

Dave Trott

**VOUS
POUVEZ
PENSER
AUTRE-
MENT**

**60 HISTOIRES POUR BOOSTER
VOTRE CRÉATIVITÉ**

autrement

SAVEZ-VOUS ÉCOUTER VOTRE CRÉATIVITÉ ?

Êtes-vous capable de déjouer les pièges des apparences ? de suivre votre instinct quand tout le monde vous conseille de baisser les bras ? d'aller au bout d'une idée quand personne n'a jamais foulé le chemin que vous empruntez ?

Aurez-vous le courage d'aller à contre-courant de ce que l'on attend de vous ? Mieux, osez-vous être créatif alors même que *personne n'attend rien de vous* ?

Vous autoriserez-vous à croire qu'une seule décision a le pouvoir de changer entièrement votre vie – qu'elle est capable de révolutionner le monde ?

À l'origine de chaque invention, au départ de toute révolution, il y a une décision, une idée, une stratégie. Dans ce livre, le publicitaire Dave Trott nous embarque aux côtés de héros, créateurs, entrepreneurs pour nous emmener au moment où, à partir de rien, un homme change le monde.

autrement

www.autrement.com

Dave Trott

Vous pouvez penser autrement

60 histoires pour booster votre créativité

*Traduit de l'anglais par Michel Edery,
traduction revue par Cécile Roche*

Éditions Autrement

© Dave Trott, 2015 pour l'édition originale ;
Première parution sous le titre *One plus one equals three* ;
© Guy Saint-Jean Éditeur inc., 2016,
pour la traduction française ;
© Éditions Autrement, 2019, pour la présente traduction revue
ISBN : 978-2-7467-5219-1

TABLE DES MATIÈRES

<i>Introduction</i>	9
PARTIE UNE. Envers et contre tous	13
PARTIE DEUX. L'architecture du choix	39
PARTIE TROIS. L'esprit et la lettre	63
PARTIE QUATRE. Droit au but	91
PARTIE CINQ. L'échec est une chance	113
PARTIE SIX. La valeur de l'ignorance	137
PARTIE SEPT. Questionnez la question	159
PARTIE HUIT. Mâchez vos mots	177
PARTIE NEUF. Changez de cap	207
<i>Remerciements</i>	229

INTRODUCTION

Il y a quelques années, j'ai lu une interview de Steve Jobs. Il disait que les nouvelles idées ne sont jamais que des combinaisons de vieilles idées. Pour cela, ajoutait-il, il faut savoir établir des liens. Et pour établir des liens, il faut avoir assez d'idées, et d'idées différentes, à mettre en relation entre elles. La créativité repose en grande partie sur cette capacité à établir des liens. Les gens créatifs y excellent parce qu'ils ont accumulé plus d'expériences que les autres, ou parce qu'ils y ont plus réfléchi.

Selon Steve Jobs, c'est là l'un des points faibles des gens qui ont des métiers dits « créatifs », par exemple dans la publicité ou la communication. En général, ils n'ont pas un éventail d'expériences très large : ils savent souvent beaucoup de choses, mais sur un sujet très étroit. Ils n'ont donc en réalité pas beaucoup de matière pour faire des liens et dessiner des schémas inédits. C'est ce qui les amène à trouver le plus souvent des solutions linéaires, prévisibles.

Prenez Carl Ally, l'un des plus grands publicitaires de tous les temps. Selon lui, il n'y a pas de créativité sans curiosité. Les gens créatifs s'intéressent à toutes sortes de sujets : l'Antiquité, les maths au XIX^e siècle, l'art de composer un bouquet, le marché du porc maigre... Ils savent qu'un jour ou l'autre ces centres d'intérêt se croiseront

pour donner naissance à une idée originale – dans six minutes ou dans six ans, ça viendra, il n’y a pas de doute.

Voilà l’un des sujets de ce livre : la créativité naît des rapprochements inattendus que nous établissons entre des situations indépendantes les unes des autres. Plus la matière est variée, moins les associations sont prévisibles et plus les idées sont neuves. Steve Jobs le dit : en diversifiant notre connaissance de l’expérience humaine, nous parvenons à établir des liens moins attendus et à former les idées les plus créatives.

Il y a quelques années, j’ai lu le livre d’une professeure de mathématiques indienne. Elle écrit que nous pouvons considérablement optimiser la partie du cerveau dont nous nous servons. D’ordinaire, dit-elle, nous nous contentons d’accumuler des connaissances dans le domaine qui nous intéresse. Or, ce type d’apprentissage tend à ralentir et à rétrécir l’usage que nous faisons de notre cerveau. Pourquoi ? Parce que nous nous bornons à ajouter des connaissances à des connaissances qui leur sont apparentées.

En revanche, si nous nous ouvrons à des domaines qui ne nous intéressent pas au départ, notre cerveau sort des limites dans lesquelles nous le confinons. Nous en revenons ainsi à l’observation de Steve Jobs : plus nous avons de connaissances hétérogènes, plus nous établissons de liens et plus nous sommes créatifs. Il faut donc définir, apprivoiser et étudier les sujets sur lesquels nous ne sommes pas naturellement portés.

Les liens qui s’établissent alors sont plus riches, diversifiés, inhabituels. Nos conclusions sont beaucoup moins prévisibles : bref, nous devenons plus créatifs.

**CE LIVRE VOUS INVITE À EXPLORER
CES RAPPROCHEMENTS PORTEURS
DE CRÉATIVITÉ.**

**ET À OBTENIR TROIS IDÉES
EN EN ADDITIONNANT DEUX.**

VOUS PENSIEZ QUE $1 + 1$ FONT 2 ?

**VOUS ALLEZ APPRENDRE À PENSER
AUTREMENT : $1 + 1$ FONT 3 .**

Partie une

**ENVERS ET
CONTRE
TOUS**

ENVERS ET CONTRE TOUS

Ce qui compte, c'est ce qu'on fait.....	15
Cherchez le point aveugle.....	18
Rien ne fait plus peur que la peur	22
Les machines ne pensent pas	25
Le ridicule ne tue pas	29
L'idiot devenu génie	32
L'intention qui détone	36

CE QUI COMPTE, C'EST CE QU'ON FAIT

Un jour, une certaine Madame Winton découvre dans son grenier un vieux carnet gribouillé de noms et d'adresses : des centaines et des centaines de coordonnées. Ce carnet lui étant complètement inconnu, elle interroge son mari, Nicholas Winton, dont voici l'histoire.

En 1938, Nicholas Winton s'apprête à aller skier en Suisse lorsqu'il apprend que la sinistre Nuit de cristal a éclaté de l'autre côté de la frontière. Au cours d'une nuit d'une violence extrême, des attaques massives ont été perpétrées contre des Juifs dans toute l'Allemagne. Des maisons, des hôpitaux et des écoles que fréquentaient des Juifs ont été pillés et incendiés : plus de 1 000 synagogues et 7 000 commerces ont été détruits. Une centaine de personnes ont été assassinées et 30 000 autres ont été arrêtées et déportées dans des camps de concentration. L'extermination du peuple juif par les nazis venait de commencer.

Il se trouve que Nicholas Winton avait des amis à Prague. Il annula ses vacances en Suisse pour se rendre sur place, car il était convaincu que l'Allemagne allait

envahir la Tchécoslovaquie et se déchaîner contre la population juive. Les familles n'avaient plus qu'une seule préoccupation : sauver leurs enfants. Afin de leur venir en aide, le gouvernement britannique avait accepté d'accueillir sans restriction les enfants de familles juives menacées. Seules conditions : avoir 50 livres (environ 55 euros) en poche et un endroit où habiter. Nicholas Winton décida de passer à l'action.

Dans la salle à manger de son hôtel à Prague, il improvisa un bureau et se mit à établir la liste des enfants qu'il pourrait arracher aux griffes des nazis. Il y en avait des centaines. De retour en Angleterre, il s'employa à recueillir l'argent nécessaire et à leur trouver un logis. C'est ainsi qu'il permit à pas moins de 669 enfants d'émigrer outre-Manche. Sans son aide, ces enfants n'auraient jamais survécu. Nous le savons parce que peu après l'arrivée de ces enfants en Angleterre, leurs parents sont morts dans des camps de concentration. Nicholas Winton n'en a jamais parlé parce qu'il se sentait coupable de ne pas en avoir fait plus.

1988. Un demi-siècle plus tard, Nicholas Winton fait partie du public d'une émission qu'on enregistre pour la télévision. Sans crier gare, l'animateur se met à parler de Nicholas Winton, à qui il présente la personne assise à côté de lui dans la salle. C'est une femme d'une cinquantaine d'années, mais c'est surtout l'une des enfants que Nicholas Winton a réussi à sauver autrefois. Elle le remercie sans pouvoir s'arrêter. Elle lui prend la main et l'embrasse, la portant à son visage, elle ne veut plus la lâcher. Le bien qu'il a fait s'incarne soudain dans une réalité humaine, et une larme roule le long de sa joue.

C'est alors que, s'adressant à l'auditoire, l'animateur demande s'il y a d'autres personnes dans la salle qui doivent leur vie à Nicholas Winton. Tous se lèvent : des gens qui ont désormais leur propre famille, des époux, des épouses, des enfants et des petits-enfants. À cet instant, Nicholas Winton ne comprend pas très bien ce qui se passe. Il regarde à droite, à gauche, se retourne et finit par se lever.

Il n'en croit pas ses yeux : tous les gens présents dans la salle sont debout. Tous sont debout, un grand sourire aux lèvres, et ils le remercient. Médecins, chirurgiens, écrivains, députés, journalistes, architectes, cinéastes, gens d'affaires, enseignants... Tous, il leur a sauvé la vie – tous sans exception.

Et il comprend enfin qu'il n'a pas de regret à avoir.

PEU IMPORTE

CE QUE VOUS N'AVEZ PAS FAIT.

CE QUI COMPTE,

C'EST CE QUE VOUS AVEZ FAIT.

CHERCHEZ LE POINT AVEUGLE

David Geffen a grandi dans un quartier juif de Brooklyn et, très jeune, il s'est mis à rêver à d'autres horizons : à 18 ans, il partit pour Los Angeles. Mais, n'étant pas bon à grand-chose, il se faisait virer de tous les jobs qu'il trouvait. Un jour, il en parla à un acteur qui galérait.

« Tu ne sais rien faire ? Deviens agent ! Les agents ne font rien », lui dit le type. Geffen le prit au sérieux, et il s'arrangea pour être embauché par l'agence William Morris au service courrier, mais il n'eut pas le job sans mentir. Il indiqua sur son CV qu'il était diplômé de la prestigieuse université de Californie à Los Angeles, UCLA. Il se dit que cela n'avait pas beaucoup d'importance et que personne n'irait vérifier ce détail, mais il apprit que le type d'à côté venait justement de se faire virer : il avait prétendu avoir fait ses études au City College of New York. Donc, quelqu'un irait vérifier.

Comme il travaillait au service courrier, Geffen commençait très tôt le matin et passait en revue les enveloppes. Après quelques semaines, il intercepta une lettre de UCLA. Il la décacheta à la vapeur et modifia légèrement une phrase, de sorte que « David Geffen n'a jamais obtenu

un diplôme de UCLA » se changea en « David Geffen a récemment obtenu un diplôme de UCLA ».

Voyant dans l'assiduité matinale de David un modèle de bonne conduite, son patron l'augmenta. Et, tandis qu'il distribuait le courrier, David en profitait pour observer les agents. « En fait, se dit-il, leur truc, c'est de bluffer au téléphone. Ça, j'en suis capable. Le bluff, ça me connaît. » Et Dieu sait que les petits gars de Brooklyn en sont bien capables, en effet.

Il observa aussi que les agents démarchaient des acteurs déjà établis pour les convaincre de rejoindre William Morris. C'était ridicule : les acteurs à succès coûtaient cher et les concurrents se les arrachaient. Pour Geffen, il semblait plus logique d'engager des acteurs *avant* qu'ils ne deviennent connus. Aussitôt dit, aussitôt fait.

Pendant que les agents passaient leurs soirées en famille, Geffen faisait la tournée des bars et des boîtes de nuit pour dégoter de nouveaux talents avant tout le monde. Il se mit à signer des artistes qui n'avaient pas encore d'agent. Voilà comment il devint l'agent le plus productif du groupe William Morris. Il excellait tant et si bien qu'il ouvrit sa propre maison de disques à seulement 27 ans : Asylum Records.

Quels artistes ont acquis leur notoriété avec Asylum Records ? Neil Young, Crosby, Stills and Nash, Eagles, Joni Mitchell, Jackson Browne, Tom Waits, Elton John, Judee Sill. Asylum a produit certains des meilleurs albums des années 1970, et parmi les plus grands succès de l'époque.

En 1972, il vendit sa maison de disques, qu'il quitta peu après. Cinq ans plus tard, il créa un autre label : Geffen Records, où il signa des artistes comme Donna Summer, Cher, Aerosmith, Guns N' Roses, Nirvana et The Stone Roses. Mais celui qu'il voulait vraiment produire, c'était John Lennon. Bien sûr, il était loin d'être le seul.

Que faire ?

Geffen décida de faire ce que personne n'avait encore songé à faire. Tous les producteurs s'adressaient directement à John Lennon. Geffen se dit que sa compagne, Yoko Ono, devait se sentir exclue, alors au lieu de s'adresser à Lennon, il se tourna vers elle. Et Geffen convainquit Yoko, qui convainquit Lennon.

Avec Geffen, Lennon enregistra l'album *Double Fantasy*, aujourd'hui considéré comme son chef-d'œuvre. Geffen Records connut un succès foudroyant. En 1990, Geffen vendit sa maison de disques avant de la quitter pour de bon quelques années plus tard, pour se lancer dans un nouveau projet. C'était une société de production cinématographique, Dreamworks SKG, dont le cofondateur s'appelait Steven Spielberg. Le « G » de « SKG », c'est son initiale.

Geffen Records vaut pas loin de 6 milliards de dollars à ce jour. Ce succès, ce n'est pas parce que son fondateur a été plus talentueux, plus coriace, plus rapide, plus intelligent, plus riche ou plus cultivé que les autres, ce n'est pas en cherchant à battre ses concurrents sur leur propre terrain. Ce succès, c'est parce qu'il a bien observé les autres et qu'il a compris : il ne s'agit pas de faire comme eux, il s'agit de faire ce qu'ils ne font pas.