

Béatrice Millère

Réussir grâce à son intuition

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



PETITE BIBLIOTHÈQUE PAYOT

/ Développement personnel /

Ils commencent plusieurs choses à la fois, bouclent leurs dossiers à la dernière seconde, bayent aux corneilles avant d'agir, mais sont presque toujours en avance d'une idée sur les autres, ce qui engendre souvent au bureau des malentendus avec leurs collègues. Eux, ce sont les « Archimède ». Ils ont une vision intuitive de la situation et, mis en confiance, ils peuvent faire la différence. Béatrice Millêtre nous aide à comprendre le raisonnement intuitif et montre que ce talent sommeille en chacun de nous. Elle explique alors 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 notamment l'auteur, aux Éditions Payot, du *Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne se trouvent pas très doués*.

BÉATRICE MILLÈTRE
AUX ÉDITIONS PAYOT

*Réussir grâce à son intuition. Être plus rapide, avoir
des idées nouvelles, voir ce que les autres ne voient
pas*

*Exercices pratiques pour utiliser votre intuition en
toutes circonstances*

Six clés pour se sentir enfin à sa place

*Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne se
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*

Béatrice Millêtre

**Réussir grâce
à son intuition**

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

Petite Bibliothèque Payot

Retrouvez l'ensemble des parutions
des Éditions Payot & Rivages sur
payot-rivages.fr

Couverture : © www.atelierguias.com
Illustration : © Matton Images

© Payot & Rivages, 2012, 2015
106, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris
ISBN : 978-2-228-91191-7

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.