'une classe de CP.

« Il est des collègues qui disent que vingt-sept élèves par classe ne permettent pas de faire de l'accompagnement individuel. Pour moi, ce n'est que parce qu'ils n'ont pas l'idée que c'est possible.

» J'ai toujours le cerveau en alerte et j'observe chacun de mes enfants. Je n'ai pas besoin d'attendre qu'ils fassent les pitres pour savoir que ça va venir. Lorsque je vois Matis commencer à gigoter et à sortir du rang lorsque nous montons en classe, je sais immédiatement qu'il ne va pas tarder à faire une bêtise. Alors je l'appelle et le fais monter en premier.

» De même pour le travail, je sais bien qu'ils sont tous différents.

» Par exemple Clarisse et Victor regardent tout le temps voler les mouches. Mais le résultat n'est pas le même pour tous les deux. Victor se perd en route et ne finit jamais ce qu'il commence, alors que Clarisse ne se perd jamais et finit toujours son travail. Il est évident que les solutions que je leur apporte seront différentes.

» Pour l'une, j'essaie de la faire accélérer, car lorsqu'elle rêve entre chaque lettre d'un mot, cela lui prend trop de temps : maintenant, elle écrit un mot entier à la fois, et ensuite je la laisse repartir dans ses pensées : elle en a besoin, c'est ce qui lui permet de conforter la trace mnésique du mot qu'elle apprend. Quant à Victor, je le récompense avec un bon point s'il se concentre le temps de son travail.

» J'ai effectivement un système de bons points, mais je ne les distribue pas de manière équivalente à chacun. Coralie a du mal à faire un travail soigné, aussi lorsqu'elle ne dépasse pas pour son coloriage, je lui donne un bon point. Pour Aurore, c'est facile. Par contre, elle ne sait pas encore bien reconnaître ses lettres, et c'est ce que je valorise.

» Le fait d'avoir les antennes toujours ouvertes me permet d'être créatif dans le sens où je ne m'avoue jamais battu et où je cherche et trouve toujours des solutions pour ne pas laisser un enfant en route. L'an dernier, j'avais une classe de CE2, dans laquelle deux de mes élèves ne savaient pas lire du tout. J'ai essayé de leur adapter le programme, mais j'ai dû m'avouer que c'était trop difficile pour eux. Je leur ai donc fait un programme CP accéléré, juste pour eux, et juste pour la lecture. Quelle joie quand ils ont vu qu'ils pouvaient lire ! Alors, à Noël, ils ont pu faire avec nous le programme, et cette année ils sont en CM1, certes avec des lacunes, mais ils ont le niveau. »

## *Produire des idées nouvelles*

Redisons-le, le propre du raisonnement intuitif est d'effectuer un traitement simultané des informations. Cela revient à avoir plusieurs lignes de raisonnement qui se déroulent en parallèle, d'abord indépendamment les unes des autres, puis en créant des ponts entre elles.

Cela conduit à élaborer de nouvelles idées.

Il peut s'agir de créativité au sens artistique du terme (arts graphiques notamment), mais plus généralement il s'agit de la créativité mentale au sens large, c'est-à-dire la production d'idées nouvelles, voire novatrices.

Il ne s'agit pas forcément d'idées entièrement neuves, au sens où leurs composants préexistent. En effet, créer de nouvelles idées, de nouveaux concepts implique d'agencer ensemble des informations existantes et déjà emmagasinées.

Pour cela, aucune alternative que la curiosité : se tenir informé de ce qui se passe autour de vous ; avoir une ouverture d'esprit qui vous fait vous intéresser à tout sont les conditions qui vous permettent de « récolter » les différents morceaux d'un puzzle que vous allez ensuite construire.

Ayez l'œil aux aguets de tout ce qui peut se rapporter à votre projet, parlez-en et acceptez les idées des autres : cela nourrira votre réflexion.

## *Apprendre à « se creuser la cervelle »*

Nous pouvons tous être créatifs. Pour cela, il est indispensable en premier lieu d'en être conscient et convaincu.

J'entends souvent mes patients dire qu'ils ne sont pas créatifs, qu'ils n'ont aucune créativité. Déjà, lorsque nous entendons le mot « créativité », nous pensons immédiatement à une créativité *artistique*. C'est une idée fausse : la créativité consiste à faire des liens entre des informations déjà existantes, quel que soit le domaine.

Ensuite, se cache sous le concept de créativité le fait que les idées mises en avant se doivent d'être totalement neuves. Or, aucune idée ne peut être totalement neuve, dans ce sens-là. C'est bien le concept de « l'air du temps » : plusieurs personnes, au cours de la même période, ont abouti au même type de concept.

Première étape, donc, sur le chemin de la créativité : vous convaincre que vous pouvez en être doté et que vous pouvez créer de nouvelles idées. Cela suppose une volonté.

Pour vous persuader, vous pouvez régulièrement, dix minutes par jour, pratiquer l'exercice suivant : choisissez un objet de votre environnement, banal, n'importe lequel (un clou, une brique, une pelote de fil, une assiette, du plâtre) et cherchez-en au moins dix utilisations possibles. Vous pouvez aussi jouer au jeu du portrait chinois (si j'étais un animal, ce serait...).

Voici par exemple ce que l'on peut trouver avec « papier » : boulette, allume-feu, pliage (cocotte, avion, bateau), découpage, écrire (prendre des notes), caler une table bancale, affichette de porte « ne pas déranger », pochoirs, emballage, dessin-peinture, livre.

Lorsque vous serez convaincu que votre créativité existe, vous pourrez la lancer sur des projets.

Pour cela, définissez au préalable un cadre à votre réflexion afin de la canaliser.

Ensuite, mettez-vous dans l'environnement qui vous est propice. Demandez-vous quand et où vous avez l'habitude d'avoir des idées : avec des collègues en réunion, autour de la machine à café, dans votre voiture, dans les transports en commun, en vous promenant...

Si vous ne savez pas dans quel contexte vous préférez réfléchir, alors changez votre cadre habituel ; si vous travaillez à votre bureau, asseyez-vous dans un fauteuil devant une table basse, par exemple. Cela vous permet de préparer votre cerveau : le bureau est attribué au travail, le canapé au flux des pensées.

Puis, vous pouvez laisser vagabonder votre esprit en attendant que les idées affleurent, passant d'une idée à l'autre, ou en réalisant une activité différente. Cette technique permet de s'affranchir du stress et du temps qui passe.

Ou bien vous pouvez « défier le temps ». Il ne s'agit plus alors de trouver une seule idée, mais d'en produire le maximum, qui bien sûr se rapportent à votre projet. Faites cela en pratiquant une autre activité (footing, conduite, courses). Le but est de débiter le plus d'idées possible à la minute.

Vous ferez ensuite le tri, afin de trouver celles qui vous semblent les plus pertinentes.

Enfin, n'oubliez pas que la clé ultime est l'ouverture d'esprit : essayez de sortir des sentiers battus (notamment en termes de croyance et d'influence sociale), gardez sans cesse votre esprit alerte et curieux, et abstenez-vous de tout jugement à l'emporte-pièce.

## Chapitre VIII

### Trouver de nouveaux clients sans effort

Julien est musicien. En plus de jouer à la demande, il se lance aujourd'hui pour faire ses propres concerts, assortis de ses propres compositions.

Lorsqu'il a pris cette décision, ses amis musiciens lui ont tous conseillé de contacter tous les agents artistiques de Paris. Que c'était ainsi qu'il décrocherait des contrats. Ce qu'ils ont tous fait, et ce grâce à quoi ils ont engagement sur engagement.

Julien, qui ne sentait pas les choses ainsi, a quand même essayé. Sans succès.

« Je le savais, je ne suis pas efficace quand je ne sens pas ce que j'ai à faire, d'autant moins quand il s'agit de parler de moi. Ce qui a toujours fonctionné ? Le flou, l'impalpable, le bouche-à-oreille. Je ne fonctionne plus que comme ça, et je vis désormais de ma passion. »

Le même processus se produit pour Gaétan, agent bancaire en charge des grands comptes. « On nous demande de prendre rendez-vous sur rendez-vous, pour faire du chiffre. Mes collègues ont leurs agendas remplis. Bien sûr, certains rendez-vous sont bidons, mais pas la plupart. Comparativement, mon agenda est vide, avec trois rendez-vous par semaine.

» Les autres passent coup de fil sur coup de fil pour obtenir un rendez-vous ferme. Moi, j'attends que ça tombe tout seul. Et ça marche. Je n'ai rien d'autre à faire que d'être convaincant et crédible lorsque je rencontre mes clients. En plus, les autres remplissent des pages de notes devant le client, quand je me contente de les écouter. Connaissant mon métier, j'ai tout dans la tête et n'ai pas besoin de prendre et relire mes notes.

» De cette façon, en faisant confiance à mon raisonnement intuitif, je suis le meilleur conseiller financier du groupe au classement national. »

## *Une démarche intuitive : le bouche-à-oreille*

Il peut paraître étonnant que la démarche systématique puisse être évincée par du flou et de l'impalpable, et même que ce flou se rapporte à notre raisonnement intuitif.

C'est pourtant la réalité.

Car, que se passerait-il, à l'inverse, dans le cas de nos deux exemples précédents s'ils s'essayaient à un démarchage en règle ?

Ils ne seraient pas convaincants et donc peu efficaces.

Prenons le cas de Julien. C'est un musicien différent, décalé pourrait-on dire, en tout cas qui ne rentre pas dans les cases de ce qui se fait et s'entend quotidiennement aujourd'hui : il sort des sentiers battus, avec une musique nouvelle et personnelle. Lorsqu'il prend son téléphone pour expliquer qui il est et ce qu'il fait, automatiquement il se trouve en porte-à-faux : à cause de son parcours, mais aussi, et surtout, à cause de la musique qu'il compose et joue. Or, les directeurs artistiques, comme nombre de décideurs, privilégient majoritairement ce qui plaît déjà, donc ce qui se fait et que l'on entend partout. Partant, une musique nouvelle a moins de chances de les attirer, car plus risquée. Le discours de Julien, automatiquement décalé, ne passe donc pas.

Par contre, parlant autour de lui de ce qu'il fait, de ce qu'il aime et de ce qu'il recherche, le bouche-à-oreille, au sens large, est plus efficace : un ami parle de lui à un ami qui en parle à une connaissance qui l'appelle et lui propose un contrat.

La question de la crédibilité du discours revient également dans l'exemple de Gaétan : ayant besoin d'être convaincu par ce qu'il dit, d'adapter et de personnaliser son propos à ses interlocuteurs, il lui est difficile de prendre son téléphone et d'appeler de manière complètement anonyme des gens qu'il ne

connait pas pour leur proposer un monologue standard et inadapté. Il sait qu'il n'a aucune chance d'obtenir de rendez-vous de cette manière, et l'a donc abandonnée pour cette raison.

Par contre, il sait que son meilleur atout repose sur son réseau et la connaissance des gens avec qui il travaille ainsi que de leurs besoins. Il sait qu'il n'a qu'à attendre pour renouveler leur portefeuille ou qu'ils parlent de lui à leurs amis, famille et connaissances. Ce qui ne manque pas de se produire.

## *Comment se trouver des ambassadeurs*

Le principe de la démarche commerciale systématique repose sur l'idée que plus vous prenez de contacts, plus vous avez de chances que l'un d'entre eux se concrétise. C'est un principe statistique : démarchez le plus de prospects possible et l'un d'entre eux finira par se qualifier. C'est en somme la loi du plus grand nombre.

Il en résulte que le discours tenu a peu d'importance. Tous les commerciaux s'accordent à dire que plus l'interlocuteur reste longtemps en ligne, meilleur est le pronostic. On leur conseille même de roder leur discours auprès de prospects qu'ils savent perdus d'avance.

La démarche intuitive repose sur le principe inverse : la loi du plus petit nombre. Plus vous êtes efficace et convaincant, moins vous avez besoin de démarcher, car tous vos prospects deviennent qualifiés en clients.

Pour cela, il est impératif d'être motivé, et plus encore concerné par ce que vous proposez, que cela vous tienne à cœur. Cherchez n'importe quelle motivation qui puisse vous concerner et vous toucher.

Puis connaissez votre domaine, votre sujet sur le bout des doigts : cette maîtrise vous permettra de vous passer de notes, de fichiers informatiques... en ayant tout dans la tête. Cela vous rendra les échanges beaucoup plus conviviaux, chaleureux et efficaces, car vous serez à même de rebondir directement sur la parole de l'autre.

Enfin, il vous faut lancer des lignes, tendre des perches : parlez autour de vous de vos projets, de ce que vous faites, de ce que vous souhaitez, de là où vous en êtes, dévoilez-vous.

Le résultat ne tardera pas à se faire sentir : quelqu'un viendra vers vous avec une proposition de la part d'untel qui vous connaît par personne interposée.

Vous n'aurez dès lors rien d'autre à faire que d'y répondre.

## Chapitre IX

### Gagner du temps

Quentin me raconte comment il a décidé de l'endroit où il passerait ses dernières vacances.

Il regarde sur Internet ce qui peut lui être proposé en Indonésie, compare les circuits, détaille les prix et horaires des billets d'avion, des hôtels, des locations de voiture. Puis il fait la même chose pour la Thaïlande et le Sri Lanka.

Il se dit qu'il pourrait bien aller aussi en Amérique latine et il suit le même chemin pour le Mexique, le Brésil et l'Argentine.

Tout cela prend des semaines, pendant lesquelles son indécision augmente. Finalement, il referme catalogues et ordinateur et se dit qu'il verra un peu plus tard, qu'il n'y a aucune urgence à décider maintenant.

Un beau matin, en se réveillant, il est décidé : il ira en Indonésie.

Faisant table rase de toutes les informations qu'il a parcourues pendant les semaines précédentes, il recommence une recherche et s'inscrit sans plus réfléchir dans un voyage organisé... suivant ainsi l'idée qui avait été la sienne en premier lieu.

William, quant à lui, se doit de répondre à un email dans la journée. Il commence par allumer son ordinateur, mais plutôt que d'ouvrir son logiciel et de commencer à écrire, il se met à ranger son bureau.

« D'un coup, c'est comme si j'étais pris d'une frénésie : il a fallu que je trie mes papiers ; je les mets tous plus ou moins en vrac dans un tiroir et de temps en temps je les classe. Il a fallu que ce soit ce jour précisément où ce courriel important m'attendait.

» Mon chef est passé alors que j'étais en plein dans mes papiers : "Alors, ça y est, tu as envoyé la réponse ?" Et moi, sûr de moi : "Pas encore, mais j'y travaille !" Il est reparti en se demandant ce que je voulais dire.

» Comme il a appris à me connaître et qu'il sait que j'ai de bons résultats, ça ne l'a pas dérangé.

» Et moi, pendant que je range mon bureau, je pense à mon courrier, j'organise mes pensées et je rédige virtuellement la meilleure lettre du monde. C'est tout simple ! »

## *Ne pas choisir, et remettre à plus tard*

L'intuition s'accompagne automatiquement d'une forme certaine d'ouverture d'esprit et de curiosité.

Lorsque vous la laissez s'épanouir, vous développez de nombreux centres d'intérêt et devenez curieux de tout.

Le choix d'un voyage participe de ce principe. Quentin explore de nombreux pays car il s'intéresse à chacun d'entre eux, de nombreuses formules (circuit, individuel, club) car tout est susceptible de retenir son attention, aussi bien la découverte culturelle que le sport, la nature ou la rencontre de nouvelles personnes. Il lui est alors difficile de faire un choix entre des destinations et des formules qui toutes le satisferont.

Aussi, la clé est-elle de ne pas choisir : puisqu'il trouvera un intérêt dans chacun des voyages qu'il envisage, n'importe où que ce soit sur la planète, et quelle que soit la formule qu'il retienne, il suffit de se ranger à la première idée qui lui passe par la tête. Ce sera la bonne. Comme serait la bonne une autre idée qui lui apporterait tout autant.

Pour ce faire, il est néanmoins indispensable de se dire qu'il n'abandonne pas tous ses autres projets, mais qu'il les décale à un autre moment.

Ce faisant, il peut alors suivre sa première idée et il aura ainsi gagné tout le temps de la pseudo-réflexion. Il aura également gagné en sérénité et en confort d'esprit.

Remettre à plus tard, comme dans le cas de William, revient à savoir ce qui se passe lorsque nous ne pouvons pas démarrer. Votre cerveau ne fera jamais aboutir sa réflexion s'il lui manque des informations ou si son processus n'est pas terminé.

William reçoit un email urgent. Il en prend connaissance et sait qu'il doit y répondre dans la journée. Imaginons ce qui se passerait s'il s'y mettait dans la foulée. N'ayant pas pris le temps de la réflexion, il serait obligé de faire un

premier jet, de l'imprimer, de le corriger, de le faire lire à son manager, de le corriger à nouveau, de le relire une fois encore, etc., jusqu'à être vraiment sûr qu'il peut l'envoyer.

En recourant à son raisonnement intuitif, il dispose de tous ses éléments de réponse et il sait qu'il doit laisser son cerveau les assembler pour lui. Pour cela, il sait également qu'il se doit de faire autre chose. Aussi n'a-t-il même pas besoin de réfléchir et se met-il à ranger son bureau de manière quasi mécanique. Une fois ses papiers triés, son cerveau a terminé l'assemblage des éléments de sa lettre et il peut l'écrire d'un seul jet.

Il a donc gagné le temps de relecture de validation de réécriture, et il a fait d'une pierre deux coups en en profitant également pour ranger son bureau.

## *Comment éviter de perdre son temps*

C'est une lapalissade, mais gagner du temps revient à éviter d'en perdre !

Faites donc attention à tous les moments où vous bloquez sur un dossier, un projet.

Ne vous forcez pas à vous concentrer, c'est là que vous perdriez votre temps et feriez un travail poussif et moins percutant.

Au contraire, levez le nez, regardez par la fenêtre pendant un petit moment et sans penser à rien.

Pendant ce temps, votre cerveau fera le reste et, lorsque vous vous replongerez dans votre travail, vous aurez débloqué la situation et saurez comment avancer.

Ce que ne faisait pas Étienne, journaliste, avant de comprendre que ce n'était pas productif : « J'avais un article à écrire. Voyant le temps passer, et ayant toujours entendu que "la faim vient en mangeant", je m'y suis mis. J'avoue que je me suis forcé. J'ai écrit des trucs, les idées étaient là. Mais ça n'était pas bon. C'était le truc bateau, ni bon ni mauvais, insignifiant. Je n'étais pas content de moi. Pour le coup, je n'avais vraiment pas envie de m'y replonger. Quelques jours plus tard, j'ai relu mon travail. C'était mauvais. J'ai commencé à corriger deux, trois morceaux, et d'un coup, j'ai ouvert un nouveau fichier, et j'ai tout réécrit. D'un coup, sans m'arrêter. Là, ça me plaisait. »

Que de temps perdu, d'énergie dépensée en vain, et de colère et de frustration devant un travail inadapté !

C'est bien pour éviter cela et gagner un temps précieux qu'il vous faut vous observer et vous forcer à faire autre chose dès que vous sentez que vous n'êtes pas prêt : vous ne remettez pas à demain sans raison, mais rationnellement attendez que la nuit vous porte conseil.

Chapitre x  
Anticiper les problèmes

## *Je me fais confiance*

David est chef de projet dans l'informatique. Il utilise beaucoup son intuition, ce pourquoi il préfère la phase d'étude qui lui permet de vraiment exploiter sa créativité.

« Lorsque je reçois le cahier des charges, je l'étudie à fond, je fais des recherches sur tout ce dont je pourrais avoir besoin : je vais même parfois très loin dans mon exploration. En somme, je vais à la pêche aux informations.

» Puis je laisse cela mûrir, tout en me consacrant à autre chose, l'administratif, le recrutement d'un collaborateur, la rédaction d'un dossier... En bruit de fond, je sais que ça tourne et que le petit vélo ne s'arrête pas ; je me fais confiance et je fais confiance à mon cerveau.

» À un moment, je sais que je tiens mon projet. Alors je me l'imagine terminé, fonctionnant, livré chez le client. J'ai ainsi la vision claire de l'endroit où je veux aller, je sais ce qu'il faut faire pour parvenir à ce résultat et surtout ce qu'il ne faut pas faire.

» Si bien que, dans la phase de développement, je peux éviter les écueils. Lorsque l'un de mes collaborateurs vient me trouver pour me proposer une direction pour son travail, je sais automatiquement si cela va dans le bon sens ou pas. Souvent, dans mon métier, on ne se rend compte qu'on s'est fourvoyé que lorsque le processus est déjà bien entamé, voire terminé. Grâce à ce raisonnement intuitif, j'évite les problèmes avant même qu'ils ne surgissent. C'est un avantage énorme ! »

## *Avoir la vision globale*

Par essence, le raisonnement intuitif ne donne accès à la solution que lorsqu'il a pris en compte tous les éléments dont il dispose.

Il fournit ainsi une vision globale de la problématique qui l'occupe, donnant à voir les tenants et aboutissants.

Le projet obtenu est complet et complexe.

Xavier souhaite développer des produits électroniques. Il les voit dans leur globalité, achevés et prêts à être commercialisés. Il visualise également très clairement la structure de l'entreprise adéquate : les chaînes de montage, les salariés, les structures, les locaux, les débouchés et les partenaires.

Le raisonnement intuitif conduit automatiquement à la vision claire des objectifs et regroupe plus des raisons qui vont au-delà de la tâche elle-même, vise le désir de l'atteindre sans trop se préoccuper des moyens nécessaires.

À l'opposé, on trouverait une démarche focalisée sur le chemin à emprunter, l'intérêt que vous prenez à réaliser l'activité en elle-même, les moyens dont vous disposez pour la réaliser.

Le risque est alors de perdre l'objectif de vue et de se perdre dans des procédures parfois aussi lourdes qu'inutiles, et surtout de ne pas anticiper les problèmes qui peuvent survenir.

Cet écueil est automatiquement évité avec le raisonnement intuitif.

## *Visualiser l'objectif*

Obtenir la vision globale d'un projet, cela signifie que le cerveau a fini de traiter toutes les informations qui s'y rapportent. Ces informations comportent notamment le chemin à emprunter pour parvenir au résultat.

Par contre, comme chaque fois, avec le raisonnement intuitif, le maître mot est une fois de plus : « Je ne sais pas » – je ne sais pas comment je vais m'y prendre.

En effet, si vous avez accès au résultat, vous n'avez pas, immédiatement du moins, accès aux étapes qui vous y mèneront.

Gardez cependant en tête que celles-ci existent et se trouvent stockées quelque part dans votre cerveau : il vous y donnera accès le moment venu.

Vous pouvez donc sans crainte passer à la phase de réalisation, vous parviendrez, sans savoir comment, à bon port.

Thomas me racontait comment son père et lui procédaient. Thomas avait voulu fabriquer un deuxième meuble pour ses CD et quelque temps plus tard son père avait voulu fabriquer une deuxième bibliothèque, l'idée étant, dans les deux cas, de reproduire un premier meuble déjà existant.

Thomas a mesuré son premier meuble, a défini la dimension de celui qu'il souhaitait fabriquer et est parti dans un magasin de bricolage acheter ce dont il avait besoin : il a fait couper ses planches à la mesure, a choisi ses clous en passant dans le rayon adéquat, en a pris une boîte de plus que ce que conseillait le vendeur, a pris un tube de colle à bois, non recommandé par le vendeur, et s'est mis au travail, sans plus réfléchir. Les planches se sont assemblées les unes avec les autres, un peu à son insu.

Le soir, son meuble était terminé.

Son père a commencé par vider la première bibliothèque de tous ses livres, a retiré les étagères, et a pris les mesures de chaque planche qui la constituait.

Il a ensuite mesuré l'espace restant entre la bibliothèque et le mur, afin de définir précisément les mesures du nouveau meuble.

Il est ensuite allé acheter son bois.

Il posait une planche, mesurait la suivante, la coupait à la bonne dimension, la posait pour vérifier, la numérotait, et recommençait avec la suivante.

En route, il s'est aperçu qu'il avait utilisé plus de clous que prévu et il a dû repartir en acheter.

Enfin, au bout de deux jours, sa bibliothèque était terminée.

Les deux meubles étaient aussi parfaits l'un que l'autre, mais dans un cas le chemin s'est fait tout seul, sans effort, alors que dans l'autre il a fallu « mouiller sa chemise » et le processus a été plus pénible.

Comme Thomas, apprenez à visualiser votre objectif.

Pour commencer, prenez l'habitude dans chaque situation, même de votre vie quotidienne, à le définir précisément : le but d'un dîner n'est pas de cuisiner le repas parfait, mais de passer un moment convivial et agréable ; le but de faire du repassage n'est pas de le faire obligatoirement tous les samedis, mais de porter des vêtements repassés...

Faites de même pour votre vie professionnelle : fixez-vous des buts réalistes et réels, et définissez ce que vous souhaitez. Lorsque l'on vous donne un nouveau dossier à traiter, prenez quelques instants pour y réfléchir autrement : demandez-vous ce que vous voulez vraiment faire de ce dossier, et visualisez votre but, celui-ci vous étant propre.

Ce faisant vous donnez en quelque sorte l'ordre à votre cerveau de mettre ce dossier en route. Dès lors, vous pouvez laisser faire, aller à la pêche aux informations, et votre intuition fera le reste, selon le processus que j'ai déjà évoqué.

## Chapitre XI

### L'empathie, pour de meilleures relations aux autres

## *Savoir très vite à qui l'on a affaire*

Alain est neurologue dans un cabinet de groupe comprenant quatre bureaux. Le bail est à son nom, et c'est donc lui qui doit faire en sorte que les quatre cabinets soient toujours occupés pour pouvoir payer le loyer.

« Nous avons avec nous un rhumatologue qui vient de prendre sa retraite. J'ai reçu plusieurs médecins et paramédicaux qui envisageaient de prendre sa place. L'empathie que j'éprouve pour les gens me permet immédiatement de décoder leurs raisons et s'ils pourront, ou non, faire de bons associés. Par exemple, vous sentez tout de suite celui qui est en phase d'exploration. Il y a bien sûr une chance qu'il soit intéressé, mais pas avant d'avoir fait la tournée de tous les cabinets médicaux de la ville. Il y a aussi celui qui regarde de tous les côtés, à l'affût du moindre détail qui cloche et qui ne convient pas : celui-là, vous savez que ce sera le perfectionniste et surtout l'enquiquineur de service jamais content de rien.

» À vrai dire, tout cela ne me dérange pas : une fois que je sais à qui j'ai affaire, je sais où je vais. L'enquiquineur, qui cache bien son jeu, je sais à la limite que je peux le canaliser, en lui parlant frais des travaux d'amélioration, compte rendu d'exploitation... L'indécis, je peux lui laisser une porte ouverte.

» En fait, mon empathie me sert à savoir exactement ce que sont les gens, et à savoir si je peux, ou non, m'adapter.

» Je me souviens avoir reçu une assistante qui était techniquement parfaite. Par contre, j'ai tout de suite senti qu'elle aurait tendance à "papoter" plus que de raison, voire à médire des patients. Je l'ai quand même engagée, et je l'ai canalisée. Ce n'est pas très difficile une fois que vous savez comment fonctionnent les gens.

» Là, pour remplacer notre rhumatologue, j'ai finalement donné mon accord à une nutritionniste. Elle débute, et peut sembler un peu indécise,

voire pas très intéressée pour investir autant, mais je sais, je l'ai senti, que c'était une très bonne professionnelle, très humaine, et qui pourra aller loin. Je suis content de pouvoir lui donner un coup de main pour lancer sa clientèle. »

Lire entre les lignes ce que les gens ne disent pas, mais ce qu'ils laissent transparaître, voilà effectivement qui est extrêmement utile pour de meilleures relations aux autres.

C'est ce que me fait aussi remarquer Guillaume, financier dans une banque. Il dirige une équipe de quinze personnes. L'un de ses collaborateurs travaille sur un plan de finance qui devra être présenté au comité de direction. Guillaume le relit une première fois, trouve une erreur de cohérence et le signale à son collaborateur. Il reprend une seconde fois le projet, trouve une autre erreur similaire.

« Auparavant, je me serais dit que c'était invraisemblable, qu'il n'était pas fichu de faire une addition correctement et j'aurai repris moi-même son travail avant d'aller le présenter en réunion en pensant qu'il était vraiment incompetent.

» Aujourd'hui que j'ai appris à montrer de l'empathie, je sais que s'il a répété cette erreur, c'est qu'il a eu un problème que je me dois de résoudre avec lui. Me mettant à sa place, je sais aussi ce qu'il ressentirait si j'allais à la réunion sans lui : il penserait que m'ayant demandé de corriger son travail, celui-ci convenait donc, et que si je partais à la réunion sans lui, c'est que je décidai de le court-circuiter, de tirer la couverture à moi, de m'approprier son travail afin d'en retirer seul les bénéfices. Il ne manquerait donc pas d'en développer du ressentiment. Par suite, il ferait du mauvais travail et chercherait à plus ou moins brève échéance à quitter l'entreprise.

» À l'inverse, je suis allé le trouver pour lui expliquer ce qui se passait et, avec son accord, j'ai rectifié moi-même son erreur, puis nous sommes allés ensemble présenter son travail. Il a ainsi vu que je lui faisais confiance et qu'il pouvait avoir confiance en moi. »

Le but de l'empathie n'est donc pas seulement de ressentir les émotions des autres, mais de les utiliser à bon escient pour développer de meilleurs rapports avec eux.

## *Faire confiance*

À l'heure où les entreprises se demandent comment éviter les fuites industrielles, l'une des solutions réside dans la fidélisation des collaborateurs. Pour cela, rien de mieux que la confiance : la confiance qui leur est accordée, et la confiance qu'ils accordent à leur entreprise, à leur hiérarchie et à leurs équipes.

L'empathie répond à cette triple demande.

En effet, qui dit empathie, dit perception des émotions des autres, c'est-à-dire leur trouble, leurs préoccupations, leurs questionnements.

Cette sensibilité se traduit par une meilleure compréhension de leurs mécanismes, notamment de leur souffrance.

Supposez en effet que vous vous soyez cogné l'avant-bras et que vous ayez un bleu qui vous fasse souffrir. Imaginez maintenant que vous preniez le métro aux heures de pointe et que quelqu'un vous bouscule, juste à l'endroit où vous avez mal. Vous allez naturellement pousser un cri de douleur. Éventuellement même, vous allez crier après la personne qui vous a heurté, voire la traiter de tous les noms. Dans le fond, elle n'a pas fait grand-chose : elle ne vous a pas évité, et elle a juste appuyé là où vous avez mal, sans être responsable de votre douleur.

Avez-vous quelque chose contre elle ? Pas vraiment. Qu'il s'agisse d'elle ou d'un autre, votre réaction aurait été la même, car votre comportement ne s'adresse pas réellement à elle, il se situe plus par rapport à ce que vous ressentez, à votre souffrance interne.

Ainsi, la plupart de nos comportements inadéquats trouvent de même leur origine dans notre souffrance interne, morale ou psychologique.

C'est bien elle qui nous fait agir ou réagir de manière inappropriée, avec agressivité, froideur, intolérance ou égoïsme.

Que diriez-vous face à quelqu'un en phase terminale de cancer qui vous parlerait d'une manière déplacée ? Quelle serait votre attitude à son égard ? Probablement de l'indulgence et de la tolérance, car vous comprendriez son origine.

Aussi ayez ce réflexe de penser que le comportement de votre interlocuteur que vous n'appréciez pas est le reflet de sa propre souffrance, qu'il n'est pas dirigé contre vous personnellement. Votre empathie vous permet alors de passer du « c'est contre moi » au « c'est par rapport à lui », et de penser à lui comme à quelqu'un de malheureux.

Cela vous permet alors de prendre en compte sa situation et de trouver des solutions adaptées à sa personnalité : vous ne jugez plus à l'emporte-pièce, mais savez automatiquement, intuitivement et instinctivement, prendre le recul nécessaire pour trouver la bonne solution, celle qui lui donnera confiance en vous.

## *Se mettre à la place de l'autre*

L'empathie consiste à ressentir les émotions des autres.

C'est ce que nous vivons quotidiennement lorsque nous disons à un collègue ou un voisin : « Arrête, ça me fait mal de te voir faire cela », quand il fait claquer ses articulations, se retourne les doigts, etc.

C'est cette capacité qui nous permet de nous mettre à la place de l'autre afin de ne pas porter de jugement sur sa vie et ses capacités.

Nous en montrons tous, mais l'avons plus ou moins muselée au cours des années.

Se mettre à la place de l'autre pour adopter son point de vue et développer de l'indulgence à son égard permet de diminuer le ressentiment, la colère et l'agacement en comprenant précisément ce qui motive les comportements et les décisions de l'autre, et développer notre empathie à son égard.

En premier lieu, il faut le vouloir, puis cela demande de prendre un peu de temps, au calme, pour pouvoir s'imaginer au poste qu'occupe la personne à la place de qui on cherche à se mettre, s'il s'agit d'un collègue, en éclairant tous les tenants et aboutissants : si je fais cela, quelle en est la conséquence, et ensuite, et encore ensuite ? Si je ne le fais pas, quelle sera la conclusion, et la suite, et encore ensuite ?...

Visualiser clairement la cascade d'événements qui découlent de l'une ou l'autre attitude, cela permet de dire : « Si mon chef autorise cela, quelle en sera la conséquence, et la suivante, et encore après ?... » Vous prenez ainsi conscience des implications exactes et précises qui découlent de chaque décision prise par votre hiérarchie et vos collègues.

De même que l'explication reste souvent à l'état de concept, il serait encore plus bénéfique de pouvoir vivre une journée ou une semaine à la place de votre chef<sup>1</sup>, mais cela est utopique. L'imagination permet efficacement de pallier ce manque, à condition de se donner le temps de la mettre en œuvre.

Vous pouvez également pratiquer l'exercice suivant. Récupérez les affaires d'une personne anonymement, c'est-à-dire que rien qui puisse vous permettre de l'identifier ne persiste : un porte-monnaie, un cartable, un sac à dos... Passez en alors le contenu en revue et essayez-vous à déterminer quel est son genre de vie, aussi bien privée que professionnelle ou émotionnelle. Examinez chaque détail, tel un chercheur. Peu à peu vous commencerez à imaginer la vie de cette personne.

Vous pouvez faire cela seul ou à plusieurs.

Ce faisant, petit à petit et jour après jour, vous changez votre manière d'appréhender votre contexte professionnel, sortez du premier abord et devenez plus empathique envers les autres, donc plus humain, plus chaleureux, plus confiant. L'ambiance professionnelle est meilleure, et les bénéfiques s'en trouvent accrus.

1. De même qu'un jeu très apprécié des enfants consiste à leur donner pendant une journée la place de leurs parents, avec toutes ses implications : faire les lits, préparer le déjeuner, s'occuper des petits frères et sœurs, faire réviser les devoirs, garder du temps de loisir, ne pas faire que des critiques, ne pas être directif, être amusant, jouer, ne pas regarder trop la télévision, se coucher à l'heure adéquate, etc. Les enfants adorent ce jeu... juste une journée ! Et leurs comportements ne sont plus les mêmes les jours suivants.

## Troisième partie

### Sereins

L'un des plus gros problèmes auxquels les salariés sont confrontés aujourd'hui, c'est le stress : stress du management, stress de devoir traiter de nombreux dossiers à la fois, stress de ne pas pouvoir le faire correctement, stress à l'idée de dépasser les échéances, stress de ne pas être à la hauteur, de ne pas savoir répondre...

Or, l'appel au raisonnement intuitif permet de supprimer toutes ces causes et, partant, procure une sérénité de chaque instant.

Vous constaterez que si les échéances vous sont toujours utiles, c'est pour vous permettre de faire démarrer la maturation de votre raisonnement. Vous ne les vivrez donc plus comme une guillotine, mais bien comme un moteur, une énergie efficace.

## Chapitre XII

### L'échéance cesse d'être stressante

David est professeur à Sciences Po. Chaque semaine, il se rend en province pour donner un cours. Et chaque semaine, le même scénario se répète : « Il n'y a rien à faire, chaque fois je me dis que je vais finir par écrire mon cours à l'avance. Et chaque semaine ça recommence, je ne l'écris que dans le train, ou au mieux la veille. Lorsque j'étais jeune enseignant, vous n'imaginez pas comme ça me stressait. J'étais persuadé que je n'y parviendrais jamais, que j'arriverais en cours sans avoir rien préparé. Avec l'expérience, j'ai appris que c'était beaucoup plus efficace, car cela me prenait finalement moins de temps. Voyant de plus que je ne dépassais jamais mes échéances et que mes cours étaient toujours bien faits, du moins que mes étudiants en étaient satisfaits, mon stress a complètement disparu : vous ne pouvez pas savoir combien c'est sécurisant de savoir que vous saurez toujours faire, cela procure une grande confiance et une grande sérénité. »

Clara est chargée de projet pour un groupe international de comptabilité. Elle mène une étude sur les discriminations au travail dans tous les pays où le groupe est implanté.

Sa directrice des études lui demande de faire une présentation sur l'avancement du projet lors de la réunion semestrielle du groupe, trois mois plus tard.

Clara travaille sur ce dossier depuis des mois et des mois. Elle le connaît sur le bout des doigts, depuis les réponses de chacun des pays jusqu'aux questions qu'elle a elle-même élaborées pour qu'elles correspondent à l'ensemble des pays sans être non plus trop intrusives.

Elle sait que tous les éléments de la présentation sont en sa possession. Sauf que l'étude n'est pas complètement terminée, ni tous les résultats analysés.

« Je sais que je peux me faire confiance, que tout sera fait en temps et heure, comme d'habitude. Je sais surtout que mon étude n'est pas terminée et qu'il faut que j'en parle comme si elle l'était. Je sais aussi ce que sont les attentes du comité de direction, et c'est de cela surtout qu'il faut que je tienne compte dans ma présentation. S'il n'y avait que les éléments techniques, ce serait fini depuis longtemps. Mais là, à quelques semaines de l'échéance, je sais qu'il me manque un élément.

» Mais comme je sais aussi comment je fonctionne, je n'ai aucune raison de stresser.

» Alors pour commencer, j'ai rassemblé tous les morceaux qui me semblaient importants, j'ai écrit les diapos qui correspondaient, et j'ai attendu que le reste se décante.

» Une semaine avant la date fatidique, l'orientation que je devais lui donner est devenue évidente : comme un coup de tonnerre dans le ciel. Je n'ai plus eu qu'à terminer. Et ça me convenait bien. »

Sans se stresser, Clara sait qu'elle terminera toujours à temps, et qu'il se passera toujours quelque chose qui viendra lui permettre d'aboutir son travail de la meilleure façon.

## *Agir au dernier moment*

Je suis frappée du nombre très important de personnes qui, persuadées de toujours tout remettre au lendemain, s'en veulent pour cela.

Or, si tel était le cas, leur procrastination devrait s'accompagner du dépassement des échéances : les choses à faire ne sont pas faites ou sont faites après l'heure.

C'est à mon sens la clé pour savoir s'il y a, ou non, un problème.

Il se trouve que la majorité des personnes que je reçois sur ce thème font ce qu'elles ont à faire, et ce, dans les temps.

Ce qui les chiffonne, c'est d'agir au dernier moment, « à l'arrache » !

« J'avais un article à écrire, me dit Dominique. Voyant le temps passer, et ayant toujours entendu que "la faim vient en mangeant", je m'y suis mis. J'avoue que je me suis forcé. J'ai écrit des trucs, les idées étaient là, mais ça n'était pas bon. C'était le truc bateau, ni bon ni mauvais, insignifiant. Je n'étais pas content de moi. Pour le coup, je n'avais vraiment pas envie de m'y replonger. Quelques jours plus tard, la veille du jour où je devais rendre mon article, j'ai relu mon travail. C'était mauvais. J'ai commencé à corriger deux ou trois morceaux, puis j'ai créé un nouveau fichier et j'ai tout réécrit. D'une traite, sans m'arrêter. Là, ça me plaisait. »

L'échéance est ainsi la motivation la plus facile à trouver : ne voulant pas la dépasser, l'approche de la date butoir donne en quelque sorte l'ordre à votre cerveau de terminer sa phase de réflexion et de vous y donner accès.

Il est ainsi « mathématiquement » impossible de dépasser l'échéance, puisqu'elle est la clé de voûte de la réussite.

Une fois ce point mis en lumière, le stress des échéances n'existe tout simplement plus : plus de risque de dépasser, plus de stress.

Et si je vais encore plus loin, il suffit, dès lors que vous le savez, de déplacer volontairement votre échéance pour la fixer à une date qui vous

convient mieux : puisque c'est la clé de déclenchement de la réflexion, vous pouvez consciemment décider de la placer plus tôt en vous disant quelque chose comme : « Je souhaite que mon projet soit terminé pour telle date. »

## *Comment l'intuition permet de domestiquer son stress*

En matière de stress, le plus difficile est d'accepter de procéder d'une autre manière.

En l'occurrence, d'accepter d'essayer pour voir que vous ne dépasserez pas votre date butoir.

Évidemment, se cache derrière cette idée la notion de confiance : vous faire confiance pour être sûr que vous réussirez.

Vous pouvez déjà vous rassurer en regardant derrière vous, en passant en revue votre expérience : avez-vous déjà souvent dépassé les limites en travaillant de manière classique ? Non, n'est-ce pas ?

Cela témoigne de votre professionnalisme, de vos compétences et des qualités qui sont les vôtres : vous êtes consciencieux et motivé, et vous savez utiliser les bons outils pour atteindre votre but.

Une fois ceci posé, vous pouvez donc vous faire confiance et décider de travailler autrement.

Si vous le souhaitez, essayez d'abord avec un projet peu impliquant, pour lequel il y aurait peu de conséquences si cela ne fonctionnait pas.

Vous allez être comme une cuisinière qui inviterait ses amis en innovant avec une nouvelle recette qu'elle n'aurait pas testée au préalable. J'aime ce parallèle, car personne ne souhaite servir à ses invités un plat raté.

Et pourtant, si vous acceptez de croire en votre raisonnement intuitif, vous pouvez choisir de réaliser une recette lue dans un magazine, en aveugle, en faisant confiance à vos talents de cordon-bleu, à votre expérience et votre savoir-faire. Le risque est minime : que la recette ne soit pas si bien réussie que cela, mais vos amis ne s'en formaliseront pas, surtout si vous avez prévu une issue de secours (un plateau de fromages conséquent, et un dessert parfait).

La première fois est la plus délicate. Cependant, le cap franchi, vous pourrez vous appuyer sur votre nouvelle expérience pour prendre confiance en vous.

Ne stressez pas et dites-vous bien : « Je suis capable d'y arriver, je ne dépasserai pas la date limite, je sais que je peux me faire confiance. »

Dites-vous ensuite que si ça a marché, ce n'est pas un hasard, mais bien le fruit de ce raisonnement intuitif dont vous cherchez à tirer profit.

Appuyez-vous dès lors sur ces réussites nouvelles pour faire entièrement disparaître le stress des échéances.

Il se peut que malgré tout vous fassiez autre chose que ce que vous aviez décidé. C'est une autre conséquence du raisonnement intuitif : ne faire les choses importantes et utiles qu'au moment où elles sont prêtes.

## Chapitre XIII

### Ne faire que l'essentiel

Claudine s'en veut et culpabilise, car elle ne fait jamais les choses en temps et en heure : « J'ai une lettre à écrire à une artiste japonaise pour lui demander de venir exposer ses œuvres dans ma galerie. Je sais que je dois le faire, mais je n'y arrive pas. Je repousse, je repousse. Pourtant, ce n'est pas le diable, il y a juste quelques lignes à écrire et ce sera terminé ! »

En fait Claudine ne fait pas les choses au moment où elle aurait souhaité les faire.

En prenant la question à l'envers, elle s'est aperçue que si elle avait écrit sa lettre au moment où elle l'avait décidé (lorsqu'elle a eu l'idée d'inviter cette artiste japonaise), elle aurait essuyé à tous les coups un refus, car il lui manquait des informations pertinentes.

Ayant désormais appris à compter avec sa « petite voix », elle sait qu'elle ne doit faire les choses que lorsqu'elle les sent, lorsque c'est prêt.

« Ayant conscience que je n'écrivais pas cette lettre car mon discours n'était pas au point, j'ai appris à me poser la question autrement : pourquoi ne le fais-je pas ? Plutôt que de m'en vouloir, je sais maintenant aller à la chasse aux indices pour savoir ce qui me manque. Là je suis devenue beaucoup plus efficace, je rate moins d'affaires, et je ne fais plus que ce qui est important. »

En effet, si la première conséquence est que si vous ne faites pas quelque chose, c'est que ça n'est pas prêt, la deuxième est que si vous ne le faites pas, c'est que ça n'est pas nécessaire.

« Je voulais acheter des billets pour l'opéra et les offrir à ma mère pour Noël. Je repoussais sans cesse le moment de les acheter, et chaque jour je regardais s'il restait des places. Pas moyen de me décider.

» En discutant avec mon père et en lançant des perches autour de moi, j'ai réalisé qu'en voulant acheter ces billets, je faisais confiance aux médias et

que j'avais occulté les goûts de ma mère. Heureusement, ma petite voix était là pour me les rappeler et m'empêcher de commettre une bêtise. Arrivant à le percevoir, j'ai heureusement pu lui faire un cadeau qui lui plaisait vraiment. »

Justine ne me disait pas autre chose. Elle a longtemps travaillé dans la haute couture et souhaite aujourd'hui ouvrir une chaîne de restaurants. Rencontrant son avocat pour signer le compromis de vente de son premier local, celui-ci la pousse à accepter le rendez-vous des vendeurs dès le surlendemain. Cela lui demanderait de terminer son dossier dans les deux jours. Souhaitant utiliser son raisonnement intuitif et se connaissant, elle sait qu'elle a besoin de plus de temps pour que son travail lui convienne et que sa réflexion ait atteint son terme.

Elle a ainsi su imposer à ses partenaires un délai supplémentaire. Délai qu'ils ont bien sûr accepté, mais surtout apprécié en constatant la qualité de ses propositions.

## *Pertinence et lucidité*

De même que votre cerveau vous « dit » que votre raisonnement est terminé et que votre réflexion est mûre, il vous prévient lorsque ce n'est pas prêt.

Si la procrastination, la fainéantise et le « je-m'en-foutisme » existent bel et bien, je ne pense pas, d'expérience, qu'ils soient si fréquents qu'on le dit.

Ils peuvent même être inexistants si l'on utilise la petite voix de son raisonnement intuitif.

Lorsque c'est le cas, c'est toujours le même processus qui se produit, et tout se passe, encore une fois, à l'insu de votre conscience verbale.

De ce fait, vous sentez que ce n'est pas le moment : ce n'est pas de la procrastination mais de la lucidité, ce n'est pas de la fainéantise mais du réalisme, ce n'est pas du « je-m'en-foutisme » mais de la conscience professionnelle.

Cela vous permet donc de ne faire ce que vous avez à faire qu'à bon escient, au bon moment. Non seulement vous gagnez du temps, ce temps passé sinon à la relecture et aux corrections, puisque vous faites tout d'un seul jet, du premier coup. Mais aussi vous évitez de vous lancer dans des actions inutiles qui nécessiteraient de votre part un retour en arrière, une correction ou un rattrapage. Enfin, cela vous permet de fonctionner plus sereinement.

## *Sortir de l'immédiateté*

Dans toute tâche, laissez-vous le temps de la réflexion.

Vous devez répondre à un courriel ? Ne le faites pas aussitôt que vous l'avez lu. Refermez-le et, pour ne pas l'oublier, redonnez-lui le statut de message non lu.

Laissez-le dans un coin de votre tête : vous y répondrez demain, dans quelques heures ou dans quelques jours. Vous éviterez ainsi de pester contre vous : « Zut, j'aurais dû dire cela en plus ! » Votre réponse vous satisfera plus et vous ne vous en voudrez plus d'avoir répondu incomplètement.

Pour cela, il importe de faire abstraction de l'influence sociale, qui vous conduit à exécuter immédiatement une tâche dès qu'on vous la confie ou que vous en avez connaissance : « Ne remets jamais à demain ce que tu peux faire le jour même. » Certes, mais, ce faisant, vous vous coupez d'une part importante de vous-même, cette petite voix qui reflète le raisonnement intuitif, si efficace.

Dites-vous que très souvent « la nuit porte conseil » et que ce n'est pas, bien au contraire, parce que vous n'aurez pas tout réglé immédiatement que vous ne terminerez pas ce que vous aviez commencé.

Chapitre XIV  
Une confiance inébranlable

## *Se fier à son instinct*

Dominique est dentiste et vient me voir pour des problèmes d'organisation. Elle doit notamment recruter une assistante. Voici comment cela s'était passé la dernière fois : « J'avais reçu Nadine, dont le CV était parfait. Elle venait du cabinet d'un confrère très réputé, et que je connais bien. Elle semblait parfaite. Sauf que mon instinct me disait le contraire. Sur les conseils de mes associés, je l'ai embauchée. Finalement, il a fallu que je me sépare d'elle, car elle générait une mauvaise ambiance de travail autour d'elle.

» Ce n'est pas la première fois que cela se produit. La précédente aussi était une très bonne professionnelle, que j'avais encore une fois engagée car les autres la trouvaient très bien, mais au bout de quelques mois elle a décidé de me quitter pour retourner chez son ancien patron.

» À chaque fois c'est la même chose !

» Maintenant, j'ai monté mon propre cabinet et je suis mon propre patron. Je ne me fie qu'à mon intuition et je n'ai autour de moi que des personnes avec qui je m'entends réellement bien, sur qui je sais pouvoir compter et qui restent avec moi : mon instinct ne m'a pas trompée ! »

Claude, quant à lui, dirige un cabinet de conseil en ressources humaines. Se trouvant débordé par son travail et sa vie personnelle, il a fait appel à un consultant en organisation. Il lui a conseillé un certain nombre de changements qu'intuitivement il ne trouvait pas judicieux. Se fiant néanmoins à l'expertise de son conseil, il a suivi ses recommandations. Les conséquences en ont été malheureuses, certains de ses collaborateurs l'ont quitté et il s'est senti de moins en moins bien dans sa vie. Alors il a fait machine arrière, s'est écouté, et a retrouvé la sérénité qui lui faisait défaut.

## *Intuition et influence sociale*

Depuis l'enfance, nous apprenons à faire confiance à notre entourage, à la logique, à la loi du plus grand nombre afin de suivre certaines règles de conduite qui régissent la vie en société et qui sont évidemment opportunes dans ce cadre.

Ainsi, nous n'apprenons pas à nous écouter, à faire confiance à nos évidences, à moins qu'elles ne puissent être justifiées, explicitées et argumentées.

Ce faisant, nous oublions que notre cerveau est le meilleur connaisseur de nous-même et donc le plus apte à nous « conseiller », à ne jamais nous faire défaut et à ne pas nous tromper.

Écouter notre petite voix ne veut pas dire que nous n'avons besoin d'aucun conseil et que nous savons mieux que les autres. Cela, c'est de la suffisance. Au contraire, nous pouvons choisir de manière plus adéquate le ou les interlocuteurs susceptibles de nous aider.

Cela incite à écouter de manière plus confiante et ouverte ce qu'ils peuvent conseiller et permet de réfléchir à leur avis, de l'étudier en fonction de votre personnalité, et de le suivre ou non, en connaissance de cause.

La confiance peut se définir comme « je sais que je sais faire ». Ainsi savoir qu'à coup sûr vous prenez les bonnes décisions ne peut qu'augmenter votre confiance. Ayant pris conscience que vous tombez juste, vous ne risquez plus de perdre confiance. Vous irez de l'avant, confiant dans vos talents.

## *L'art de prendre les bonnes décisions*

La prise des bonnes décisions implique de toujours être capable de retomber sur vos pattes, c'est-à-dire de mettre en œuvre cette capacité supérieure que nous montrons tous : la capacité d'adaptation.

Un premier exercice pour en prendre conscience consiste à vous imaginer à l'âge de quatre-vingt-dix ans et de vous pencher sur votre vie passée. Imaginez-vous en train de raconter votre vie à vos petits-enfants : que mettez-vous en avant ? Vos échecs ou vos réussites ? Ainsi que la manière dont vous avez su rebondir.

Le deuxième exercice consiste à vous demander ce que serait votre vie si vous n'aviez plus à vous soucier d'argent, ou si le temps vous était compté.

Vous pouvez faire ces deux exercices de la manière suivante : en imaginant qu'une petite fée passera au-dessus de votre lit la nuit prochaine. Vous ne le savez pas, et vous vous réveillez le lendemain en constatant qu'elle est passée : qu'est-ce qui a changé ? Que gardez-vous ? Que supprimez-vous ?

De par mon expérience professionnelle, nous ne modifions que peu la manière dont nous vivons, preuve que nos décisions ne sont pas si mauvaises que cela et que notre petite voix nous mène dans la bonne direction.

Un autre exercice possible : vous procurer un livre pour raconter votre vie<sup>1</sup>.

Tout cela vous montrera que vous savez prendre les bonnes décisions.

Évidemment, vous pouvez faire ces exercices aussi bien dans le domaine professionnel que dans le domaine privé.

<sup>1</sup>. Stéphane Guignier, Geneviève Kuhn, *Le Roman de ma vie. Le livre à compléter qui vous aidera à raconter votre vie*, Paris, Hachette Pratique, 2010.

## Chapitre xv

### Garder sa motivation

Fabrice est chef de projet dans une entreprise informatique. Il apprécie particulièrement la phase initiale d'étude et de conceptualisation.

Son problème est que cette phase ne dure jamais plus d'un an, voire un an et demi, au bout de ce temps, lorsqu'il entre en phase de réalisation, il a le sentiment de perdre son temps, de ne plus être efficace. « Je ne servais plus qu'à résoudre les problèmes de mes collaborateurs. Alors ils venaient me trouver sans même essayer de trouver des solutions. Parfois, je leur donnais la réponse, car cela allait plus vite et je n'avais pas envie de m'embêter, parfois aussi je les aiguillais vers la bonne direction. Mais tout ça ne m'intéressait pas vraiment, alors je changeais d'entreprise. Et tout recommençait.

» Sur la première phase, je suis passionné. Puis, je m'étirole. Je demandais à changer de projet. On me répondait qu'il fallait attendre un peu, que le client ne comprendrait pas que je parte maintenant. Alors je cherchais ailleurs, en me disant que j'allais bien finir par trouver une entreprise qui me corresponde réellement.

» J'avais bien envisagé de me mettre à mon compte et d'être consultant, mais j'ai vu des amis faire cela et je sais qu'au bout de peu de temps je ne me serais plus occupé que des problèmes administratifs et du commercial, et ce n'est pas non plus ce que j'aime. J'ai fini par comprendre que je ne trouverais jamais de poste idéal sans rien changer.

» Par contre, chausser une autre paire de lunettes m'a permis de m'épanouir : je me suis dit qu'il fallait que je m'écoute. Pour cela j'ai eu l'idée de garder mon cœur de métier et d'aller "à la pêche" aux activités complémentaires : maintenant, je vais faire la promotion de mon entreprise auprès des grandes écoles, j'interviens pour écrire des articles dans le journal

interne, je me rends à des congrès et je présente mon travail. J'ai réussi à ajouter des morceaux de puzzle à mon activité : je suis toujours dans l'action, ne m'ennuie plus jamais et ne perds donc plus ma motivation. »

## *Élargir son horizon*

Si l'on considère son travail comme une succession de tâches identiques qui se répètent à l'infini, il est probable qu'on perdra toute motivation.

Cependant, aucun travail n'est totalement monotâche, même si les actions à mener et les dossiers à traiter montrent une similitude certaine.

Changer de poste apparaît alors comme la solution. Pourtant, cela ne satisfait la soif de connaissance et la curiosité que le temps de la découverte. Rapidement, l'ennui se fait de nouveau sentir.

Développer une vision satellitaire et multitâche de son travail permet à la soif de nouveauté d'être toujours satisfaite.

D'après mon expérience, la plupart des supérieurs hiérarchiques, ainsi que la majorité des entreprises, sont non seulement preneurs d'initiatives, mais également à la recherche de collaborateurs ayant l'envie et la capacité de mener à bien des tâches qui n'entrent pas précisément dans leurs attributions.

Les conséquences et les bénéfices sont multiples : une plus grande motivation, bien sûr, et donc un moindre turn-over ; mais c'est surtout l'implication qui est renforcée : vous devenez partie prenante de votre entreprise, un peu comme si elle était la vôtre.

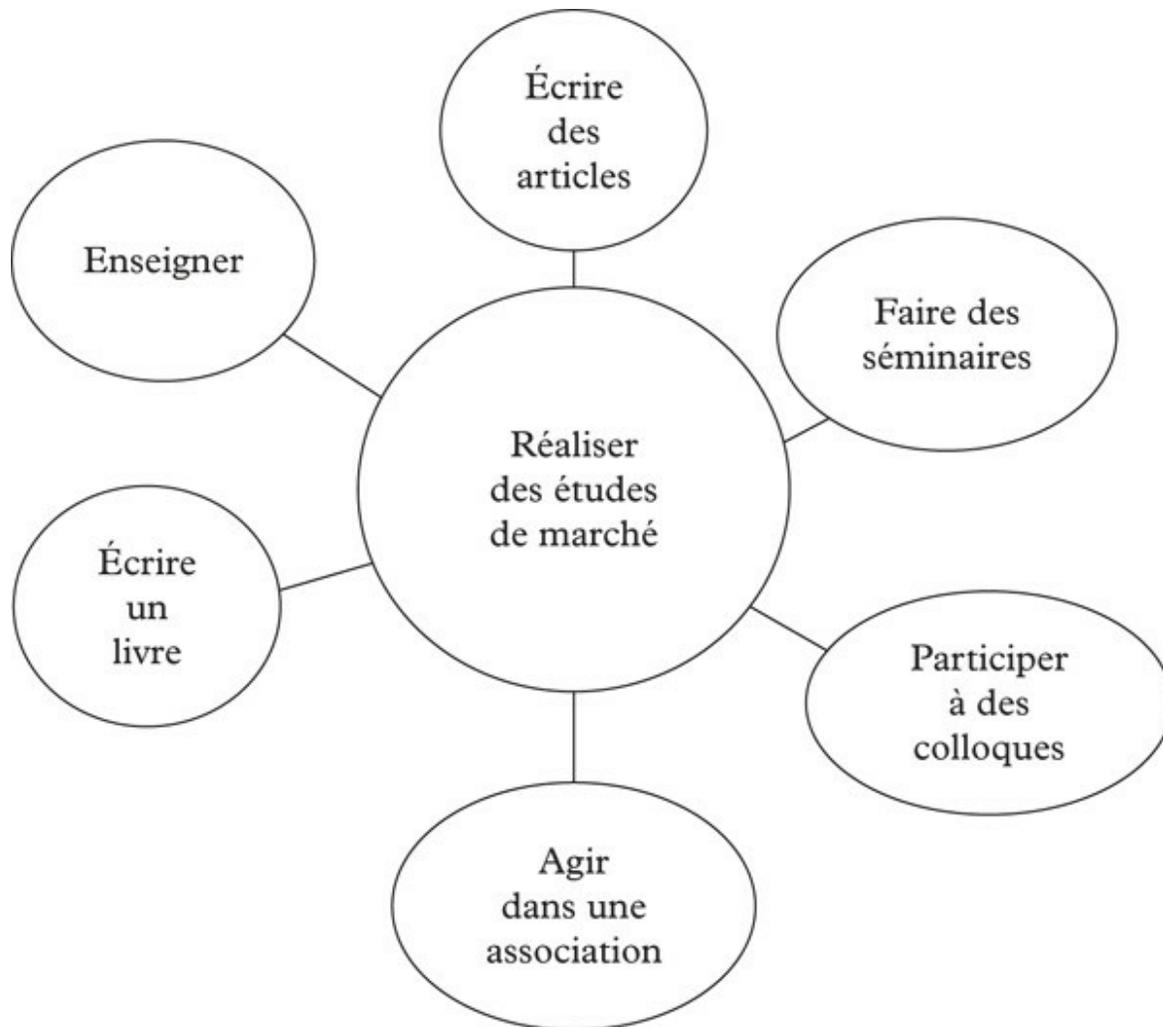
## *Prenez l'initiative*

C'est vous qui devez être à l'initiative de votre propre épanouissement.

Concevez votre travail comme une planète (le cœur de votre métier) entourée de satellites sur lesquels vous passez au gré de vos envies et des circonstances. Un jour c'est la planète qui prend le plus de place, le lendemain c'est l'un des satellites, le surlendemain un autre...

L'ennui n'existe plus et vous ne perdez plus votre motivation.

Voici l'exemple de Caroline, chargée d'études dans un grand groupe de gestion :



Toujours dans la branche qui est la sienne, Caroline, à son initiative, a su complexifier son travail en ajoutant des activités connexes qui l'enrichissent. Plutôt que de la dispersion qui l'aurait empêchée de terminer ses études, cette manière de faire l'a épanouie et rendue beaucoup plus efficace.

Ne s'ennuyant plus, elle a finalement considéré que ce travail, duquel elle envisageait de démissionner, correspondait à ses aspirations. Elle a su en faire quelque chose qui lui ressemblait.

Considérer ainsi votre vie professionnelle vous permettra d'y trouver plus de satisfactions. Par contre, ce sera toujours à vous d'être à l'origine de vos idées et de les proposer afin de pouvoir les réaliser.

## Chapitre XVI

### Sûr de ses connaissances

Guillaume est conseiller financier dans une banque. Il est en charge des clients haut de gamme, ceux dont les placements se chiffrent en millions d'euros.

« Nombre de mes collègues arrivent en rendez-vous avec leur mallette pleine de documents, de chiffres et de tableaux. Je suppose qu'ils pensent que ça inspire confiance. Personnellement, la seule chose que je fasse c'est de prendre des renseignements sur mon client, savoir ce que sont sa vie, ses centres d'intérêt, sa famille...

» Puis, j'y vais en confiance. Les connaissances dont j'ai besoin se trouvent toutes dans ma tête. Je sais que je connais mes produits, ceux des autres, et que je n'ai pas besoin de me référer à un bout de papier pour savoir ce que je dois dire. Au contraire, si je le faisais, je serais beaucoup moins efficace, puisque moins dans l'échange.

» Savoir que je sais me permet d'être concentré sur ce que me dit mon client et de pouvoir lui répondre du tac au tac. Quand je dis "répondre", il ne s'agit pas de faire la conversation, mais bien de lui proposer ce qui sera le plus adapté pour lui.

» Et ça marche. »

Élodie nous raconte comment elle a réussi ses études : « Jusqu'à ce que je fasse confiance à mon intuition et que je réalise que je possédais toutes les connaissances, l'épreuve de culture générale était une horreur : on nous donne une grille d'interprétation qui est censée s'appliquer à chacun des sujets que l'on nous propose. Je la triturais dans tous les sens, j'essayais de la faire coller, et plus je m'escrimais, moins ça marchait. J'ai accepté de laisser faire. Étant entendu que depuis qu'on nous la rabâchait, je l'avais intériorisée,

et bien intégrée, et que je connaissais mon sujet puisque j'étais capable d'en parler avec des amis.

» J'ai mis toutes les idées qui me venaient sur un bout de papier, chacune sur son propre papier, comme autant de morceaux d'un puzzle que je ne voyais pas encore. Pour cela, je me suis imaginée avec mes amis en train d'argumenter sur mon sujet. Ça, je sais le faire. J'ai donc obtenu tous mes morceaux de puzzle. Il y en avait partout sur mon bureau. À ce moment, je les ai juste regardés. Sans rien faire d'autre. Et d'un coup, ça a fait "plop". Je tenais mon fil conducteur. J'ai pris ma copie, et j'ai gratté. Je vérifiais simplement de temps en temps que j'utilisais bien mes morceaux.

» Au final, j'ai réussi cette épreuve qu'avant je ne démarrais même pas. »

## *Sur le bout de la langue*

Fonctionnant en dehors de notre conscience verbale, l'intuition fournit une réponse, mais « ne sait pas qu'elle sait ».

C'est – répétons-le – le grand problème du « je ne sais pas » : je ne sais pas que je sais et je ne sais pas ce que je sais.

Pourtant, ces connaissances sont emmagasinées dans notre cerveau. Un peu à la manière du « je l'ai sur le bout de la langue », nous sentons que nous savons, que nous avons la réponse, sans toutefois pouvoir expliquer d'où nous la tenons.

Comme dans mon exemple de l'émission *Qui veut gagner des millions ?*, la connaissance est là et bien là, à condition de laisser notre petite voix aller la rechercher pour nous.

D'un autre côté, nous avons tendance à penser que les connaissances ne sont que celles que l'on acquiert de manière scolaire, universitaire, ou du moins conventionnelle : dans des livres ou des manuels, par la participation à des congrès et des colloques...

Or les connaissances représentent bien plus que cela : elles sont la somme de tout ce que nous faisons, de tout ce que nous sommes.

Nous passons notre vie à côtoyer des gens, des environnements, à lire, à observer ce qui se passe autour de nous, à regarder les médias, à échanger avec les autres...

Autant de circonstances dans lesquelles nous emmagasinons un grand nombre de connaissances informelles.

Par essence, celles-ci sont plus floues et diffuses.

Ce qui, encore une fois, ne les empêche pas d'être sûres : c'est la certitude que votre fils couve une maladie, alors que le médecin vous garantit qu'il n'a rien ; la conviction que Berthe au grand pied était bien la mère de Charlemagne, mais sans savoir comment vous le savez...

Autant de connaissances sûres sur lesquelles vous pouvez bâtir votre confiance.

## *Je sais que je ne sais pas que je sais*

Il est difficile de se lancer quand vous ne savez pas que vous savez, et que vous ne savez pas ce que vous savez. La clé réside tout simplement dans le fait de laisser parler votre petite voix, ou plus simplement de donner une réponse sans réfléchir, en vous lançant d'un coup.

En effet, qui dit réflexion, dit faire « le penseur de Rodin » et aller à l'encontre du processus intuitif.

Lancez-vous d'un coup, non pas au hasard, bien sûr, mais sur des sujets qui vous intéressent, et vous verrez que votre intuition ne vous trompera pas souvent.

J'ai souvent observé ce phénomène avec le jeu du Sudoku ou avec les mots croisés.

Pour le premier, essayez-vous à répondre un peu « au pif », sans avoir pris le temps de vérifier tous les chiffres de toutes les cases avoisinantes.

Il ne s'agit pas de remplir la grille les yeux fermés, mais de l'analyser et, une fois cela fait, une fois que vous ne pouvez plus poser de chiffre immédiatement, d'essayer d'une manière non raisonnée.

D'expérience, vous aurez moins d'erreurs que de réussites.

De même avec les mots croisés. Lisez votre grille, notez tous les mots que vous connaissez, puis sur une définition qui vous bloque, surprenez-vous à dire un mot un peu au hasard. Soit ce sera le bon, soit il en aura la consonance.

Vous pouvez également faire une pause, remplir votre Sudoku et revenir à vos mots croisés. « Bizarrement », vous arriverez plus facilement à compléter votre grille, et les mots que vous ne trouviez pas précédemment vous viendront à l'esprit facilement.

Essayez également de faire des pronostics, sur tout et n'importe quoi : la venue des amis que vous avez invités, le déroulement de la soirée... vous

apprendrez ainsi à laisser parler votre intuition.

Enfin, dans une conversation, répondez sans réfléchir, ou commencez par dire « Je ne sais pas », qui est l'amorce de votre connaissance, et continuez sur votre lancée : vous ferez souvent mouche.

Chapitre XVII  
Lâcher prise

## *Je suis beaucoup plus détendu*

Martin dirige une petite entreprise de décoration d'intérieur. « J'ai appris à utiliser mon intuition dans tous les domaines de mon activité. Je m'en sers par exemple pour être créatif et proposer quelque chose d'original à un client, et surtout qui lui convienne ou pour embaucher un nouveau collaborateur afin d'être sûr que nous pourrions faire un bout de chemin ensemble.

» Faire appel à mon intuition me rend beaucoup plus efficace, car je sais que je peux réfléchir à un chantier tout en en réalisant un autre.

» Et surtout, surtout, je suis beaucoup plus détendu en règle générale. Car je sais que je retomberai sur mes pattes d'une manière ou d'une autre. Je n'ai pas besoin de me stresser pour l'avenir, je sais avec certitude qu'il se passera toujours quelque chose, que je ne connais pas d'avance, qui me permettra de continuer ma route.

» De cette façon, j'ai arrêté le petit vélo qui moulinait sans cesse sur des préoccupations et des soucis à venir. Je sais qu'ils peuvent effectivement survenir, mais j'ai appris à me faire confiance, à faire confiance à ma petite voix, car elle ne me trompe que rarement ; ainsi je sais que je suis capable de faire face à tout ce qui se présentera : ce n'est pas de la naïveté ou de l'inconscience, mais du réalisme.

» J'ai également cessé de courir après les contrats, en démarchant pour démarcher, vous savez, selon ce principe statistique qui veut que plus vous avez de contacts, plus vous aurez de prospects, plus vous en qualifierez et plus vous aurez de clients. Eh bien, c'est faux : il vaut mieux être en contact avec des gens qui parleront de vous et qui provoqueront les rendez-vous sans que vous fassiez rien, plutôt que de perdre un temps précieux à démarcher pour rien. C'est tellement démoralisant de faire deux heures de phoning par

jour et de se rendre compte à la fin que vous n'avez qu'un rendez-vous, et encore, pas bien intéressant.

» Maintenant, je ne fais que ce qui est important, le reste tombe de soi-même ; j'ai lâché prise sur tout ce qui s'avérait finalement toxique pour moi, et je suis beaucoup plus serein et confiant. »

## *Le contrôle entrave la libre pensée*

Le lâcher-prise est la conséquence directe du raisonnement intuitif.

Son opposé, qui est le contrôle, correspond parfaitement au raisonnement séquentiel, à la manière du penseur de Rodin.

Il sous-entend que, sans contrôle, on n'obtient pas de résultat, du moins pas de résultat satisfaisant.

C'est exactement l'inverse de tout ce que je viens de dire sur le raisonnement intuitif.

Contrôler revient à penser encore et encore à ce que vous avez à faire, à fonctionner avec logique et rationalité, à organiser les choses pour n'en faire qu'une à la fois de sorte qu'elle soit bien faite, à ne laisser que peu de prise à l'aléa, à l'imprévu et à la libre pensée.

Nous voilà très loin du raisonnement intuitif.

Récapitulons. Le recours à l'intuition vous permet, entre autres, de savoir que :

- vous ferez tout en temps et en heure,
- vous ne dépasserez pas les échéances,
- vous ne ferez jamais que les choses essentielles,
- vous retomberez toujours sur vos pattes,
- vous trouverez toujours des solutions à vos problèmes,
- vous prendrez toujours les bonnes décisions, celles qui vous correspondent,
- vous saurez travailler de la manière la plus efficace qui soit,
- vous pourrez utiliser votre temps au mieux et donc gagner un temps précieux que vous pourrez utiliser à bon escient pour justement faire des choses importantes,
- vous gagnerez en confiance.

Autant de constatations qui vous permettent de vous débarrasser de la peur de ne pas réussir, vous permettant ainsi d'être vous-même, à l'écoute de vos désirs, et donc de lâcher prise sans aucune arrière-pensée.

## *Devenir disponible*

Pour lâcher prise, il faut prendre conscience que vos efforts pour tout contrôler vont à l'encontre de l'efficacité et de la sérénité.

Vous fonctionnez mieux si vous écoutez votre petite voix intérieure, car il est rare qu'elle vous trompe.

Prenez conscience du gain d'énergie et de bien-être que cela représente.

Pour vous en convaincre, tenez par exemple le journal de vos inquiétudes.

Pendant une semaine, notez chaque jour toutes les inquiétudes et préoccupations qui vous ont occupé l'esprit.

Refermez votre journal et rangez-le dans un coin (où vous pourrez néanmoins le retrouver).

Allez le rechercher un mois plus tard et relisez-le : il est à peu près certain que la majorité de vos inquiétudes se révèlent après coup sans fondement, ou sont résolues.

Cela vous fait prendre conscience de l'inutilité qu'il y aurait à s'inquiéter pour s'inquiéter.

Lâcher prise implique de faire le deuil, non pas du résultat que vous vous fixez, mais du chemin que vous emprunterez pour y parvenir.

Pour constater que votre stratégie n'était pas la plus efficace, repérez dans votre discours intérieur toutes les fois où vous vous dites : « Il faut, je dois, toujours, jamais... », ces mots un peu extrêmes qui conduisent à une impasse. En vertu de quoi faudrait-il « toujours être parfait », « toujours être le meilleur », « commencer mon travail dès qu'on me le donne », « terminer mon devoir le plus rapidement possible », « ne faire qu'une chose à la fois » ?

Lâcher prise en utilisant mieux votre intuition requiert une disponibilité d'esprit et de temps pour laisser votre cerveau fonctionner tout seul.

Cela implique de modifier un peu votre organisation. Il vous faudra trouver un moment, des moments, un environnement adéquat pour votre réflexion.

Ce peuvent être les transports, qui laissent libre cours au flux des pensées, le tour du pâté de maisons, le fauteuil de réception de votre bureau.

Ce peut également être une autre occupation : faire votre comptabilité, tondre la pelouse, préparer le dîner, ranger la chambre de vos enfants...

Autant d'environnements propices à vous laisser aller pour vous rendre plus efficace.

## Chapitre XVIII

### Et les autres ?

À partir du moment où vous décidez d'utiliser votre raisonnement intuitif, vous vous éloignez du fonctionnement académique traditionnel.

Il vous faut donc compter avec les autres, pour qui cette manière de faire est nouvelle, voire peu évidente.

Comme vous êtes souvent précurseur et novateur parce que vous voyez les choses avant les autres, vous devez tenir compte de ce décalage et exposer vos idées, faisant en sorte que vos collègues vous suivent et les adoptent.

Prenons l'exemple de Lucie, prestataire de services dans une entreprise informatique. Il lui arrive fréquemment d'expliquer comment elle s'y prend pour aborder un nouveau client. Régulièrement, son chef ne lui répond pas. Il la regarde comme si elle n'était pas là et parle d'un autre sujet. Quelque temps plus tard (plusieurs semaines en général), il vient la trouver et lui dit qu'il a une idée sur la manière d'aborder la question, et il lui redit exactement ce qu'elle lui avait exposé. Elle ne peut s'empêcher de penser qu'il le fait exprès afin de s'approprier ses idées.

Ou encore Clémentine qui, voyant les tenants et aboutissants de ses différents projets, les expose afin d'éviter les écueils qui lui semblent incontournables si on continue dans la direction actuelle. Évidemment, personne ne l'écoute. Et le moment venu, on lui reproche de ne pas avoir pris les devants.

En l'état, il peut en résulter frustration, colère, ressentiment, démotivation, perte de confiance, etc., la liste est longue des conséquences liées à l'incompréhension des autres.

Il vous faut donc apprendre à fournir des indices à vos collègues, des clés qui leur permettront de vous comprendre.

Qu'auraient pu faire Clémentine et Lucie ?

Déjà, expliquer qu'elles utilisent le raisonnement intuitif et ne fonctionnent donc plus de manière académique à la façon du penseur de Rodin. Comme ce mode de raisonner est de plus en plus admis, mis en avant et divulgué, elles ont tout à intérêt à parler.

Puis, donner leur point de vue, en sachant qu'il ne sera pas forcément compris en l'état et qu'il leur faudra adapter leur discours à leurs interlocuteurs.

Clémentine pourrait, par exemple, prendre appui sur ses succès passés et dire à son chef quelque chose du genre : « Souviens-toi, la dernière fois, c'était pareil, je ne savais pas te l'expliquer, mais finalement on est allés dans ma direction, alors fais-moi confiance aujourd'hui encore. »

Pour Lucie, l'idée est la même : « J'ai toujours eu cette espèce d'intuition, que je ne sais pas expliquer, mais faites-moi confiance, c'est ce qui m'a permis, dans mes boulots précédents, de développer la clientèle. »

Confiance en soi et adaptation aux autres sont finalement les deux clés.

Dans le monde qui est le nôtre, chercher à tout contrôler et à être parfait rime avec stress et fuite épuisante en avant.

Cette orientation a vécu. À cela, il y a des raisons économiques et managériales (un collaborateur « malheureux » n'est pas efficace), mais surtout des raisons humaines : la recherche du bonheur, qui est l'essence même de la nature humaine, en est à l'opposé.

L'utilisation du raisonnement intuitif est la voie d'aujourd'hui et celle de demain. Elle répond d'une part aux exigences économiques du monde moderne : savoir être multitâche, montrer une créativité entrepreneuriale, avoir des idées en avance sur les concurrents, développer une vision globale et savoir anticiper les problèmes avant qu'ils ne surgissent.

Elle répond d'autre part à un besoin de bien-être au travail qui permet d'éviter les risques psychosociaux, qui conduisent au mal-être des salariés. Savoir qu'ils sont plus écoutés et qu'ils peuvent écouter eux-mêmes leurs collaborateurs, qu'ils peuvent se reposer sur leur petite voix, la voix de la vérité, qu'ils peuvent ne plus faire que les choses essentielles, et non pas se disperser dans de l'inutile, qu'ils peuvent accroître leur confiance, prendre les bonnes décisions et lâcher prise, ne peut que les emmener sur la voie du bien-être, de la sérénité et du bonheur.

## Conclusion

J'ai gardé l'histoire de Grégoire pour la fin.

Grégoire est un jeune homme de vingt-neuf ans ayant suivi des études de commerce dans une grande école.

Son premier poste a été dans la cosmétique internationale. Il a contribué au lancement de parfums pour des marques renommées, et a toujours montré des qualités d'intuition dans le choix de ses produits.

Il a choisi la cosmétique, car son père tient une petite affaire dans le domaine des huiles essentielles.

Après deux ans passés dans cette société internationale, son père ayant des problèmes de santé, Grégoire démissionne pour reprendre l'affaire familiale.

« Quand j'ai repris l'affaire, je suis arrivé avec mes idées d'étudiant d'école de commerce ayant une expérience internationale. Je voulais en faire une entreprise de haut niveau, concurrentielle, où j'aurais pu, à terme, faire entrer des actionnaires. Ce que je voulais ? La faire coter en Bourse. Ainsi j'aurais réussi mon pari.

» Au départ nous étions trois : moi qui remplaçais mon père à la tête, une vendeuse pour la boutique et un préparateur.

» J'ai commencé par embaucher un commercial, pour trouver de nouveaux débouchés, puis très vite un deuxième.

» Dans le même temps, j'ai commencé à développer de nouveaux produits, parfums (c'est là que la marque se fait connaître) et dérivés.

» Suite logique, j'ai engagé un directeur marketing et un directeur commercial pour superviser les deux commerciaux que j'ai embauchés en même temps pour démarcher les revendeurs provinciaux.

» Je me suis alors concentré sur la recherche de capitaux, gagnant des subventions et négociant avec les banques.

» Au bout de trois ans, nous étions toujours à courir après l'argent, et j'avais l'impression de m'être fourvoyé.

» J'ai repensé à une phrase que son comptable avait dite à mon père, qu'il ne correspondait à aucune règle, qu'en toute logique il aurait dû fermer boutique depuis longtemps, et que son cas devrait être enseigné à l'école.

» Je me suis demandé ce qui faisait la différence. Déjà il n'avait pas subi un enseignement des bonnes règles du commerce international ; il s'était fait lui-même avec ses idées ses valeurs et ses principes. Il a toujours privilégié le bon sens, le contact humain au profit pour le profit et à l'appât du gain.

» Contrairement à moi, qui voulais gagner plus encore et encore.

» Entre-temps, j'avais oublié de m'écouter.

» Ce que j'ai recommencé à faire.

» J'ai restructuré l'affaire et changé d'orientation.

» Je me suis mis à la place des clients, et me suis demandé ce qu'ils voulaient vraiment.

» J'ai lancé alors ma créativité dans un autre domaine, que j'ai appelé pour moi-même l'économie et le commerce basés sur le bonheur.

» Au lieu d'avoir une gamme de produits unique, j'ai créé des collections, plus en rapport avec les préoccupations des gens, et surtout capables de suivre leurs variations.

» J'ai aussi proposé des produits "clés en main", que les clients pouvaient personnaliser à l'envie.

» Et j'ai attendu.

» Attendu que le bouche-à-oreille se fasse.

» Attendu en en parlant autour de moi.

» Et ça a marché.

» Aujourd'hui, je ne suis pas coté en Bourse, ce dont je n'ai finalement pas envie, mais je suis bien dans mon boulot, j'ai retrouvé mes valeurs, et mes clients sont contents. »

L'intuition correspond à un vrai processus de raisonnement. Différemment structuré que celui que nous connaissons, à savoir le processus traditionnel académique.

Si les deux conduisent à l'obtention du même résultat, leurs chemins sont différents.

Le premier fait appel aux processus conscients, demande du temps, de l'énergie et permet dans une moindre mesure le recours à la créativité et la formation d'une pensée neuve.

Le second, à la manière d'Archimède, considère que la conscience verbale est le dernier maillon de la chaîne du raisonnement. Tout se passant à l'insu, verbale, de soi, le processus se déroule en bruit de fond. Il permet de réaliser plusieurs tâches en parallèle, conduit à une vraie créativité entrepreneuriale et au développement de pensées neuves. Il montre une meilleure efficacité, dans la mesure où le temps est efficace en totalité, que seules les activités utiles et nécessaires sont effectuées.

Autant d'avantages stratégiques que l'entreprise de demain se doit de maîtriser afin d'être réellement concurrentielle.

Il conduit enfin à une plus grande sérénité, à un épanouissement durable. Comment ne pas être bien dans sa peau quand vous savez que vous prenez de bonnes décisions, que votre petite voix vous conduit inexorablement dans la bonne direction, que vous savez prendre de la distance avec les événements et ne prendre à cœur que ceux qui en valent, pour vous, vraiment la peine, que vous vivez votre vie avec plénitude et en accord avec vous-même ?

Les bénéfiques professionnels sont inestimables, car un collaborateur épanoui est plus en confiance, s'insère mieux dans son entreprise, et celle-ci est donc moins soumise au turn-over.

Mais les bénéfiques vont bien au-delà du domaine professionnel.

De nombreuses personnes prennent en compte l'idée que le raisonnement intuitif leur ouvre les portes du bien-être au sens large, à commencer par un meilleur sommeil.

Qui dit préoccupations et vie à courir en permanence, dit aucun moment de libre pour penser, penser à sa journée qui vient de s'écouler, à la journée qui démarre. Or nous avons tous besoin de prendre du recul sur notre journée, notre vie, nos préoccupations, mais nous ne trouvons jamais le temps de faire ce court bilan. Quel moment reste-t-il à notre cerveau ? Soit celui de l'endormissement, et nous nous trouvons face à des insomnies d'endormissement, soit lors de réveils précoces : dans les deux cas, le cerveau passe en revue vos préoccupations et les rumine sans fin, vous empêchant de dormir.

De manière simplifiée et réductrice, avec l'utilisation de votre raisonnement intuitif, votre sommeil redevient bon, simplement parce que vous avez appris à vous faire confiance pour résoudre vos problèmes, ne vous préoccuper que de ce qui est important, et faire appel à votre processus intuitif pour trouver une solution en dehors de votre conscience verbale. Et

vous gardez du temps pour permettre cela. Vous n'avez donc plus de raisons de ne plus dormir.

Dans le domaine privé, les conséquences sont multiples et nombreuses. Notamment dans la vie de couple et le choix du conjoint.

Le recours à votre raisonnement intuitif vous permet effectivement d'écouter votre petite voix lorsque vous rencontrez un conjoint ou futur conjoint. Il vous est certainement arrivé d'entendre cette petite voix dire : « Non, ce ne sera pas le (la) bon(ne) ! » Mais qui l'a écoutée ? Qui l'a même laissé parler ?

Nous sommes tous pareils : nous n'avons pas envie d'entamer une relation puis de nous dire, rapidement, trop rapidement : « Non, c'est voué à l'échec ! » Personne ne souhaite l'arrêt d'une relation, nous voulons tous que ça marche. Alors, nous faisons taire notre petite voix, celle-là même pourtant qui nous aiderait à ne pas nous tromper.

N'hésitez pas : faites-la d'abord s'exprimer dans le domaine professionnel – c'est plus facile, car il n'y a en général pas d'enjeux émotionnels ou sentimentaux, et progressivement vous verrez que cela fera boule de neige dans tous les compartiments de votre vie, aussi bien avec votre famille qu'avec vos amis et vos relations.

Vous serez sur la bonne voie, celle qui mène à une vie sereine et épanouie.

## Pour en savoir plus

BÉRUBÉ Marie, VACHON Marc, *Oser changer. Mettre le cap sur ses rêves*, Paris, Éditions Oserchanger.com, 2010.

BUZAN Tony, *Mind Map. Dessine-moi l'intelligence*, Paris, Éditions d'Organisation, 2003.

CSIKSZENTMIHALYI Mihaly, *La Créativité. Psychologie de la découverte et de l'invention*, Paris, Robert Laffont, 2006.

GIGERENZER Gerd, *Le Génie de l'intuition*, Paris, Belfond, 2009.

GLADWELL Malcolm, *La Force de l'intuition*, Paris, Robert Laffont, 2006.

GROZDANOVITCH Denis, *L'Art difficile de ne presque rien faire*, Paris, Denoël, 2009.

ISRAËL Lucien, *Cerveau droit, cerveau gauche. Culture et civilisation*, Paris, Plon, 1995.

MEISTER VITALE Barbara, *Unicorns Are Real. A Right Brained Approach to Learning*, New York, Warner Books, 1982.

MILLÊTRE Béatrice, *Comment se faire des amis*, Paris, Éditions 365, coll. « Relax cards », 2012.

MILLÊTRE Béatrice, *La Confiance en soi*, Paris, Éditions 365, coll. « Relax cards », 2012.

MILLÊTRE Béatrice, *Ma grand-mère avait bien raison. Une psychothérapeute analyse les maximes de nos aïeux*, Paris, First, 2011.

MILLÊTRE Béatrice, « Une autre façon de penser : l'intuition », in C. André (dir.), *Secrets de psys. Ce qu'il faut savoir pour aller bien*, Paris, Odile Jacob, 2011.

MILLÊTRE Béatrice, « Non, je ne suis pas une mère parfaite », in C. André (dir.), *Secrets de psys. Ce qu'il faut savoir pour aller bien*, Paris, Odile Jacob, 2011.

MILLÊTRE Béatrice, *Petit guide à l'usage des parents qui trouvent (à juste titre) que leur enfant est doué*, Paris, Payot, 2011.

MILLÊTRE Béatrice, *Bien avec soi-même, bien avec les autres. Pourquoi s'affirmer ?*, Paris, Payot, coll. « Petite Bibliothèque Payot », 2011.

MILLÊTRE Béatrice, *Le livre des bonnes questions à se poser pour avancer dans la vie*, Paris, Payot, 2010.

MILLÊTRE Béatrice, *Petit atelier du mieux-être au travail pour salariés de tous horizons*, Paris, First, 2010.

MILLÊTRE Béatrice, *Prendre la vie du bon côté. Pratiques du bien-être mental*, Paris, Odile Jacob, 2009.

MILLÊTRE Béatrice, *Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne se trouvent pas très doués*, Paris, Payot, 2007.

MINTZBERG Henry, *Le Management*, Paris, Éditions d'Organisation, 1989.

PINK Daniel, *L'Homme aux deux cerveaux*, Paris, Robert Laffont, 2007.

### **Pour trouver de nouvelles idées :**

- Les livres faisant appel à notre imaginaire, notamment les livres pour enfants, contes de tous les pays, héros de rêve (Mary Poppins, Fifi Brindacier), les livres de science-fiction et de fantasy, les grandes épopées historiques (les romans de la Table ronde par exemple).

- Tous les livres un peu décalés (par exemple, de Mick O'Hare, *Comment fossiliser son hamster*, Paris, Seuil, 2008).

### **Des sites Internet :**

- [www.penser-autrement.net](http://www.penser-autrement.net)
- Article sur l'asymétrie cérébrale sur wikipedia.fr
- Utiliser votre moteur de recherche avec « visual spatial » ou « right brained » vous orientera vers de nombreuses ressources (en anglais).
- [www.crea-gym.com](http://www.crea-gym.com)
- [www.trizfrance.org](http://www.trizfrance.org)
- [www.oserchanger.com](http://www.oserchanger.com)
- S'exercer à la créativité : [http://ww2.ac-poitiers.fr/sciences-ingenieur-sti/spip.php?article40&debut\\_page=1](http://ww2.ac-poitiers.fr/sciences-ingenieur-sti/spip.php?article40&debut_page=1)

DU MÊME AUTEUR  
AUX ÉDITIONS PAYOT

*Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne trouvent pas très doués*

*Bien avec soi-même, bien avec les autres*

*Le livre des bonnes questions à se poser pour avancer dans la vie*

*Petit guide à l'usage des parents qui pensent (à juste titre) que leur enfant  
est doué*

## À propos de cette édition

Cette édition électronique du livre *Réussir grâce à son intuition* de Béatrice Millêtre a été réalisée le 2 février 2012 par les Éditions Payot & Rivages.

Elle repose sur l'édition papier du même ouvrage (ISBN : 978-2-228-90731-6).

Le format ePub a été préparé par PCA, Rezé.