



**RAISONNEZ**

**COMME**

**SHERLOCK**

SECRETS ET TECHNIQUES DE PSYCHOLOGIE POUR BOOSTER VOTRE  
MÉMOIRE, RÉSOUDRE LES PROBLÈMES ET DÉVELOPPER UN INSTINCT BRILLANT

**ROBERT MERCIER**

# **Raisonnez comme Sherlock**

Secrets et techniques de psychologie  
pour booster votre mémoire, résoudre les  
problèmes et développer un instinct brillant

Robert Mercier

*Copyright 2020 – Robert Mercier.  
Tous droits réservés.*

# Sommaire

[Qui est Sherlock Holmes ?](#)

[Comment développer les pouvoirs d'observation et de déduction](#)

[Comment développer ta capacité de pensée critique](#)

[La science de la déduction](#)

[Le penthouse mental de Sherlock Holmes](#)

[Comment interpréter la personnalité d'autrui](#)

[Comment penser en dehors des schémas](#)

[Le diagramme Fishbone](#)

[Pensée latérale](#)

[Devinettes et quiz qui exploitent la pensée latérale](#)

[Pour conclure, voici un conseil de lecture ...](#)

# Chapitre 1.

## Qui est Sherlock Holmes ?

Sherlock Holmes est un personnage imaginaire créé par Arthur Conan Doyle en 1887. Il s'agit d'un détective anglais qui vit à Londres, au 221B Baker Street.

Initialement, Artur Conan Doyle avait appelé son personnage « détective Sherrinford Holmes » (et non Sherringford comme mentionné de manière erroné dans son autobiographie « Ma vie aventureuse » quarante ans après) et son acolyte « Ormond Sacker » (comme indiqué dans le manuscrit « Une étude en rouge »). Mais il a successivement changé d'idée et les a rebaptisés Sherlock Holmes et John H. Watson.

L'auteur, (Sir) Artur Conan Doyle, rédigea sa première histoire sur Holmes, « A Study in Scarlet » (Une étude en rouge), en 1886. Sherlock Holmes est un personnage fictif qui se base sur une personne réelle, le docteur Joseph Bell, un scientifique médico-légal connu de l'Université d'Édimbourg que Conan Doyle a étudié avec précision. Conan Doyle a écrit 56 nouvelles et 4 romans (60 ouvrages au total) ; la collection est connue sous le nom « Le Canon ».

Le premier film sur Sherlock Holmes a été produit en 1900. A partir de 1939 s'est développée une série de 14 films sur ce personnage désormais très connu, interprété par Basil Rathbone, acteur qui est resté, dans l'imaginaire collectif, le visage le plus connu de Sherlock Holmes.

De nombreux récits apocryphes ont été écrits au cours des années, en particulier depuis que sont tombés les droits d'auteurs sur le personnage en Europe, en 2000. Adrian, le fils d'Arthur Conan Doyle, a été l'auteur d'une

série de nouvelles officiellement approuvée par les héritiers du célèbre écrivain (écrits en collaboration avec John Dickson Carr), publié à partir de 1954. Un autre cas de roman apocryphe qui a connu une certaine notoriété est celui de « Sherlock Holmes contre Jack L'Éventreur », écrit par Ellery Queen dans les années soixante : le livre présente notre Holmes sur les traces non moins que de Jack l'Éventreur.

Pour en revenir à l'œuvre originale de Conan Doyle, la popularité de Sherlock Holmes croît énormément à partir de la première série de nouvelles publiée sur The Strand Magazine, en 1891, qui furent suivi (jusqu'en 1927) de quatre autres ensembles de nouvelles et de deux romans.

Les histoires se déroulent toutes entre 1878 et 1907, avec un dernier cas en 1914. Toutes les histoires mis à part 4 sont narrées de l'ami et biographe de Holmes, le docteur John H. Watson ; deux sont narrées de Sherlock Holmes à la première personne et les deux dernières sont écrites à la troisième personne. Conan Doyle a admis que le personnage de Holmes a été inspiré du docteur Joseph Bell, pour lequel Doyle avait travaillé comme employé au sein du Royal Infirmary d'Édimbourg. Comme Sherlock Holmes, Bell était connu pour tirer de grandes conclusions depuis les plus petites observations. Michael Harrison a déclaré, dans un article de 1971 sur le Mystery Magazine d'Ellery Queen, que le personnage a été inspiré de Wendell Scherer comme « enquêteur de conseil » dans un cas d'homicide qui aurait reçu beaucoup d'attention de la part des journaux en Angleterre, en 1882.

Certainement un des hommages les plus étranges du vingt et unième siècle à Holmes appartient à la série américaine pluri primée « Dr. House », qui est apparue pour la première fois à la télévision en 2004, dont le personnage principal était l'acteur britannique Hugh Laurie. La série se conclue après la cinquième saison et le docteur Grégory House est dans beaucoup d'aspects un médecin à la Sherlock Holmes. Le créateur de la série, David Shore, a admis qu'également le nom du docteur House est voulu comme un hommage subtil. Le spectacle se base fortement sur les archétypes de Holmes, comme la dépendance de House à la psychologie pour résoudre un cas, sa réticence à accepter des cas qu'il ne trouve pas

intéressant, sa dépendance à la drogue, son adresse postale personnelle (appartement 221B), un dédain complet pour les coutumes sociales, ses talents musicaux (jouer du piano et de la guitare, un peu comme le violon de Holmes), ainsi que la capacité qui est caractéristique à House de juger une situation correctement presque sans aucuns efforts. Ami et caisse de résonance du Docteur House est le Docteur James Wilson, dont le nom est un hommage au mythique Watson.

## **Que savons-nous de Sherlock Holmes ?**

*« Il mesurait un peu plus d'un mètre quatre-vingts, mais il était si maigre qu'il paraissait bien plus grand. Ses yeux étaient aigus et perçants, excepté pendant ces intervalles de torpeur auxquels j'ai fait allusion, et son mince nez aquilin donnait à toute son expression un air de vivacité et de décision. Son menton proéminent et carré indiquait l'homme résolu. » - Une étude en rouge (1887), Sir Arthur Conan Doyle.*

Connu dans le monde entier comme le détective par excellence, Sherlock Holmes est un des personnages les plus célèbres de la littérature moderne. L'iconographie populaire l'illustre avec un chapeau et une cape à carreaux, même si les fans et les experts du détectives rappellerons qu'il était représenté plus souvent endossant un habit élégant et un chapeau haut de forme. C'est un violoniste reconnu et il existe divers indices qui indiquent qu'il usait de l'opium, le rendant surement le toxicodépendant le plus respecté et le plus aimé de la fiction britannique. Mais c'est son esprit clinique et analytique l'aspect pour lequel il est majoritairement célèbre : sa capacité à relever n'importe quel détail à travers les indices les plus subtils et l'existence de preuves minimes.

Sherlock Holmes naquit le 6 janvier 1854. Il était fils d'un écuyer de campagne et neveu de la sœur de l'artiste Vernet.

En apparence, Holmes est grand – plus d'1m80 – et maigre. Il a les cheveux noirs et les yeux gris, les lèvres fines et un nez de faucon. Holmes est scrupuleusement propre et est toujours habillé de manière ordinaire.

Bien qu'il ne se soit jamais entraîné par goût, il est toujours en forme et prêt à l'action ; il est compétent en boxe et dans l'art martial Baritsu, il est également doué avec le bâton et en escrime. Une autre des spécialités de Holmes sont ses merveilleux déguisements : de l'époux au prêtre, du pasteur au fumeur d'opium, ils lui ont tous été nécessaires pour obtenir des informations ou pour échapper aux criminels. C'est un amoureux de la musique et il fréquente concerts et opéras, c'est également un violoniste, avec une préférence pour la musique allemande.

Un individu cultivé, Holmes est également clairement un avid lecteur et studieux, et il le restera pour toute sa vie. Par exemple, dans « Une étude en rouge », Holmes semble ignorer le système solaire, mais au moment de « l'interprète grec », il avait acquis une connaissance astronomique très approfondie. Comme beaucoup de personnes hautement intelligentes, toutefois, Holmes peut être un peu distrait et privé d'empathie.

Dans une des nouvelles une expérience avec certains fluides a pour conséquence que l'appartement se remplit de fumée, avec Madame Hudson en proie à la panique, un camion de pompier qui résonne dans la rue et Holmes et Watson suspendus par la fenêtre. Watson demande : « ça s'est mal passé ? » et Holmes répond, en riant, « non, c'était justement ce auquel je m'attendais ». Indépendamment de son intelligence, il n'avait pas considéré de devoir faire l'expérience en extérieur !

Holmes reste éveillé tard et se lève également tard. C'est un fumeur et quand il se sent fortement déprimé, normalement lorsqu'il n'est pas impliqué dans un cas, il est enclin à l'usage de la cocaïne. Comme reporté dans « The Reigate Squires » (Les propriétaires de Reigate), souffre d'une dépression nerveuse, et certainement d'une deuxième dépression un peu plus tard.

A première vue Holmes semble être une personne impassible, mais il ne l'est pas. Il se préoccupe profondément de ses amis et est souvent inquiet pour son grand ami et biographe Watson.



La récompense pour son brillant travail d'enquête est généralement un faible honoraire, même si parfois il a été connu pour renoncer à la compensation de ses services. Parfois les primes étaient très hautes : £ 1000 pour un objet manquant, £ 12.000 dans un autre cas. Holmes a également reçu un lingot d'or, une bague, et a été récompensé par la reine Victoria avec une épingle à cravate Emerald.

Holmes vit au 221B Baker Street avec le docteur Watson et sa gouvernante, Madame Hudson. Dans « Peter le Noir » on apprend qu'il possède cinq autres appartements à Londres autre que le 221B, appartements qu'il utilise lorsqu'il a besoin de se cacher.

Dans « La deuxième tache », Watson révèle que Holmes s'est retiré et est devenu un apiculteur dans le South Down de Sussex, même s'il se retira de la pension dans « Son dernier coup d'archet ».

L'aspect distinctif de Sherlock Holmes a été créé par l'artiste Sydney Paget, illustrateur des histoires originales dans la revue « Strand ». Sa version de Holmes, en particulier le légendaire chapeau, qui n'a jamais été cité de nom dans les histoires, fût suffisamment forte pour survivre pour encore 100 ans.

Dans les histoires, Holmes est décrit endossant plusieurs vêtements différents :

- Dans « Une étude en Rouge », il porte un Ulster (Un trench-coat à double boutonnage)
- Dans « Le mystère du Val Boscome », il porte une longue cape de voyage grise et un béret en chiffon, et par la suite un ensemble d'imperméable.
- Dans « Flamme d'Argent », il porte un béret de voyage.
- Dans « Les chiens de Baskerville », il porte un vêtement en tweed et un chapeau en chiffon.

L'autre « marque de fabrique » de Sherlock Holmes est sa pipe courbée, ou « calabash ». Comme le chapeau, elle n'est pas mentionnée spécifiquement dans les histoires. L'ajout de ce type de pipe particulier fût

pensé par l'acteur William Gillette, voulant une pipe qui n'entraverait pas sa prononciation lorsqu'il récitait.

Holmes prend ouvertement autant cocaïne que morphine dans beaucoup d'histoires. Depuis la première œuvre dans laquelle il est présent, « une étude en rouge », il y a des indices qui suggèrent son utilisation de drogue :

*« ...pendant plusieurs jours de suite, il restait couché sur le canapé du studio, prononçant à peine un mot, bougeant à peine un muscle du matin jusqu'au soir. En ces circonstances j'ai remarqué dans ses yeux une expression si vide, si rêveuse que j'aurais pu le soupçonner de s'adonner à l'usage de quelque narcotique, si la sobriété et la rectitude de toute sa vie n'eussent interdit une telle supposition. »*

Plus tard cela devient clair qu'il faisait réellement usage de drogue :

*« Sherlock Holmes prit la bouteille au coin de la cheminée puis sortit la seringue hypodermique de son étui de cuir. Ses longs doigts pâles et nerveux préparèrent l'aiguille avant de relever la manche gauche de sa chemise. Un instant son regard pensif s'arrêta sur le réseau veineux de l'avant-bras criblé d'innombrables traces de piqûres. Puis il y enfonça l'aiguille avec précision, injecta le liquide, et se cala dans le fauteuil de velours en poussant un long soupir de satisfaction. »*

Un peu plus tard dans l'histoire Holmes affirme :

*« Cocaïne, dit-il, une solution à sept pour cent. Vous plairait-il de l'essayer ? »*

Ce commentaire a été la base du film « The Seven Percent Solution » (Sherlock Holmes attaque l'Orient Express), dans lequel Holmes et Watson rencontrent Sigmund Freud. Au moment de « Les trois-quarts manquant », Holmes a renoncé à la drogue.

Sherlock Holmes est une icône dans l'histoire des romans policiers. C'est un personnage culte dont l'expérience dans la résolution de mystères à

amener de la lumière à un genre complètement nouveau de romans policiers, thrillers et mystérieux. Et pas seulement, les équipes d'enquêtes professionnelles du monde entier ont une dette envers lui pour l'intelligence et l'inspiration qu'il émane. Avec une technologie bien meilleure, par rapport à celle à disposition de Holmes dans l'Angleterre victorienne du XIX siècle, la détection des criminels est devenue beaucoup plus simple. Mais regardons encore en arrière, dans les œuvres de Sherlock Holmes, en cherchant des flashes d'inspirations et le type de discipline classique nécessaire en ces temps-là, alors que peu d'aide technologiques étaient disponibles.

Holmes était éclectique. Il puisa du bouddhisme Zen la capacité de se concentrer sur un unique objet, sans le moindre vacillement de pensée. Il travaillait comme un magicien, les énigmes de criminalité étaient enveloppées par son regard hypnotique. Dans ses romans a été mentionné plusieurs fois l'intérêt particulier d'Holmes pour l'étude du bouddhisme.

Le principe de base, qui lie la spiritualité à l'esprit du détective, est la recherche finale de la vérité qui est cachée sous la superficie. Et comment dé-codifier une écriture antique ou un message codé (discipline qui prends le nom de « herméneutique »).

Holmes commença à montrer de l'intérêt pour le bouddhisme durant les années entre « Le Dernier Problème », dans lequel Doyle feignait la mort de son détective, et « La Maison Vide », où ressuscite Holmes. Ce rapprochement au mystique oriental a également fait disparaître ses habitudes de l'usage de la cocaïne. Holmes cherchait quelque chose de beaucoup plus rafraichissant de la seringue hypodermique, à la recherche de symboles de significations et de profondeurs plus amples, et fini par l'ajout d'une touche de Zen à sa vie. Ses pouvoirs d'observation ont dépassé une nouvelle frontière, le contrôle des cinq sens, il y a un nouveau composant supplémentaire : le sixième sens, l'œil intérieur. Intuition éclairée et introspection sans une ombre de psychédélie.

Sherlock Holmes est un pionnier de l'époque : c'est l'immortel Maître Zen.



## Chapitre 2

### Comment développer les pouvoirs d'observation et de déduction

S'il y a une compétence que nous envions tous à Sherlock Holmes c'est celle de déchiffrer rapidement une situation et d'inventer une théorie qui l'explique (comme la tache de dentifrice qui révèle que ton collègue ne s'est pas réveillé quand il aurait dû, ou la contraction nerveuse qui te fait comprendre que ton ami à trop bu). Heureusement, quiconque peut affiner cette capacité, et ce n'est pas un objectif si difficile à réaliser.

L'observation des personnes et des situations est un instrument incroyablement précieux. Il te donne la possibilité de relever des signaux subtils durant les conversations, entretiens d'embauche, présentations et bien d'autres, de façon à pouvoir réagir aux situations de manière plus efficaces. Ceux-ci sont les outils distinctifs de Sherlock Holmes et des détectives que tu vois aujourd'hui dans des programmes TV comme Psych, Monk, The Mentalist. Pour comprendre comment entraîner ton esprit pour avoir des intuitions dignes de Sherlock Holmes, on doit se rappeler les deux simples valeurs fondamentales des compétences de Holmes : observations et déductions.

La majeure partie d'entre nous ne prête pas attention au monde qui l'entoure. Ce qui rend unique un détective est la capacité de relever des petits détails. Il s'agit de créer l'habitude à la conscience de ce qui t'entoure.

Il ne s'agit pas du tout d'une capacité surhumaine. Il est important de noter, lorsque nous parlons de Holmes, que le personnage a passé toute sa vie cultivant sa propre conscience. Ceci signifie que Holmes n'est pas né

avec la capacité d'être en contact avec le monde. Ce que nous choisissons de relever ou non dépend de l'entraînement de notre esprit. Nous avons beaucoup de mauvaises habitudes, et nous devons beaucoup nous efforcer pour noter réellement chaque détail que le monde nous offre. Chacune de nos actions se rattache au cerveau, mais nous pouvons la réaliser de telle manière que la conscience, au final, devient un effort minime, presque automatique.

La pire habitude de beaucoup d'entre nous est simplement celle de ne pas prêter suffisamment attention. Nous cherchons toujours à tout faire rapidement, et pour cette raison nous perdons l'émerveillement enfantin de se concentrer sur les détails les plus petits et de se demander : « pourquoi ? ». Par conséquent augmenter tes pouvoirs d'observations signifie avant tout identifier ta mauvaise habitude (la priorité de tout faire rapidement, perdant les petits détails) et cultiver de nouvelles habitudes positives (ralentissant ses propres gestes et portant une plus grande attention). Le premier pas est de s'arrêter et de prêter attention, mais voilà ci-dessous quelques actions utiles pour entraîner ton cerveau chaque jour :

- *Affronte des petits défis journaliers qui t'obligent à ralentir.*

Une des astuces classiques pour former une nouvelle habitude est d'y travailler graduellement. Parce que nous sommes en train de considérer l'observation comme une habitude, commençons en observant quelque chose de nouveau chaque jour.

Tu peux faire ce que tu veux, à condition que cela te fasse ralentir et observer le monde d'un autre angle. Tu pourrais essayer de prendre une photo intéressante par jour. Ce qui te conduit à t'arrêter et prêter effectivement attention à l'énorme quantité de petits détails que d'habitude tu négliges en te déplaçant en ville. D'autres idées pourraient inclure d'essayer de nouveaux plats hebdomadairement, écrire quelque chose de différent chaque jour, relever la couleur de la chemise d'un collègue, ou même seulement observer un nouveau tableau une fois par jour.

L'idée est celle de s'habituer graduellement à relever les petits détails de notre propre environnement et de la vie quotidienne. Pendant que tu le fais, tu deviendras plus habile à relever tout ce qui n'est pas à sa place.

Si tu t'efforces réellement à prêter attention mais que tu ne sais pas comment faire, les scientifiques enseignent une autre astuce simple : commencer à prendre des notes sur plusieurs détails durant la journée.

Avant tout, les détectives éduquent leur propre attention, en apprenant à se concentrer seulement sur les caractéristiques pertinentes et ignorant celles les moins essentielles. Un des meilleurs moyens pour y parvenir est au travers de la vieille habitude de prendre des notes sur le champ : écrire des descriptions et dessiner des images de ce que tu vois.

Lorsque tu décides de prendre des notes sur le champ, tu commences à prêter attention aux petits détails. Tu peux le faire partout : si tu es au travail, dédie 10 minutes à l'observation du comportement des collègues. Prête attention à la fréquence avec laquelle ils boivent une gorgée d'eau, à quelle fréquence leurs yeux se détournent de l'ordinateur ou s'ils contrôlent constamment la boîte email. Plus tu le répètes sur le papier, plus tu réussiras à le rendre automatique.

*- Médite brièvement chaque jour.*

La méditation est une souvent assimilée à une expérience religieuse, ou même considérée comme une perte de temps, mais en réalité il s'agit d'une bonne pratique pour quiconque veut augmenter sa propre capacité de concentration. De plus, elle n'est pas si rigoureuse que ce que l'on pourrait penser. Il suffit de peu de minutes par jour pour affiner la conscience et développer un sens de « présence » dans le moment actuel.

Que tu y crois ou non, il est possible d'améliorer la concentration et de ralentir la vie de tous les jours. Il existe un programme d'entraînement complet de la conscience qui t'enseigne à prêter attention à toi même et à ce qui te passe par la tête. Il ne s'agit pas de faire une retraite de méditation, mais seulement de prendre quelques minutes au bureau ou sur le canapé

pour méditer. Il est important de garder en tête que la méditation ne signifie pas s'échapper du monde et devenir un moine, c'est seulement un système pour focaliser ton esprit.

La méditation se base sur l'enseignement de la concentration. Quand tu réussiras à te concentrer sur toi même, probablement que tu deviendras également un meilleur observateur du monde. Évite la surcharge d'information en méditant régulièrement et renforce tes capacités d'observations avec la pensée critique.

### *-Développe la pensée critique*

Une fois que tu commenceras à prêter une plus grande attention au monde, tu pourras transformer ces observations en théories et idées. La déduction concerne le fait de penser logiquement devant une situation, et par conséquent appliquer la pensée critique à ce que tu es en train de voir. Substantiellement, la pensée critique analyse ce qui s'observe de près et la déduction te porte à une conclusion basée sur ces faits.

Tu ne trouveras jamais de guide complet pour la pensée critique, mais le premier pas est de reconquérir la curiosité de quand tu étais enfant et de commencer à poser le plus de questions possibles.

Il est important de s'enseigner à soi-même de penser de manière critique. Par conséquent, lorsque tu mémorises de nouvelles informations ou que tu apprends quelque chose de nouveau, ne considère pas tout pour acquis avant d'emmagasiner les informations dans le cerveau : apprends à tout analyser de manière critique. Demande-toi : « Pourquoi est-ce important ? », « Comment cela se rattache à ce que je connais déjà ? » ou « Pourquoi est-ce que je veux me souvenir de cette information ? ». Tu devras entraîner ton cerveau à effectuer des connexions entre les choses et construire un réseau de connaissances.

Ceci représente un peu de travail en plus, mais augmenter sa propre compréhension n'est pas si difficile, et lorsque s'acquière cette capacité, se conservera un fort souvenir de ce qui se lit ou s'observe. Lorsque tu poses



beaucoup de questions, tu penses de manière critique, et ceci améliore tes capacités de déductions en général. Écrire des notes dans les livres que tu lis est un pas excellent à réaliser dans ces situations. Lorsque tu écris ta propre opinion et les questions qui surgissent après avoir lu, les idées se renforceront d'autant plus dans ta mémoire.

## **Les différentes méthodes de raisonnement existantes : comment les exploiter au mieux**

Nous envions tous à Sherlock Holmes la capacité de « lire » une situation rapidement et, surtout, de manière presque toujours correcte. Certes, personne ne nie que le bon Sherlock ait un talent particulier, un avantage génétique dont tout le monde ne peut pas se vanter. Mais en faisant abstraction de cet aspect, le secret de son succès, comme nous avons commencé à analyser, dépends en grande partie de l'application de méthodologies précises.

Il existe diverses manières de raisonner face à un problème : Même si nous ne nous en rendons pas compte, chacun de nous suit un chemin différent avec la pensée. Deux personnes différentes, dans la même situation, prendrons deux « chemins » différents pour leur analyse. De cela dépend également le différent résultat auquel elles arrivent.

Les philosophes se sont depuis toujours occupés d'étudier comment raisonne l'esprit humain. Aujourd'hui la question est plus qu'autre chose dans les mains des chercheurs en psychologie cognitive, mais à l'aube de la civilité c'était les grands penseurs ceux qui dédiaient la majeure partie de leur temps à chercher à comprendre « comment » nous pensons et raisonnons. C'est justement grâce à leur travail qu'aujourd'hui nous sommes conscients de comment fonctionne notre esprit lorsque se pose un problème à résoudre ou à expliquer.

- *Méthode inductive.*

Lève la main qui n'en n'a jamais entendu parler. Ensemble avec la méthode déductive – que nous verrons bientôt – elle est sûrement une des méthodes de raisonnement les plus connues de l'histoire. La méthode inductive nous la trouvons très souvent à l'action dans les films à mystères et dans les policiers, comme ceux dont est le protagoniste Sherlock Holmes. La raison est rapidement dite : c'est la méthode qui permet, à travers le raisonnement, de passer *du détail au général*.

L'induction part de l'observation attentive des phénomènes, détails, faits, informations particulières et, après les raisonnements adéquats, de parvenir à formuler une hypothèse logique qui soit en grade d'expliquer ce qui est observé. Utiliser l'induction signifie être prêt à observer très attentivement le « royaume des détails » : un fois sélectionné un phénomène que l'on souhaite expliquer, on doit prendre note de tous les cas de figure pour lesquels ceci se passe ou ne se passe pas, change, se transforme.

L'induction implique de se poser un grand nombre de question et, comme déjà dis, d'être des observateurs aguerris. Plus qu'aguerris il serait sûrement mieux de dire méthodique : rien ne doit échapper. Seulement de cette manière les hypothèses auxquels nous parvenons peuvent posséder un haut niveau de *probabilité*.

Déjà, la limite de la méthode inductive est justement ceci : procédant de l'effet à la cause, rarement ne parvient à des hypothèses scientifiquement vérifiables. Elle permet néanmoins de formuler un grand nombre d'hypothèses *probables*, et ceci est d'une importance fondamentale dans le domaine, par exemple, d'une enquête. Voilà pourquoi la méthode inductive nous la voyons souvent à l'action dans les romans policiers ou mystérieux.

### ***Tu veux en savoir plus ?***

Cela pourrait t'intéresser d'approfondir le personnage de Francesco Bacone, un des grands théoriciens de la méthode inductive – Par ailleurs déjà postulat d'Aristote. Bacone a apporté diverses innovations à la méthode inductive aristotélicienne, arrivant à théoriser l'importance d'une observation attentive, quasi scientifique des phénomènes ; ce fût lui le

premier à comprendre que si on voulait émettre des hypothèses à partir de l'observation des phénomènes, on devait les observer de manière très précise et noter chacun des cas relatifs à cela (quand cela se vérifie, quand cela ne se vérifie pas et ainsi de suite). Bacone identifia également la nécessité de vérifier les hypothèses formulées au travers des expériences : le sien était un modèle de raisonnement parascientifique. Peu avant l'arrivée de Galileo Galilée, le champion de la méthode scientifique, Bacone avait déjà, pour ainsi dire, tourner autours.

- *Méthode déductive.*

La méthode déductive est sûrement la plus connue et célèbre, ainsi que celle que nous utilisons tous le plus souvent dans la vie de tous les jours. Et également la plus simple, si nous voulons, du fait qu'elle découle des causes et émet des hypothèses sur les effets. On part d'une ou plusieurs hypothèses théoriques, on observe une série de phénomènes, on déduit une série d'effet qui sont logiquement corrélés aux hypothèses.

La méthode déductive est très utile puisque, donnée une série d'hypothèses, elle permet assez facilement d'en réduire le nombre et concentre la propre attention sur les hypothèses les plus probables. Et aussi un extraordinaire outil de *prévision* : partant de l'hypothèse vérifiée, je peux prévoir les conséquences logiques, sans passer par l'observation des phénomènes. Sa limite est justement dans les hypothèses : si on n'est pas certain de leur véracité, on risque d'obtenir des conclusions erronées.

Comme tu l'auras déjà compris la déduction est le procédé inverse de l'induction : je t'ai parlé précédemment de l'induction car on fait appel à celle-ci bien plus souvent dans le domaine des procédés d'enquêtes, comme ceux qui présentent le protagoniste Sherlock Holmes. L'important, quand on utilise l'induction, est de partir d'hypothèses certaines : vraies, vérifiées ou vérifiables. Autrement nous arriverons à des déductions très « chancelantes », et nous risquons de nous détourner de notre raisonnement.

La méthode déductive est la méthode des certitudes : c'est ceci qui nous permet d'avoir des assurances dans la vie, puisque cela nous permet de prévoir ce qui adviendra dans des situations face auxquelles nous nous trouvons quotidiennement. C'est un extraordinaire outil de connaissance du réel car il nous permet de nous sentir maître de ce qui se passe autour de nous et, donc, nous donne l'assurance nécessaire pour explorer et connaître.

### ***Tu veux en savoir plus ?***

La méthode déductive naît elle aussi avec Aristote. Ou mieux il fût le premier grand théoricien de cette méthode de raisonnement. Aristote identifia la déduction avec ce qu'il appelait le syllogisme : de deux affirmations générales, données pour vraies, on arrive à une conclusion particulière, elle aussi vraie. Comment avoir la certitude que les affirmations générales soient vraies ? Aristote se fiait à l'intuition intellectuelle, mais après lui, dans les siècles suivants, d'autres penseurs se sont occupés de la question afin de fournir plus de concrétisation et de véracité au procédé déductif. Un d'entre eux, Galileo Galilée : lui soutenait que nous pouvons arriver à des affirmations universelles vraies à travers l'expérience, c'est à dire en accumulant des données et, par l'induction, en arrivant à des règles générales. C'était le devoir de la raison de formuler des affirmations à caractère universel à partir de données observées ; une fois fait ceci, l'homme possède donc un panel de lois universelles valides desquelles on peut déduire les conclusions logiques particulières qui leur servent.

- *Méthode par abduction.*

Jamais entendu parler de l'abduction ? ne t'en fait pas, tu n'es surement pas le seul ! la méthode par abduction est bien moins connue que les deux autres méthodes de raisonnement que nous avons analysé. Mais attention, ceci ne veut pas dire qu'elle soit moins utile. Disons que sa faible notoriété est due au fait qu'elle nous permet de nous déplacer dans le royaume des hypothèses ; en soit ceci n'est pas un mal, au contraire, mais beaucoup de personnes utilisent cette méthode de raisonnement à tort et à travers ce qui a

contribué à créer autour de celle-ci une « mauvaise réputation », pour ainsi dire.

Clarifions tout de suite une chose : la méthode par abduction ne vise pas à te faire trouver des certitudes. Son but est autre. Elle est utilisée pour ce qu'elle est : une formidable méthode pour formuler des hypothèses. Voyons comment elle fonctionne.

L'abduction est un raisonnement qui, partant d'un simple fait à expliquer, formule une hypothèse qui pourrait l'expliquer et conduit au traitement de cette hypothèse comme *possible* conclusion. On doit souligner la valeur *possible* de la conclusion : seulement sous cette perspective l'abduction prends sa propre valeur importante. Si on prend comme *certaine* la conclusion à laquelle nous arrivons au travers de l'abduction, neuf fois sur dix on tombe dans l'erreur.

Un exemple peut t'aider à mieux comprendre ce qu'est le champ d'application de l'abduction. Fait : La voiture ne démarre pas. Hypothèse : si la batterie est déchargée, la voiture ne démarre pas. Conclusion : La batterie de la voiture est déchargée.

Ceci peut être vrai, correct ? Mais cela peut aussi ne pas l'être. Peut-être qu'il n'y a plus d'essence dans le réservoir. Ou peut-être qu'un câble est débranché. La valeur de l'abduction est celle de nous diriger vers une voie possible. C'est à nous, ensuite, de faire les vérifications nécessaires.

L'abduction est une méthode de raisonnement qui se sert de deux hypothèses dont seulement une est certaine. L'autre est incertaine et pour cette raison la véracité de la conclusion est seulement probable. Es-tu capable de deviner la potentialité de cette méthode appliquée dans certains domaines spécifiques ? Pensons par exemple à Sherlock Holmes. Qu'est-ce qu'il peut tirer de la méthode par abduction ?

Une grande variété d'explications *possibles* d'un phénomène. Et ce n'est pas rien ! Nous pouvons penser à la méthode par abduction comme à un système d'enquête de la réalité. Il faut un esprit ouvert, actif, et imaginaire

pour l'utiliser au mieux ; et il faut un esprit critique pour analyser les conclusions que cette méthode de raisonnement nous permet d'atteindre. Mais si elle est utilisée de la bonne manière, elle est un outil très puissant à notre disposition pour la résolution des problèmes et l'analyse des situations, puisqu'elle nous amène à formuler des hypothèses, idées, et prévisions souvent hors des schémas de pensée traditionnels.

### ***Tu veux en savoir plus ?***

Également pour la méthode par abduction nous sommes avons une dette envers Aristote. Ce fût justement lui à la théoriser le premier, en soulignant la faible valeur par rapport à la méthode déductive. Celui qui a fortement lié son nom à la méthode par abduction a été néanmoins le philosophe et mathématicien américain Charles Sanders Peirce. Lui l'a reconnue comme puissante méthode cognitive de la réalité : pour Peirce la méthode par abduction nous permet d'accroître nos connaissances puisque nous formulons des hypothèses que nous n'aurions pas formulées autrement et nous arrivons à des solutions non conventionnelles. L'abduction stimule l'esprit, en définitive, et lui permet de sortir des logiques « traditionnelles ».

### **Comment améliorer la compréhension de la lecture en lisant de manière plus intelligente et consciencieuse**

Naturellement, une perception augmentée et la pensée critique ne te seront pas utiles si tu ne commences pas à établir de connexions entre les connaissances dont tu disposes et ce que tu vois. Ceci sert à maximiser ton patrimoine mental.

Ce n'est pas nécessairement vrai que Sherlock se souvient de plus de choses, mais il est vrai qu'il réussit à voir les connexions qui normalement échappent aux personnes « normales ». Les gens pensent que Holmes est l'exemple par excellence de l'utilisation de la logique, mais cette logique est foncièrement imaginative à l'intérieur de lui-même. Il ne pense pas de manière linéaire, il associe tout un réseau de possibles connexions.

Fondamentalement, Holmes retient beaucoup car il codifie la connaissance en examinant tout de suite toutes ses implications. C'est similaire au fonctionnement du palais de la mémoire, mais au lieu d'utiliser la mémoire d'un lieu, il la relie aux connaissances précédentes comme une carte mentale. Traditionnellement, les cartes mentales sont utilisées comme outil de *brainstorming*, mais sont également un moyen optimum pour prendre des notes et mémoriser des informations. Utiliser des cartes mentales pour prendre des notes lors des études à l'université aide beaucoup à relier les idées entre les diverses leçons, et aide à consolider majoritairement ces souvenirs dans notre propre esprit.

Donc, comment se mélangent tous ces facteurs ? Plus tu crées de connexions et plus tu penses de manière critique, plus tu obtiendras des déductions facilement.

Tout ceci correspond à la manière dont les informations sont mémorisées dans le cerveau de Holmes. On parle d'une espèce de parcours circulaire : apprendre à penser de manière critique à quelque chose t'apprendra également à mieux te souvenir. De cette manière tu n'améliores pas seulement ta capacité de déduction, mais tu es également en train d'amplifier ta base de connaissance.

Avec un peu de pratique et de pensée critique, tu seras capable de commencer à donner forme à ces liens logiques pour lesquels Holmes est connu.

Un des grands mérites de Sherlock Holmes – ou de quelconque détective digne de ce nom – est celui de nous aider à comprendre qu'il vaut rarement la peine de condenser toutes les connaissances dans un seul domaine. Avoir un *ensemble* de connaissances et de compétences générales rendra tes capacités de déductions bien plus fortes.

Tu devrais être toute autre que sélectif dans tes connaissances. Holmes soutient qu'il soit nécessaire d'avoir la « mansarde du cerveau » propre, mais en même temps être une encyclopédie ambulante de connaissances. Lui lit sur un plan incroyablement ample – sur le thème de l'art, sur la

musique – sujets qui ne semblent pas avoir de rapport avec son travail de détective. Ceci est une leçon incroyablement importante à apprendre. C'est important de choisir sa propre niche, néanmoins il n'est pas positif de se spécialiser de manière excessive et nous devons chercher à rester curieux sur quelque sujet que ce soit sans jamais arrêter d'apprendre.

Être un étudiant à tout azimut est une tâche difficile, mais si tu es en train de chercher à mieux comprendre les personnes, ou si simplement tu désires augmenter ta base de connaissance générale, ceci est le meilleur moyen.

Il faut beaucoup de pratique et de solides habitudes pour imiter la manière dont Sherlock Holmes et autres détectives regardent le monde, mais il ne s'agit pas d'un objectif impossible. Un fois entraîné le cerveau à s'arrêter et à prêter attention aux petits détails, le reste du processus viendra de lui-même. Avant même de t'en rendre compte, tu seras capable d'analyser quelque situation que ce soit, qu'il s'agisse de la sobriété d'un ami ou de la relation d'un inconnu, en très peu de temps.



## **Chapitre 3.**

### **Comment développer ta capacité de pensée critique**

La pensée critique est la capacité de penser de manière claire et rationnelle, incluant la connexion logique entre les idées. La pensée critique a été l'objet de beaucoup de débats et d'opinions depuis le temps des premiers philosophes grecs comme Platon et Socrate, et a continué d'être l'objet de discussion dans l'ère moderne, par exemple en relation à la capacité de reconnaître de fausses informations.

La pensée critique pourrait être décrite comme la capacité de s'engager dans un jugement réfléchi et indépendant. Fondamentalement, la pensée critique requière l'utilisation de ta capacité à raisonner. Il s'agit d'être un étudiant actif, plutôt qu'un destinataire passif d'informations.

Les penseurs critiques remettent rigoureusement en question les idées et les hypothèses, au lieu de les accepter sans conditions. Cherchant toujours à déterminer si les idées, les arguments et les résultats représentent le tableau intégral de la situation et sont ouverts à analyser s'ils ne le sont pas.

Les penseurs critiques identifient, analysent et résolvent les problèmes systématiquement plutôt que par intuition et instinct.

Une personne avec la capacité de pensée critique peut :

- Comprendre les liens entre les idées.
- Déterminer l'importance et la pertinence des arguments et idées.

- Reconnaître, construire et évaluer les arguments.
- Identifier les incohérences et les erreurs de raisonnement.
- Affronter les problèmes de manière cohérente et systématique.
- Réfléter sur la probabilité de ses propres hypothèses, croyances et valeurs.

La pensée critique est de penser à la réalité de manière à arriver à la meilleure solution possible dans les circonstances dont le penseur a connaissance. Dans le langage quotidien, c'est une manière de penser à n'importe quelle chose occupant ton esprit de façon à arriver aux meilleures conclusions possibles.

La pensée critique est une manière de pensée aux éléments particuliers à un moment déterminé ; ce n'est pas simplement accumuler des faits et des connaissances, où quelque chose appris une fois et utilisé dans cette forme pour toujours, comme la table de neuf apprise à l'école.

## **L'ensemble des compétences nécessaires pour quiconque**

L'ensemble des compétences dont nous avons besoin pour être capable de penser de manière critique est varié et comprends observations, analyses, interprétations, réflexions, évaluations, inférences, explications, résolutions des problèmes et procédé décisionnel.

En particulier, tu dois être capable de :

- Penser à un argument/ problème de manière objective et critique.
- Identifier les divers arguments qui existent en relation à un problème spécifique.

- Évaluer un point de vue pour déterminer combien il est consistant ou valide.
- Reconnaître les éventuels points faibles et négatifs présents dans l'argument.
- Noter quelles implications pourrait se trouver derrière une affirmation ou un argument.
- Fournir des raisonnements structurés et soutenu pour un argument que tu souhaites aborder.

## **Le processus de la pensée critique**

Logiquement aucun d'entre nous ne pense de manière critique constamment. Parfois nous pensons presque de toutes les autres manières, mis à part de manière critique : par exemple lorsque notre autocontrôle est entaché par la colère, par la douleur ou par la joie ; ou encore lorsque nous nous sentons simplement « malchanceux ».

D'autre part, puisque notre capacité de pensée critique varie en fonction de notre mentalité, la plupart du temps nous pouvons apprendre à améliorer notre capacité de pensée critique en développant certaines activités de routines et en les appliquant à tous les problèmes qui se présentent.

Une fois la théorie comprise, améliorer tes capacités de pensée critique demandera persistance et pratique. Tu peux essayer ce simple exercice pour commencer à penser de manière critique.

Rappelle-toi quelque chose que quelqu'un t'a dit récemment. Pose-toi donc les questions suivantes :

**Qui l'a dit ?**

Quelqu'un que tu connais ? Elle se trouve dans une position d'autorité ou de pouvoir ? Est-ce important *qui* t'a dit cette chose ?

### **Qu'est-ce qu'elle a dit ?**

Était-ce des faits ou des opinions ? As-t-elle fourni toutes les données ? As-t-elle oublié quelque chose d'important ?

### **Où te l'a-t-elle dit ?**

Était-ce en public ou en privé ? D'autres personnes ont-elles eu la possibilité de répondre et de fournir une version alternative ?

### **Quand est-ce qu'elle l'a dit ?**

Était-ce avant, pendant ou après un événement important ? Le moment est-il important ?

### **Pourquoi l'a-t-elle dit ?**

A-t-elle expliqué le raisonnement à la base de son opinion ? Était-elle en train de chercher à te faire changer d'opinion sur quelqu'un ou sur quelque chose ?

### **Comment l'a-t-elle dit ?**

Était-elle heureuse ou triste, énervée ou indifférente ? L'a-t-elle écrit ou dit de vive voix ?

### **Qu'est-ce qu'elle cherchait à obtenir en te disant ceci ?**

Un des aspects les plus importants de la pensée critique est de décider ce que l'on cherche à comprendre et donc prendre des décisions en fonction d'une série de probabilités.

Une fois clarifié cet objectif, tu devrais l'utiliser comme un point de départ dans toutes les situations futures qui demanderont une pensée critique et, possiblement, d'ultérieurs processus décisionnels. Si nécessaire, rend conscient tes collègues, ta famille et ceux qui t'entourent de ton intention de poursuivre cet objectif. Tu dois donc être discipliné pour rester en piste jusqu'à ce que les circonstances changent et indiquent la nécessité de revoir le processus décisionnel du début.

Toutefois, il existe des facteurs qui obstruent ce processus décisionnel. Nous avons tous une série de sympathie et antipathie, comportement appris et préférences personnelles développées au cours de notre vie ; ce sont les traits distincts de notre existence. Un facteur important qui nous permettra de penser de manière critique est justement la conscience de ces caractéristiques personnelles, préférences et préjugés. De manière à en tenir compte lorsque l'on considère les possibles pas successifs, qu'ils soient dans la phase d'évolution pre-action ou faisant part d'un changement d'avis causé par des imprévus ou des empêchements.

Plus nous sommes conscients de nous-même, et de nos points forts et faibles, plus il est probable que notre pensée critique soit productive.

Certainement que l'élément d'importance majeure de la pensée critique est la clairvoyance. Presque toutes les décisions que nous prenons et implémentons ne se révéleront pas désastreuses si nous trouvons en avance les possibles raisons pour les abandonnées. Notre processus décisionnel sera infiniment meilleur et aura de plus grande probabilité de succès si, lorsque nous arrivons à une conclusion provisoire, nous nous arrêtons et considérons l'impact de telle décision sur les personnes et les activités qui nous entourent.

Les éléments à considérer sont généralement nombreux et variés. Dans beaucoup de cas, la considération d'un élément d'une perspective différente révélera des dangers potentiels dans la poursuite de notre décision.

Par exemple, le transfert d'une activité commerciale à un nouveau siège peut améliorer considérablement la production potentielle, mais peut

également amener à la perte de travailleurs qualifiés si la distance à parcourir est trop grande. Laquelle de ces considérations est-elle plus importante ? Y-a-t-il un moyen pour réduire le conflit ?

Ceci sont des problèmes possibles dérivant d'une pensée critique incomplète, une démonstration de l'importance de la bonne pensée critique.

Développe les compétences nécessaires pour l'exploiter au maximum, avec l'objectif d'obtenir les meilleurs résultats possibles dans chaque situation. Pour atteindre cet objectif on doit effectuer le rassemblement et l'évaluation des informations du plus grand nombre de fronts possibles.

Rappelle-toi que la pensée critique demande le développement et l'usage de la clairvoyance lorsque possible. La mise en œuvre des décisions prises au moyen de la pensée critique doit évaluer les résultats possibles et les moyens pour éviter des résultats potentiellement négatifs – où au moins en réduire l'impact.

## **Chapitre 4.**

### **La science de la déduction**

Beaucoup d'entre nous connaissent déjà très bien Sherlock Holmes et sont pleinement conscients de ses méthodes de raisonnement déductif. Bien qu'il soit un personnage imaginaire, Sherlock Holmes a révolutionné l'art du raisonnement et de la relevée d'informations, en la convertissant en une science pure et dure.

Les personnes qui ont lu Sherlock Holmes ou ont vu le personnage à la TV seront sûrement impressionnés de ses méthodes de raisonnement par abduction. Déduire l'occupation d'une personne en observant seulement ses mains, ou autre indice extérieur n'est pas si facile et requière un haut niveau de logique et d'expérience.

Traditionnellement, les détectives dépendaient seulement des indices pour résoudre les mystères. Ils cherchaient les erreurs commises communément du criminel lorsqu'il avait la scène de crime, dans l'espoir de trouver une trace de « miette » qui conduirait directement au coupable. Cette antique méthode de résolution des crimes était très maladroite et souvent amenait à l'arrestation d'innocents. De plus, la possibilité de capturer des criminels experts était faible, parce que probablement ils n'avaient pas laissé de traces extrêmement simples à localiser et suivre.

Toutefois, la méthode scientifique de raisonnement, qui relie le processus d'observation, hypothèses, prévisions, expérimentations et conclusions – introduit par Sherlock Holmes – s'est révélé bien meilleure, authentique et bien plus concluante par rapport à l'antique méthode de suivre une possible piste d'erreur.

Ils sont beaucoup à trouver ces méthodes d'observations impressionnantes et pensent qu'il vaut la peine de les apprendre, puisqu'elles peuvent résulter utiles également dans la vie quotidienne. Nous pourrions ne jamais avoir besoin de résoudre des crimes, mais ces méthodes sont encore utiles dans d'autres modes et situations, comme lorsque tu es en train de chercher à retrouver les clefs, la télécommande de la TV, ou lorsque tu désires étonner tes collègues de travail en déduisant leurs actions de la nuit précédente.

## **Étape 1 : Observer**

Le processus implique l'observation minutieuse de l'ambiance autour du cas. Il requière la collecte de toutes les données, même si au début elles peuvent sembler banales ou ordinaires. Toutefois, il est nécessaire de ne pas effectuer la moindre déduction sans observer d'abord les preuves à disposition, comme affirmait également Sherlock :

*« C'est une erreur capitale que de bâtir des théories tant qu'on n'a pas de données. »*

Améliorer tes capacités d'observation est une obligation si tu veux être doué à déduire. Tu dois maintenir en alerte tes sens à chaque moment. L'observation est différente de voir ou de regarder les choses. C'est la capacité à recueillir les éléments et ensuite transposer les faits en suppositions.

Par exemple, tu pourrais avoir vu passé un inconnu, mais si tes capacités d'observations sont bonnes, tu noteras des poils de chiens sur son t-shirt, t'amenant à la possibilité qu'il ait un chien.

Sherlock Holmes expliqua le processus dans la conversation suivante avec le Dr. Watson :

*« Seulement vous voyez, et vous n'observez pas. » Dit Sherlock. « La distinction est claire. Tenez, vous avez fréquemment vu les marches qui*



*conduisent à cet appartement, n'est-ce pas ? »*

*« Fréquemment. »*

*« Combien de fois ? »*

*« Je ne sais pas : des centaines de fois. »*

*« Bon. Combien y en a-t-il ? »*

*« Combien de marches ? Je ne sais pas. »*

*« Exactement ! Vous n'avez pas observé. Et cependant vous avez vu. Toute la question est là. Moi, je sais qu'il y a dix-sept marches, parce que, à la fois, j'ai vu et observé. »*

## **Étape 2 : Théoriser**

Maintenant arrive la partie la plus importante : la théorisation. Mais avant de commencer à théoriser quelque chose, tu devras premièrement filtrer les données non nécessaires, rassemblés en observant les preuves. Autrement, tu pourrais finir par créer des dizaines de théories qui détourneront ton attention du problème principal.

Une déduction réussie requière une complète attention au problème principal à portée de main. Ceci signifie que tu devras identifier et ignorer n'importe quel indice faux ou insignifiant que tu rencontres. Seulement après avoir écarté toutes les données non nécessaires et identifié les informations essentielles, il est possible de passer au processus des hypothèses et des théorisations.

Maintenant arrive le moment où tu te creuses la tête dans la tentative de créer une théorie adaptable à tous les faits. Toutefois, tu pourrais devoir affronter le problème de créer plus d'une théorie. La majeure partie des

personnes préfèrent l'application des suppositions dans ce cas, ce qui est une erreur, comme l'a affirmé également Sherlock :

*« Non, non ; jamais je ne devine. C'est une habitude détestable, qui détruit la faculté de raisonner. »*

Dans ce cas il est préférable d'éliminer les théories superflues et d'identifier celles qui semblent les plus probables. Alors que tu évalues quelles théories s'appliquent le mieux à ton cas, cela t'aidera d'identifier tous les points impossibles et laisser ceux qui sont improbables.

Sherlock soutient cela en disant :

*« Lorsque vous avez éliminé l'impossible, ce qui reste, si improbable soit-il, est nécessairement la vérité. Il se peut qu'il reste diverses explications, dans ce cas on essaye tentatives après tentatives, jusqu'à ce que l'on trouve l'explication la plus convaincante. »*

### **Étape 3 : Tester et conclure.**

Maintenant que tu as dépassé le « fléau » d'observer les preuves et créer des théories pertinentes, il est temps de les mettre en pratique. Ta théorie pourrait faillir les premières fois, mais ne doit pas être considérée comme une défaite, mais plutôt comme une invitation à répéter les étapes précédentes et essayer de comprendre ce que tu as raté.

Même le grand Sherlock Holmes a dû faire face à l'embarras de voir échouer ses théories lors des premières tentatives. Il y a beaucoup de cas sur lesquels a travaillé Sherlock qui n'ont pas produit les résultats désirés. Mais au lieu de se rendre, il a cherché toutes les preuves négligées et les a ajoutées à son puzzle. Ainsi il a souvent vu les résultats changer de manière spectaculaire en sa faveur.

Les étapes ci-dessus mentionnées t'aideront à comprendre la science de la déduction et te permettront de l'implémenter avec succès dans la vie quotidienne.

## Chapitre 5.

### Le penthouse mental de Sherlock Holmes

Sherlock Holmes est célèbre pour son attention aux détails, pour ses compétences logiques, pour être légèrement (ou beaucoup) sociopathe, mais il est aussi connu pour sa technique de mémorisation – son « Mind Palace » (penthouse mental, ou palais de la mémoire).

Sherlock s’y rend pour récupérer les souvenirs et les informations, pour réunir les réponses nécessaires pour résoudre les crimes. Prenons par exemple la série de la BBC, une des plus célèbres représentant Sherlock Holmes ces dernières années :

*Sherlock : “Dehors ! J’ai besoin d’aller dans mon palais mental.”*

*Assistant de laboratoire : “Comment ?”*

*Watson : “Il ne parlera pas pendant un moment, on peut s’en aller.”*

*Assistant de laboratoire : (confus) “Comment ?”*

*Watson : “Palais mentale.”*

Donc, le docteur Watson expliqua à l’assistant de laboratoire ce qu’est un palais d’esprit (ou de la mémoire). Un Palais de la mémoire est une carte mentale, ou une position qui mémorise les souvenirs passés et consent à une personne de remonter aux informations chaque fois que c’est nécessaire, sans perdre aucun détail. Cela semble compliqué et abstrait, pas vrai ?

Tu pourrais penser que ceci soit dû à l’extraordinaire pouvoir de Sherlock, mais bien avant que Sherlock ne soit même créé, le poète grec Simonide de Céos inventa le palais de la mémoire. Selon un mythe, à Simonide fût demandé d’identifier ou se trouvaient des personnes à

l'intérieur d'une salle dont le toit s'était effondré. Il identifia chacun des corps en fonction d'où ils étaient assis dans la salle.

Une récente étude a démontré qu'après avoir parcouru six semaines à cultiver un « palais de la mémoire » interne, les personnes ont plus que doublé le nombre de mots qu'ils pouvaient mémoriser en une période de temps bref et leurs compétences sont restées impressionnantes même quatre mois plus tard.

Nous avons tous vécu des moments dans lesquels nous avons un besoin désespéré de quelque chose, mais que nous ne sommes pas parvenus à trouver car notre chambre était trop désordonnée. Ceci vaut également pour nos souvenirs. Nous avons tendance à garder à l'esprit les choses de manière aléatoire et chaotique, rendant difficile de « chercher » et « retracer » ce que nous voulons.

Pour comprendre facilement le concept du palais de la mémoire, tu ne dois pas être un prodige ou posséder un super cerveau spécifiquement dédié à renforcé tes capacités de mémoire. Il suffit de suivre de simples étapes :

### **-Crée ton palais de la mémoire personnel.**

Ton palais de la mémoire pourrait être ton bureau, ton quartier ou même un monde fantastique imaginaire avec licornes et arc-en-ciel. Peu importe, à condition que tu sois familiarisé avec le lieu.

Pour les débutants, il est préférable de visualiser un lieu avec lequel nous sommes souvent en contact – plus grande est la fréquence, mieux c'est – comme par exemple sa propre résidence.

### **-Planifie un parcours et suis-le.**

Imagine d'être à pied devant l'entrée de ton appartement et planifie un parcours pour le traverser. Ce pourrait être : salle à manger, séjour, chambre à coucher et enfin salle de bain ; ou encore garage, laverie, salle à manger,

séjour et enfin patio. Décide-toi quel est le meilleur moyen pour traverser l'appartement, mais quand tu es prêt, suis le parcours !

### **-Fonctionnalités détaillées.**

Pendant que tu « marches » le long du parcours planifié, assures-toi de prêter attention à chaque angle du palais de la mémoire. En outre, notes chaque fonctions ou éléments en une séquence, comme de gauche à droite.

Regarde la peinture de Van Gogh sur le mur de la salle à manger, prend note de l'antique lampe jaune suspendue au plafond du séjour, souviens toi de la vieille plante mourante, du cadeau de Noël de ta grand-mère dans le patio.

### **-Associe ce que tu souhaites mémoriser au parcours planifié.**

Prends une liste de course par exemple : tu as besoin d'un chapeau, d'une banane et de légumes.

Associe ce que tu veux mémoriser aux caractéristiques du palais : le chapeau dont tu as besoin avec la peinture de Van Gogh, puis la banane avec la lampe et enfin les légumes avec la plante.

Si tu veux te rappeler spécifiquement quelque chose de plus près, exagère-le dans ton imagination afin que cela laisse une empreinte durable. Associe les fonctions (à gauche) aux éléments à mémoriser (à droite).

Maintenant que tu as le parcours et les caractéristiques, essaye !

Naturellement, ceci est une version simplifiée de l'usage du palais de la mémoire. Chaque personne mémorise avec une approche différente dans son propre palais de la mémoire. Certains vont plus loin et créent des fonctionnalités pour se souvenir des 45 présidents des États-Unis d'Amérique dans l'ordre, partant de George Washington en arrivant à Donald Trump.

Certains préfèrent s'en tenir aux couleurs et y associer les objets. D'autres utilisent l'approche linguistique pour associer les objets avec des caractéristiques de son similaires.

Ceci démontre que tu peux utiliser le palais de la mémoire pour toute éventualité, et on ne te demande pas de suivre forcément l'approche partagée ici. Trouve le meilleur parcours pour ton palais de la mémoire et exerce-toi à toujours l'utiliser, ainsi tu pourras déclarer avoir des capacités mnémotechniques égales à celles de Sherlock Holmes, en très peu de temps !

## **Chapitre 6.**

### **Comment interpréter la personnalité d'autrui**

Combien connais-tu les personnes qui t'entourent ?

Pour un moment, faisons un bref voyage dans l'esprit d'un unique individu. Entrant dans son esprit, nous transposons une image de sympathie, antipathie, peur, pensées, habitudes, croyances, attitudes, préférences, règles, valeurs et autres caractéristiques de cette personne. Finalement nous la voyons pour ce qu'elle est vraiment, pour ce qu'elle représente sans camouflage ou engrenage psychologique, et nous apercevons les indices que son corps laisse transparaître, nous fournissant une vision profonde, préservée dans les recoins de son esprit.

Dans ce chapitre, nous nous concentrons sur l'interprétation des composants psychologiques qui forment la personnalité humaine. La connaissance et la compréhension que tu acquerras de cette analyse te fourniront une vision profonde des pensées et de la motivation des personnes, indépendamment de ce que leur langage verbal peut suggérer. Ceci renforcera également tes capacités persuasives pour convaincre les autres à partager ta pensée. Inutile de dire que Sherlock Holmes était purement et simplement un maître du sujet.

En premier lieu, nous identifierons les signaux clefs auxquels prêter attention pour obtenir une vision complète des vraies pensées et des intentions réelles d'une personne. Une fois ceci fait, nous explorerons les quatre styles de personnalité communes du comportement psychologique humain. Pour influencer les personnes à penser comme tu le veux, il te suffira d'identifier leur style de personnalité et d'adapter en conséquence ton approche. De plus, nous identifierons les trois types de personnalité

communicative et nous dévoilerons la science de l'enquête en relation au langage du corps et aux signaux biologiques d'une personne. Noter ces subtils signaux t'aidera à identifier les tactiques mensongères utilisées par les autres pour te convaincre de leur honnêteté.

Pendant que tu analyses le comportement d'une personne, il est important de garder en tête diverses questions. Les questions sont fondamentales pour le développement d'une capacité de pensée efficace. Ces questions te permettront de récolter des indices toujours plus profonds sur la signification et sur les raisons à la base des signaux subtiles que chaque personne transmet durant la journée.

Ton objectif est de maintenir ces questions toujours présentes dans ton esprit, jusqu'au moment où tu atteindras la compréhension nécessaire qui déblocuera la « formule psychologique » de l'autre personne et te permettra de comprendre et d'influencer sa façon de penser.

Que signifie une certaine chose ?

Qu'est-ce que cela révèle d'une certaine personne ?

De quelle manière ceci est significatif ?

Comment dois-je modifier mon approche pour influencer son comportement ?

## **Tes capacités psychologiques perceptives**

Ce qui suit est une série de signaux classés par catégorie desquels tu dois être conscient pendant que tu communique ou interagis avec une autre personne.

Chaque signal à une signification spécifique et définie qui révélera un monde d'informations sur les autres. Identifier ces signaux te permettra de



recueillir les informations nécessaires pour rapprocher cette personne à ta manière de pensée.

Au début, ceci peut être un processus plutôt immense qui requière un effort intense, quelques questions et une observation attentive.

C'est très difficile de comprendre tout depuis le début. Toutefois, il est nécessaire de garder à l'esprit que ceci est un voyage de découverte, que tu apprendras progressivement et amélioreras avec le temps. Par conséquent, tu devrais commencer en portant ton attention seulement à quelques-uns de ces signaux. Au fur et à mesure que tes compétences grandiront, tu pourras inclure d'autres ajouts à la liste, jusqu'au point où tu seras capable de comprendre la personnalité et les motivations cachées d'une personne en peu de minutes.

En attendant, pendant que tu suis ces signaux, assures-toi d'isoler continuellement et avec persistance chaque variable et de te poser les questions d'identifications (mentionnées ci-dessus) qui te permettront de débloquent les raisons, les besoins et les désirs cachés de chaque personne.

Les signaux physiques desquels nous parlerons maintenant incluent le langage du corps, le langage du visage et le langage verbal de l'autre personne.

Chacun de ces signaux révélera un monde de connaissance et de compréhensions de ton interlocuteur. Toutefois, garde à l'esprit que les intuitions que tu acquerras dépendront toutes de tes capacités personnelles et de l'effort que tu feras pour débloquent la formule psychologique de chaque personne.

## **Langage du corps**

Notre langage corporel révèle un monde d'intuition sur nos modèles cachés de pensée et d'autocontrôle émotif. En effet, on dit que notre langage du corps serait la porte de notre esprit qui débloquent la vraie

signification derrière nos mots et motivations. Toutefois, seulement lorsque nous apprendrons à recueillir les intuitions nécessaires sur chaque signe subtil, nous serons vraiment capables de comprendre l'esprit de ceux avec qui nous interagissons.

Voilà une série de signaux de langage globale du corps qui te permettrons de recueillir les intuitions profondes sur les raisons, les pensées et les comportements cachés de l'autre personne :

*-Modes de respiration.*

Comment et d'où une autre personne respire, la vitesse, la profondeur et le rythme de son souffle fournirons une vision approfondie de ses pensées, raisons et modes de comportements cachés.

Par exemple, les respirations rapides et brèves peuvent indiquer nervosité et anxiété. D'autre part, les respirations profonds et lents, originaires du diaphragme, peuvent indiquer une personne relâchée et insouciant. Toutefois, si ces respirations profondes sont de nature ponctuelle, ceci pourrait signifier une tension. Il est donc important de lire les modes respiratoires de chaque personne au cas par cas, en tenant compte de tous les autres signaux.

Enfin, nous devons garder à l'esprit qu'également les modes de respirations sont fortement influencés du style de communication de la personne. En vue de cette discussion, de ce fait, il n'est pas nécessaire d'observer grandement son schéma respiratoire, mais plutôt les variations de ses schémas respiratoires par rapport à la normale.

*-S'agiter.*

L'agitation peut révéler de la nervosité, un malaise, ou voir même de l'ennui. Encore une fois tu dois mettre les actions d'autrui dans le contexte de la situation sociale et en perspective à tous les autres signaux auquel tu es en train d'assister. En outre, le point n'est pas vraiment que la personne

s'agite, mais sera plutôt comment elle s'agite et où elle dirige son attention à te fournir une vision, des pensées, et des raisons cachées.

*-Posture.*

La posture d'une personne te donnera des indications sur ses niveaux d'énergie, intérêt et modes émotionnels de comportement.

La manière dont une personne se tient debout, s'assoit ou s'accroupit t'aidera à déterminer son état d'âme, la réaction à ton égard, envers ton message et la situation sociale dans laquelle tu te trouves.

Comme règle générale, une personne qui ne se « tient pas bien » se trouve dans un état d'âme fragile et très probablement requière une dose d'encouragement et de confiance. Elle pourrait ne pas l'admettre, mais quelque chose dans son esprit est en train de ressentir de l'insatisfaction, et peut-être croit avoir à faire avec quelque chose au-delà de son contrôle ou outre ses capacités.

D'autre part, une personne qui maintient une bonne posture verticale alors qu'elle est debout ou assise est souvent dans un état d'âme positif et est ouverte au message que tu es en train de partager avec elle.

*-Schémas de mouvement.*

La manière avec laquelle une personne bouge son propre corps déterminera ce qu'elle est en train de penser et ressentir à chaque moment.

Regarde et observe les moments de son corps pendant qu'elle écoute et communique avec toi. Ces signaux subtils peuvent révéler un monde d'information sur elle, sur ses sentiments à ton égard et sur le message caché de ses paroles.

Pendant que tu observes l'autre personne, identifie les mouvements subtils qui peuvent être organisés en schémas. Par exemple, la personne peut dire quelque chose, puis se toucher immédiatement le nez, incliner la

tête à gauche et se lécher les lèvres. Peut-être que tu noteras la répétition inconsciente de ce mouvement chaque fois que tu discutes d'un sujet spécifique.

Maintenant poses-toi les questions indiquées ci-dessus pour débloquent la signification derrière ce mode de comportement et en quoi ceci est significatif pour la personne, pour toi et pour le contexte social dans lequel tu te trouves.

*-Position des bras, jambes et buste.*

Les bras, les jambes et le buste d'une personne sont très indicatifs de son langage du corps. La manière de se bouger d'une personne, les positions et les gestes qu'elle accomplit avec les bras et les jambes, te fourniront une vision profonde de son état émotionnel actuel et de ses modèles de pensées. Toutefois, ne te limites pas à prêter attention à ces signaux de langages du corps sans les relier aux *déclencheurs* externes qui influence l'autre personne.

Par exemple, quand tu traites un sujet spécifique, note que l'autre personne croise les jambes et les bras. Cette position défensive devrait signifier de la désapprobation à ce que tu es en train de dire ou simplement un manque de volonté de discuter de cet argument.

Petit à petit que tu avances dans la conversation, commence à discuter d'autres arguments. Ce qui comporte naturellement un changement dans la position des bras et des jambes de la personne. Si elle croise les jambes et montre ses paumes, elle t'indique une ouverture, un intérêt et une approbation. Vu que tu possèdes de grandes capacités perceptives, crée une connexion instantanée : ton argument a suscité de l'intérêt et l'autre personne est maintenant davantage disposée à être d'accord avec toi. Ceci, fondamentalement, est l'unique manière avec laquelle tu seras capable de la convaincre à penser comme toi. Et c'est un principe clef de garder à l'esprit que tu es impliqué dans un processus de négociation.

Le buste est un autre aspect important du langage du corps. En termes générales, où pointe le buste de l'autre personne, correspond à où se dirige son attention. C'est pourquoi, si son buste s'éloigne de toi durant la conversation, tu dois l'interpréter comme un signe de désintérêt et un désir de s'échapper de cette interaction sociale. Si en revanche le buste de l'autre personne pointe vers toi, alors tu auras capturé son intérêt et donc sera plus sensible à l'influence de tes paroles et actions.

Enfin, il est fondamental de garder à l'esprit que lorsqu'il s'agit de langage du corps, rien n'est préétabli. Chaque personne utilise une variété de modes alternés de positionnement et mouvement du corps qui dépendent du contexte social de la situation, de l'état d'âme actuelle et d'autres variables à identifier durant les interactions.

#### *-Expressions faciales.*

Le visage est probablement la partie la plus expressive de notre corps. Toutefois, dans beaucoup de cas, les expressions seront minimales et, par conséquent, il peut être facile de se perdre les signaux si l'on n'y prête pas attention.

Il y a quatre aspects de la communication à travers le visage auquel tu devrais prêter attention. Un est connu comme la lecture du visage, qui substantiellement débloque la signification de chaque caractéristique géographique d'un visage humain et les traits psychologiques qui l'accompagnent.

Les trois autres aspects du langage facial incluent gestes, réponses biologiques, mouvement des yeux et comportement.

Nous analysons chacun de ces aspects par la suite de manière un peu plus détaillée.

#### *-Gestes.*

Les gestes faciaux peuvent révéler un monde d'informations que les pensées, sentiments et motivations d'une personne. Pour devenir un grand observateur des expressions visuelles prête attention à ce qui suit :

- Lèvres et mouvement de la langue.
- Les divers types de sourires et les mouvements des sourcils.
- Le mouvement des yeux.
- Plisser les yeux.
- Où la personne regarde pendant qu'elle écoute et converse avec toi.
- Mouvement des sourcils.
- La tension des muscles faciaux.
- Plissement du nez et du front.

Chacun de ces signaux t'aidera à débloquent divers aspects des pensées et des sentiments de la personne. Toutefois, il est nécessaire de prêter une attention particulière aux modèles de ces mouvements, en identifiant également les facteurs déclencheurs qui les stimulent.

*-Pâleur ou rougissement.*

Lorsque que tu observes le visage d'une personne, prête une grande attention aux changements de couleurs et à l'intensité du ton de sa peau.

Certaines de tes phrases peuvent influencer de manière très subtile sur l'autre personne a niveau émotionnel profond. Dans ce cas, une personne pourrait ne pas exprimer la manière dont elle se sent au travers le langage du corps ou les gestes du visage, mais tu pourras l'identifier à travers les changements de couleur de son visage.

En excluant les possibles problèmes de santé, comme règle générale lorsque le visage d'une personne prend une couleur plus claire (pâleur), cela signifie souvent avoir peur ou être surpris de ce qu'elle a à peine entendu ou observé. D'autre part, lorsque le visage d'une personne prend une couleur plus foncée (rougissement), cela peut signifier de l'embarras, désaccord ou colère.

Comme toujours il est nécessaire de l'inclure dans le contexte de la situation dans laquelle la personne se trouve et de l'interpréter en conséquence.

#### *-Contractions et dilatations des pupilles.*

Identifier les variations des pupilles requière un grand sens de sensibilisation.

Lorsque les pupilles des yeux sont dilatées (grandes), ceci signifie que la personne est relaxée, apprécie ta compagnie, qu'elle est ouverte à tes idées ou follement amoureuse de toi. D'autre part, lorsque ses pupilles sont réduites (petites), ceci peut signifier qu'elle n'est pas d'accord avec ce que tu es en train de dire, ou simplement qu'elle ne te croit pas ou ne se fie pas à toi.

Il est nécessaire de garder à l'esprit que la dilatation et la contraction des pupilles sont fortement influencées de la luminosité de l'environnement, du statuts mentale général et de la santé actuelle de la personne

#### *-Langue parlée.*

Le langage peut révéler plus d'aspects d'une personne par rapport aux simples mots. En réalité, ce n'est pas tant dans les paroles elles-mêmes que tu identifieras les objectifs secrets ou les pensées de la personne, mais plutôt dans la signification et le contenu émotionnel qui sont cachés derrière les mots qu'elle utilise dans la conversation.

Prête attention aux mots spécifiques que la personne utilise lorsqu'elle converse avec toi et les autres. Ces mots révéleront certains des aspects suivants de sa personnalité :

- Préjugés personnels sur des arguments déterminés et spécifiques.
- Niveaux et degrés d'exagération.
- Intérêts cachés.
- Incompréhensions et hypothèses.
- Faits ou opinions et idées fictives.

Une fois que tu seras capable de capter ces signaux subtils, tu seras mieux préparé à adapter ta stratégie de conversation pour influencer les processus de pensée de l'autre personne.

*-Nuance émotionnelle des mots.*

Les vraies intentions et motivations d'une personne se trouvent souvent cachées derrière ses mots et non à l'intérieur des mots eux-mêmes. Il est donc nécessaire de prêter beaucoup d'attention aux nuances émotionnelles des paroles que l'autre personne utilise.

Ces nuances émotionnelles peuvent être identifiées au travers de l'intonation de la voix, le langage du corps et les expressions faciales que l'autre personne adopte lorsqu'elle communique avec toi.

Justement pour cette raison, il est important de prendre conscience du cadre globale plus ample en relation au profil psychologique d'une personne. Seulement en reflétant sur ce cadre plus tu seras capable de débloquent la formule psychologique de l'autre personne.

*-Silence*



Parfois ce n'est pas tant ce que dit l'autre personne qui révèle un monde d'informations et d'intuitions sur elle, tant les informations clés sont cachées dans les silences et dans ce qui n'est pas dit.

Lorsque tu poses une question directe à une personne, prête attention à sa réponse, pendant qu'en même temps tu prends note mentalement de ce qui n'est pas dit ou mentionné.

Qu'est-ce que cela te dit sur les motivations et sur les intentions cachées de cette personne ?

Lorsqu'une personne fait une pause entre ses mots, prête beaucoup d'attention à son corps et au langage de son visage. Ce moment pourrait très bien te fournir un monde de pressentiments sur ses schémas de pensée et sur son état d'âme.

Durant ces silences comment réagissent le visage et le corps ?

Que puis-je déduire sur les motivations et les intentions cachées de cette personne ?

*-Variations des signaux physiques.*

Jusqu'à maintenant nous avons discuté une série de signaux physiques fondamentaux à prendre en compte si nous cherchons à identifier les pensées, les émotions et les motivations secrètes d'une personne. Maintenant nous arrivons à la conclusion que chacun de ces signaux peut varier. Ceci dépend de quelques facteurs clés à considérer avant de se presser à faire une série d'hypothèses sur la formule psychologique de la personne :

*-Bagage culturel.*

Le comportement physique, les gestes, les paroles et les actions d'une personne peuvent être significativement influencés de son *background*

culturel et des traditions. Nous devons donc interpréter tous ces signaux en conformité avec les traditions et les comportements associés à son patrimoine culturel. Tu dois donc connaître ses standards, ses normes culturelles et adapter en conséquence tes interprétations.

*-Approche sociale.*

Le comportement physique, les gestes, les paroles et les actions d'une personne peuvent être significativement influencés par l'environnement social dans lequel elle se trouve.

Beaucoup d'entre nous sommes conscient de ce qui se fait ou de comment se comporter dans des conditions sociales définies. Par exemple, il y a une variété de signaux et de gestes physiques que tu utiliseras à une fête, mais qui seraient considérés complètement inappropriés lors d'un enterrement.

Nous sommes très similaires aux caméléons qui changent de couleurs (comportement) en fonction de l'environnement social dans lequel nous nous trouvons. Voilà pourquoi il est important d'analyser les pensées, les émotions et les motivations d'une personne en conformité avec l'ambiance sociale et les comportements communs de son cercle social.

*-Ambiance.*

Le comportement, les gestes, les paroles et les actions d'une personne peuvent être significativement influencés de l'ambiance dans lequel elle se trouve.

Un type d'ambiance spécifique aura tendance à relaxer une personne, tandis que dans d'autres cas cela pourrait causer de stress et de l'anxiété. Pour cette raison, il est très important pour nous d'interpréter ses pensées, ses émotions et ses motivations en conformité avec l'ambiance environnante.

*-Démographie.*

Le comportement physique, les gestes, les paroles et les actions d'une personne peuvent être significativement influencés de ses données démographiques. Les données démographiques peuvent inclure :

- Age
- Genre
- État Civil
- Situation d'emploi
- Occupation
- Religion

Chacune de ses variables influencera sûrement la manière dont les signaux physiques d'une personne se manifestent dans le monde réel. Il est donc nécessaire d'interpréter tous ces gestes en prenant en compte les variables démographiques présentées ci-dessus.

### *-Santé Physique*

Le comportement physique, les gestes, les paroles et les actions d'une personne peuvent être significativement influencés de sa santé physique et de ses capacités.

Beaucoup de pensées, émotions et motivations des gens sont mal interprétées parce qu'on ne considère pas l'état de leur santé. En raison de certaines conditions, les personnes peuvent altérer de manière significative le mouvement du propre corps, les propres gestes faciaux, paroles et autres. Il est donc important de rester toujours attentif et de ne pas sauter aux conclusions avant de déterminer que l'autre personne ait une santé mentale saine et ne soit pas influencée de certain trouble physique telle qu'elle puisse en influencer le comportement.

*-L'apparence de la personne.*

L'aspect extérieur d'une personne peut te fournir un monde d'information et d'intuitions sur ses pensées, émotions et modes habituels de comportement.

Par exemple, une personne avec de bonnes habitudes de toilette, enveloppée d'un parfum agréable et bien habillée, projettera naturellement un ensemble divers de qualité, de traits de personnalité et d'habitudes de comportements par rapport à une personne dont l'odeur est désagréable et vêtue de guenilles.

Évidemment, il est important de ne pas juger un livre sur sa couverture. Toutefois, nous devons prendre ces informations et les considérer avec toutes les autres variables et signaux recueillis sur cette personne. Seulement de cette manière nous pouvons effectivement donner forme au puzzle qui nous aidera à comprendre la personnalité d'une certaine personne.

## **Les éléments constitutifs de la personnalité**

Certains de ces éléments constitutifs se manifestent à un niveau conscient, tandis que d'autres comme les croyances et les valeurs se manifestent à un niveau inconscient. Voilà quatre variables clefs auxquelles prêter attention afin de révéler un monde d'informations sur les autres personnes :

*-Croyances.*

Les convictions d'une personne détermineront les actions qu'elles accompliront régulièrement ainsi que les décisions qu'elles prendront constamment. En outre, ces croyances détermineront également ce que cette personne ne fera jamais et les activités auxquelles elle ne participera pas – vu qu'elles vont contre ses croyances.

Un aspect significatif du processus des croyances est le contexte de la religion. Toutes les religions ont une série de règles, standards ou commandements auxquels leurs fidèles ne transgressent généralement pas. La violation de ces règles aura inévitablement des conséquences morales qui porteront à des circonstances indésirables.

Ton premier objectif est d'identifier si la personne avec laquelle tu es en train d'interagir à une série de croyances religieuses. Si la réponse est oui, ton prochain pas est de déterminer le niveau et le degré de leurs convictions. Une fois ces informations disponibles, tu seras capable de prévoir le comportement de la personne, ses pensées ainsi que les modèles émotionnels, ce qui te permettra de les influencer.

La religion est toutefois seulement un aspect minime du processus des croyances. Nous en avons beaucoup d'autres relatives à la vie, à l'amour, à l'expression de soi, au travail et au jeu. Toutes ces croyances déterminent les décisions que nous prendrons et les actions que nous entreprendrons de façon quotidienne. Plus approfondi tu seras dans l'identification des croyances d'une personne, plus d'intuitions tu auras sur sa personnalité. Tu seras ainsi capable de mieux prévoir son comportement futur.

Pour débloquent les modèles de croyances d'une personne il est suffisant de poser des questions ouvertes et efficaces sur ses opinions et pensées par rapport à des situations spécifiques et déterminées. Puis, tu dois écouter ses paroles et observer ses expressions physiques d'accompagnement. Tous ces signaux te fourniront une vision claire des systèmes de croyances de la personne.

*-Valeurs.*

Les valeurs t'aideront à interpréter le processus décisionnel des personnes et t'aideront à prévoir leur comportement futur, y compris leurs modèles de pensée et émotionnel.

Nous avons tous un système de classification inconscient assignable à nos expériences émotives. Un événement spécifique nous fera éprouver

certaines émotions douloureuses ou plaisantes. Nous interprétons donc ces événements et leur assignons une classification, du plus au moins agréable. Voici un exemple de hiérarchie de valeur (association des sentiments de plaisir aux différentes valeurs) :

- Travail intense (très plaisant).
- Amour.
- Santé.
- Aventure.
- Sécurité (moins plaisante).

Dans ce cas spécifique, cette personne apprécie avant tout le travail intense. C'est donc très probable qu'elle sacrifie sa santé et ses relations (amour) pour passer plus de temps au travail. Ceci te fournira également une vision claire du processus décisionnel de cette personne et te consentira donc d'influencer au mieux son comportement en conformité avec sa hiérarchie de valeur personnelle.

#### *-Attitude.*

L'attitude d'une personne est la manifestation de sa personnalité tandis qu'elle se heurte avec les circonstances imprévisibles de son environnement extérieur.

Prête particulièrement attention à comment une personne réagit aux événements et circonstances spécifiques à l'intérieur de son propre environnement. Ceci révélera son attitude et autres mystères qui se cachent dans les recoins de son esprit.

#### *-Points de forces et de faiblesses.*

Nous avons tous un ensemble de points forts et de faiblesse perçus et réels. Le premier type nous le reconnaissons à travers nos perspectives personnelles biaisées, tandis que le second se base sur nos limites.

Lorsque tu interagis avec une autre personne, il est important de déterminer et de réaliser une distinction entre le perçu et le réel. Cette distinction t'aidera à débloquer une variété de caractéristiques de la personnalité que tu pourras utiliser pour influencer l'autre personne à ta façon de penser.

Les points de forces et de faiblesses d'une personne sont révélés à travers les mots, le langage du corps, les gestes et les actions. La clef est de rester vigilant pour déterminer comment utiliser ces informations à ton avantage.

*-Participe à la vie de la personne.*

La manière dont une personne vit sa propre vie, ses intérêts et hobby, les rôles qu'elle occupe, ses buts et objectifs peuvent révéler un monde de mystères et d'intrigues, t'aidant à interpréter sa personnalité.

*-Rôles personnels et professionnels.*

Chacun a ses rôles certain et spécifique au cours de sa propre vie. Nous interprétons les rôles comme :

- Étudiants.
- Parents.
- Collègues.
- Amis.

Chacun de ces rôles est accompagné d'une série de décisions, actions, croyances, émotions et un ensemble entier de caractéristiques psychologiques.

La façon dont une personne se comporte en assumant un rôle, très probablement sera assez différent par rapport à la responsabilité demandée pour d'autres rôles. Pour autant, il est nécessaire d'en tenir compte quand on interagit avec une personne.

La série de question suivante t'aidera à obtenir un peu de clarté :

Quel rôle interprète actuellement cette personne ?

De quelle manière ce rôle influence ses pensées, émotions, décisions, comportements et actions ?

Quelles intuitions cela me fournit-il sur sa personnalité ?

Avant tout, tiens compte que les rôles ne créent pas la personne, ils sont seulement un aspect de la personnalité de cette personne. Ton objectif reste d'identifier l'image complète et pas uniquement un morceau du puzzle.

*-Intérêts et hobby.*

Les passions d'une personne aideront à révéler sa hiérarchie des valeurs. Tu pourras également utiliser ces informations pour attirer, motiver et créer un lien grâce aux intérêts similaires qui rendrons l'autre personne plus susceptible à ton influence.

Tu peux déterminer les hobbies et les intérêts d'une personne à travers une simple conversation, en utilisant des questions ouvertes.

*-Buts et objectifs.*

En acquérant une vue d'ensemble des buts et des objectifs d'une personne, tu es en train de fondamentalement débloquent ses propriétés et les motivations qui la poussent à aller de l'avant.



Ton objectif dans n'importe quelle interaction est d'identifier ces buts et en même temps de chercher les moyens de trouver un terrain commun pour développer des niveaux plus profonds de rapport avec l'autre personne.

*-Participe aux dynamiques sociales d'une personne.*

Les dynamiques sociales sont des aspects d'un style de vie sociale. Assister à ces aspects de la vie d'une personne te permettra de mieux deviner ses croyances et ses valeurs et d'en prévenir les comportements et les actions.

*-Richesse.*

Le statut financier d'une personne déterminera souvent :

- Les décisions prises chaque jour.
- Les lieux visités.
- Les choses achetées ou non.
- Les groupes sociaux auxquels elle se réfère.
- Les plaisirs qu'elle cherche.
- Les valeurs et les croyances qu'elle cultive.

Il y a littéralement une multitude de facteurs à évaluer et à prendre en considération. La clef, toutefois, est d'être vigilant et de baser une partie de tes interprétations psychologiques sur le statut financier d'une personne.

*-Contexte social.*

Comme indiqué pour la richesse, également le statut social d'une personne influencera ses pensées, comportements, décisions et actions

quotidienne. Il s'agit donc d'un aspect critique de la vie d'une personne à prendre en considération si tu cherches à la comprendre dans le fond.

*-Niveau d'éducation.*

L'enseignement offre aux personnes un point de vue divers sur l'amour, la vie, l'angoisse et d'innombrables autres choses. Ces différentes perspectives affectent de manière significative les croyances, les valeurs et l'attitude d'une personne par rapport aux autres et au monde qui l'entoure. Pour autant, il est fondamental de prendre en considération le niveau d'éducation d'une personne durant ce procédé.

*-Comportements spécifiques de la situation.*

Le comportement spécifique de la situation se réfère aux actions entreprises de la personne et des décisions qu'elles prendront lorsqu'elles sont encapsulées dans des contextes sociaux déterminés.

Chacun de ces contextes sociaux te fournira des approfondissements uniques sur les modèles de pensée et sur l'autocontrôle émotif de la personne.

En voilà quelques-unes :

*-Influence des collègues et modèles.*

La majeure partie des personnes se comporteront différemment en fonction des caractéristiques des personnes à l'intérieur de leur sphère sociale d'influence.

Prête une attention particulière aux décisions d'une personne, aux actions et aux légers mouvements physiques de son corps et de son visage lorsqu'il interagit avec les autres. Ces signaux révéleront un monde d'intrigues à son sujet et sur comment elle communique avec les autres personnes.

Les schémas de rôle d'une personne – les personnes vers qui tu te tournes pour obtenir de l'assistance et du soutien – influenceront fortement aussi son comportement, ses décisions et ses actions. C'est pourquoi, cela dépend de toi de déterminer ce qu'elle veut devenir et de quelle manière ceci influera sur ses modèles de pensées, les valeurs, les croyances et la vie émotionnelle de cette personne.

*-Consommation d'aliments et de boissons.*

On dit souvent que nous sommes ce que nous mangeons (et buvons).

La nourriture qu'une personne mange et les boissons qu'elle consomme te fournissent des indices sur ses valeurs et croyances. Cela peut également dévoiler des intuitions encore plus profondes sur ses motivations et sur les schémas de pensées sous-jacents.

Les habitudes alimentaires peuvent également exposer la santé et l'état d'âme d'une personne.

Certaines personnes consumeront des petits plats car elles veulent perdre du poids. D'autres mangeront des plats riches en protéines parce qu'elles veulent augmenter leur propre masse musculaire. Soudainement, tu as découvert des aspects de la vie de cette personne sans même lui parler.

Naturellement, manger des plats petits ou riches en protéines pourrait avoir d'autres significations. Mais ce n'est pas le sujet. L'important est d'arriver à une compréhension globale de la personne de tous les angles et perspectives.

Une fois que tu auras clairement organisé toutes ces variables dans ton esprit, tu réussiras à comprendre ses pensées et à les influencer avec facilité.

*-Tendances comportementales sociales.*

Nous devons toujours garder en tête que les personnes révéleront divers aspects d'eux même dans une variété de circonstances sociales et

émotionnelles. Donc tu ne connais pas vraiment une personne si tu ne l'as pas encore vue :

- Seule (ou du moins lorsqu'elle pense être seule).
- Dans de différentes situations
- Lorsqu'elle est détendue et joue.
- Lorsqu'elle travaille.
- Et lorsqu'elle est stressée.

Seulement après avoir vu une personne dans tous les scénarios ci-dessus, tu pourras vraiment obtenir un tableau clair de qui elle est.

Jetons maintenant un œil à quelques-unes de ces situations de manière un peu plus détaillée :

*-Solitude.*

Quand une personne pense être seule ou que personne ne la regarde, très probablement elle ôtera son masque social et révélera sa vraie manière d'être.

Les personnes mettent souvent en scène un spectacle pour les autres lorsqu'ils sont en compagnie. Nous voulons tous être appréciés et désirés, par conséquent nous nous adaptons aux autres. Nous agissons donc, répondrons et ferons des choses qui pourraient aller à l'encontre de nos schémas de comportements normaux.

*-Stress.*

On dit que tu ne connaît pas réellement une personne si tu ne l'as pas vue stressée.

Lorsque les personnes expérimentent des hauts niveaux de stress, ils n'ont plus la force ou la capacité de cacher au monde leurs vraies caractéristiques ou intentions. Ce sont donc ces pics de grandes émotions qui révèlent les secrets les plus profonds et plus obscurs d'une personne. D'autre part, cela pourrait très bien révéler un surprenant aspect positif de leur personnalité : la force et la capacité de résister aux problèmes qu'elles affrontent.

#### *-Relax.*

Lorsqu'une personne est relâchée, elle peut boire un peu d'alcool, dire des choses que normalement elle retiendrait ou simplement montrer des caractéristiques cachées à la vue du public. Pour cette raison, il est important de tirer la personne en dehors de l'ambiance inconnue, dans une atmosphère relâchée où elle peut se tranquilliser et révéler ses vraies pensées.

#### *-Socialité.*

Les personnes répondront de façons variées aux divers types de personnes avec lesquelles elles interagissent quotidiennement. Ton objectif est d'observer leur comportement, les décisions et les actions durant ces périodes d'interaction.

Il est important de déterminer comment une personne répond à une personne d'une différente culture, statut social, background éducatif et genre.

Surtout, garde à l'esprit la manière avec laquelle cette personne agit, parle et s'exprime. En conséquence, si elle parle mal des personnes absentes, alors il se peut presque certainement qu'elle fasse la même chose avec toi.

#### *-Cohérence générale.*

Vu tout ce que nous avons discuté jusqu'à maintenant, il est nécessaire finalement de prêter attention au niveau de cohérence que cette personne montre à n'importe quel moment, et également dans le temps.

Essaye de te demander :

Les croyances, les valeurs, le langage du corps et les gestes de cette personne correspondent à ses paroles ou sont incohérentes ?

Qu'est-ce que révèlent ces incohérences sur ses schémas de pensée et sur son état d'âme émotionnel ?

*-Comportement influencé.*

Tu trouveras plutôt difficile d'influencer quelqu'un si tu communique dans un style contraire à la manière dont il perçoit, interprète et décrit son monde.

Justement pour cette raison, nous devons apprendre à interagir avec l'autre personne selon son orientation communicative. Donc, nous reflèterons le rythme vocal d'une personne, les paroles prononcées, les schémas respiratoires et tout autre détail qui fleurit naturellement de sa méthode de communication.

Garde à l'esprit que lorsque tu réponds et adapte le type de communication que tu utilise à celui de la personne, tu dois également prêter une attention particulière à sa personnalité. Seulement de cette manière tu résoudras l'équation de sa personnalité et par conséquent tu l'ouvriras à ton influence.

*Comment influencer le type de communication des personnes.*

Identifier ces subtils signaux t'aidera à identifier les tactiques trompeuses utilisées par les autres pour te convaincre de leur honnêteté. Les identifier demande une observation attentive, une attention aux détails, et une mentalité ouverte qui t'aidera à comprendre les vraies intentions de l'autre personne.

Afin d'améliorer notre capacité à reconnaître les tactiques trompeuses des autres, nous devons cultiver l'habitude de se poser trois questions clefs permettant de révéler les motivations du comportement d'autrui.

Qu'est-ce que cela signifie ?

Qu'est-ce que cela révèle de cette personne ?

De quelle manière est-ce significatif ?

### **Les subtils signaux de la tromperie.**

En tant qu'espèce humaine, nous ne sommes pas toujours sincères, dû à une variété de raisons et de circonstances personnelles. En effet, nous sommes devenus si habiles dans la ruse que pour certains c'est devenu une sorte de forme d'art, qui implique une attentive préparation et une attention aux détails. Cependant, tout autant que les personnes peuvent essayer de cacher leurs vraies intentions, il y a un principe de base indispensable : nous sommes tous psychologiquement humains et ainsi nous montrons tous une série de modèles de comportement inconscients et semi-conscients, prévisibles et banals. Et ce sont justement ces comportements qui révèlent les secrets de notre mensonge.

Pendant que tu identifies ces signaux, rappelle-toi de ne jamais juger les intentions ou les motivations d'une personne en te basant seulement sur un ou deux signaux isolés. Prends en revanche en considération tout ce qui a été abordé jusqu'à maintenant et unis le aux signes de mensonge ici récoltés. Seulement alors tu auras un cadre complet de la personne et tu seras capable de juger si ses intentions sont sincères ou non.

*-Les yeux.*

On dit que les yeux sont le reflet de l'âme. Dans ce cas, les yeux seront aussi les fenêtres qui révèlent les mensonges d'une personne.

Prête attention aux signaux suivants communs à la tromperie :

- Yeux fermés pendant que l'on parle.
- Pupilles réduites (petites).
- Éviter le contact visuel.
- Battre les paupières irrégulièrement.

*-Le visage.*

Les réponses biologiques du visage sont les principaux signes révélateurs de la tromperie.

Une personne peut être capable de freiner son propre langage du corps ; toutefois, ses réponses biologiques sont une histoire complètement différente.

Garde à l'esprit que nous ne pouvons pas isoler ces signaux faciaux sans prendre en compte les paroles dites et les comportements qui les accompagnent.

*-Les mains.*

Nos mains peuvent être utilisées de manières très expressives quand nous communiquons avec les autres. En outre, nos mains peuvent raconter toute une histoire sans que nos lèvres ne murmure une seule parole. Ceci est quelque chose qui doit être pris en considération lorsque l'on cherche à démasquer les signes du mensonge.

Dans beaucoup de cas, lorsque nous sommes en train de chercher à tromper les autres, nous avons une tendance naturelle à retenir nos mains de la réflexion de nos mots et expressions. Toutefois, à un niveau inconscient, il peut arriver que nos mains tendent à imiter nos schémas de pensées et les



tendances émotionnelles. Et ce sont ces signaux visuels qui révèlent les méthodes mensongères.

Prête attention aux signaux suivant communs à la tromperie :

- Couverture du cou et du visage.
- Constante agitation.
- Mouvement des mains significativement limité.

*-Malaise général et nervosité.*

Parfois c'est le niveau général de gêne d'une personne qui déclenche l'alarme et qui t'avise de ses schémas trompeurs de comportement.

Prête attention aux signaux suivant communs à la tromperie :

- Contraction du visage, pieds, corps ou mains.
- Mouvements exagérés de la tête.
- Se lécher les lèvres.
- Respirer irrégulièrement.
- Tremblements de la voix.

*-Interprétation du mouvement oculaire.*

Nos yeux révèlent un monde d'informations sur nos modèles de pensée. En effet, la position de nos yeux peut révéler si nous sommes en train de reconstruire des événements depuis notre esprit, en train d'imaginer des événements jamais existés ou en train d'utiliser des sentiments ou émotions cachées que nous occultons régulièrement aux autres.

Si, tous ces signaux peuvent être interprétés et révélés à travers le simple fait d'observer les mouvements oculaires d'autres personnes. Et si, ils peuvent également révéler si la personne en face de toi est g nueine ou non.

Le réseau de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) a révélé que notre positionnement oculaire – durant l'écoute ou la communication avec d'autres personnes – révèle l'utilisation de diverses zones et segments de notre cerveau. L'analyse de notre positionnement oculaire fournis donc aux autres une vision de nos modèles de pensée et d'élaboration des informations.

Garde à l'esprit que ce qui suit est une représentation des caractéristiques communes aux personnes droit res. A ce titre, il serait idiot d'interpréter tous les modèles de pensée de telle manière. Toutefois, ces lignes directrices nous fournissent des éléments constamment applicables avec des résultats cohérents et solides ; Pour les individus gauchers, on peut utiliser ces mêmes règles dans la direction opposée.

Les points suivants listent la position des yeux et leur signification associée :

A droite et en haut – la personne est en train de créer des images dans sa tête.

A droite – la personne est en train de créer des rêves dans sa tête.

Vers le bas – la personne est en train d'évoquer des sentiments du passé et est en train de créer des sentiments futurs.

Gauche et en haut – la personne est en train d'accéder aux images de la mémoire.

Gauche – la personne accède aux rêves de la mémoire.

Gauche et en bas – la personne est en train de se parler à elle-même.

Pour utiliser cette connaissance de manière efficace, tu dois d'abord devenir conscient et observer attentivement les mouvements oculaires de l'autre personne tandis qu'elle interagit avec toi. Ensuite, tu dois identifier les incohérences dans les paroles de la personne, dans le langage du corps et dans les mouvements oculaires qu'elles adoptent. De cette manière, tu seras capable de mieux identifier leurs tactiques trompeuses.

Par exemple, imagine de demander à deux personnes différentes de fournir des détails spécifiques de ce qu'ils ont vu le jour d'avant sur la scène d'un crime.

La première personne commence à répondre immédiatement et tourne les yeux vers le haut et vers la droite. Ceci te dit qu'elle est en train de créer (d'imaginer) une vision dans l'esprit qui n'est pas véridique. D'autre part, la seconde personne communique pendant qu'elle fait osciller les yeux vers le haut et vers la gauche. Ceci te dit qu'elle est en train d'accéder aux images de la mémoire et de l'expérience.

Pour un détective ceci pourrait signifier que la seconde personne est en train de dire la vérité, tandis que la première personne pour certaine raison n'est pas complètement honnête sur les événements vu la veille.

Tu auras besoin d'exercices pour réussir à réaliser ces observations en un temps adéquat et dans toutes les situations possibles ; toutefois, avec le temps, celle-ci pourrait très bien être une des compétences les plus importante que tu n'auras jamais apprise.

## **Influencer les diverses personnalités**

A l'intérieur de cette session, nous analyserons les quatre styles de personnalités communs qui représentent le comportement psychologique humain des personnes. Il suffit d'en identifier les traits et d'adapter en

conséquence ton approche afin d'influencer les personnes comme tu le souhaites.

### *Personnalité sociale.*

Le style de personnalité du socialisateur est direct et possède un nature orienté vers les personnes.

Une personnalité sociale aura tendance généralement à montrer l'ensemble de traits suivant :

- Nécessite amour, soutien et popularité.
- Est concentré sur les résultats.
- Montre une attitude éducative et prévenante.
- Montre une préoccupation pour les autres.
- Stabilise les nouvelles relations avec facilité.
- Il leur plait d'être le centre de l'attention.
- Est de nature très bavarde.

Tu auras du succès en influençant la personnalité d'un socialisateur si tu utilises les lignes directrices suivantes :

- Fait des compliments réguliers.
- Montre un sincère intérêt.
- Parle d'autres personnes.
- Évite les débats.

- Communique passionnément.
- Écoute attentivement.
- Implique le dans l'activité.
- Montre des hauts niveaux d'énergie.
- Pose des questions.
- Soit positif et extraverti.
- Mets-le au centre de l'attention.
- Utilise des gestes chaleureux et engageants.

### *Personnalité analyseuse.*

Le style de personnalité de l'analyseur est indirect et possède une nature orientée vers les activités, concentrée sur les objectifs.

L'analyseur aura généralement tendance à montrer l'ensemble de traits suivants :

- Il est attentif aux détails.
- Il pense en suite logique.
- Il est préoccupé par sa propre précision.
- Il retarde le processus décisionnel.
- Il prend des décisions avec facilité.
- Il est très privé.

- Il est un résolveur de problème systématique.
- Il a une nature très loyale et honnête.
- Il travaille bien seul.

Tu auras du succès à influencer la personnalité d'un analyseur si tu utilises les lignes directives suivantes :

- Adopte une approche sérieuse.
- Présente des faits, statistiques et données solides.
- Fourni des détails précis.
- Fourni des séquences logiques et méthodiques.
- N'exagère jamais.
- Concède-lui le temps de penser.
- Confirme les choses par écrit.
- Parle de manière détaillée.
- Parle lentement et en séquences.
- Fourni un feedback détaillé.

### *Personnalité Empathique.*

Le style de personnalité empathique est indirect et possède une nature orientée vers les personnes.

Une personnalité empathique aura tendance à montrer l'ensemble des traits suivants :

- Franc.
- Enthousiaste.
- Spontané.
- Il s'ennuie rapidement.
- Est un grand auditeur.
- Sensible aux opinions des autres.
- Agi et parle de manière persuasive.

Tu auras du succès à influencer un empathique si tu utilises les lignes directives suivantes :

- Parle avec une profonde conviction
- Montre un comportement passionné.
- Soit prévenant et patient.
- Reconnaît ses sentiments.
- Montre-toi d'accord.
- Complimente-le pour ses opinions.

*Personnalité directive.*

Le style de personnalité directive est direct et possède une nature orientée vers l'objectif.

Une personnalité directive aura généralement tendance à montrer l'ensemble de traits suivants :

- Socialement insensible et impatient.
- A peu de capacité d'écoute.
- Est concentré sur ses propres objectifs.
- Est très compétitif.
- A une forte auto-estime.
- Agi de manière stratégique, rapide et décisive.
- Est un penseur indépendant.
- A une forte volonté.
- Est concentré sur les résultats.
- Est précis dans les décisions et les actions.
- A beaucoup de contrôle.
- Est un leader né.

Tu auras du succès à influencer une personnalité directive si tu utilises les lignes directives suivantes :

- Montre-lui du respect.



- Soutient ses objectifs, idées et plans.
- Ne débat pas avec lui.
- Parle rapidement, de manière concise et réaliste.
- Discute de ses idées.
- Arrive rapidement au point de la conversation.
- Utilise des mots puissants qui suscitent de l'émotion.
- Complimente ses idées.

### *Les types de communications sensoriels.*

Il existe trois types de communication basés sur la personnalité. Il suffit d'identifier les traits et d'adapter en conséquence ton approche afin d'influencer les personnes avec ton mode de penser.

### *Les trois types de communication.*

Chacun de nous préfère naturellement un certain style de communication personnel et différent des autres. Chacun de nous a sa propre nature visuelle, kinesthésique ou auditive. Ta nature déterminera la manière avec laquelle tu achètes, tu communique et mémorises les informations de l'environnement externe.

Avant de commencer, il est important de comprendre que lorsque nous communiquons au niveau sensoriel avec une autre personne, ceci pour l'autre personne signifie avoir beaucoup en commun avec nous. Elle sera donc beaucoup plus disposée à se relâcher, à communiquer librement, à s'ouvrir à notre influence et à nos suggestions.

*-Le type sensoriel visuel.*

Une personne qui reçoit des informations de manière visuelle, fait prévaloir l'utilisation de ses propres yeux pour recueillir des données sur l'ambiance extérieure. Elle a tendance à respirer rapidement de la partie pectorale haute et parle à un rythme fulgurant.

Ce genre de personnes ont tendance à ne pas être de grands auditeurs puisqu'ils sont souvent distraits par les couleurs et les mouvements de l'environnement. Ils ont tendance à utiliser des paroles visuellement descriptives lorsqu'ils parlent de personnes et d'évènements.

*-Le type sensoriel auditif.*

Une personne qui intègre les informations de manière auditive, utilise essentiellement ses propres oreilles pour recueillir les données sur l'environnement extérieur. Elle a tendance à être très rythmée, parle avec une cadence modérée et se divertit à écouter attentivement les autres.

Souvent, tu pourrais identifier les personnes du type auditif du fait qu'elles écoutent une conversation avec la tête légèrement inclinée dans une direction. Ce genre de personnes ont tendance à utiliser des mots qui sonnent de manière auditive pour décrire les personnes, les évènements et les ambiances.

*-Le type sensoriel kinesthésique.*

Une personne kinesthésique utilise principalement le touché et la sensibilité pour recueillir les informations sur le propre environnement extérieur. Elle a tendance à parler très lentement et méthodiquement. Elle respire profondément du diaphragme et regarde souvent vers le bas pour rassembler ses pensées et sentiments.

Les personnes kinesthésiques ont tendance également à utiliser des mots accompagnés de sentiments et d'émotions profondes. Les personnes

orientées sur la vue ont tendance à devenir plutôt impatients avec le type sensoriel kinesthésique, à cause des différences dans la rapidité de la pensée et de paroles. D'autre part, les personnes kinesthésiques ont tendance à être confuses lorsqu'elles communiquent avec les personnes visuelles, justement à cause de la variation de la rapidité de la communication.

# Chapitre 7.

## Comment penser en dehors des schémas

Les penseurs créatifs gouvernent le monde, parce qu'ils cherchent toujours les moyens les plus rapides, meilleurs et plus faciles pour atteindre leurs objectifs. Les penseurs créatifs sont responsables de beaucoup de grandes découvertes, innovations et progrès de l'histoire humaine. Ils savent qu'il suffit parfois d'une bonne idée pour changer le cours d'une entreprise ou d'une vie.

Le plus grand ennemi de la pensée créative est la pensée mécanique, qui tend à être rigide et non flexible. « Ou c'est comme je le dis ou bien d'aucune autre manière » : la pensée mécanique est ancrée dans la peur de l'échec, de l'erreur et de la perte de temps, d'argent ou les deux. Elle est déclenchée par la peur des critiques et de la désapprobation de la part des autres.

Un penseur mécanique :

- Pense en termes de blanc et noir plutôt que d'une nuance de gris.
- Pense de manière extrême : oui versus non et haut versus bas.
- Pense qu'il n'existe qu'une seule manière pour résoudre un problème, alors que généralement il y en a beaucoup.
- Est victime d'« homéostasie ».
- Est bloqué dans sa zone de confort.

- Tends à rejeter quelque chose de nouveau ou différent, y compris une amélioration des conditions.

Découvre ton style d'apprentissage et en quoi ceci détermine tes modèles de compréhension, tes préférences et tes approches. Tu as un potentiel créatif nettement supérieure à celui que tu pourrais utiliser en une centaine de vie. En réalité, tu deviens plus créatif chaque fois que quelque chose de nouveau t'arrive en tête.

La créativité est le meilleur indicateur de succès dans la vie et le travail. Plus tu es créatif, meilleures seront tes idées, ton travail et tout ce qui t'entoure. Rappelle-toi : une bonne idée peut être suffisante pour changer l'entière direction de ta vie.

### *Comment reconnaître la créativité.*

Les créatifs sont curieux. Ils posent beaucoup de questions et ne sont jamais satisfaits. En effet, tu peux devenir plus créatif simplement en posant plus de questions sur ce qui se passe autour de toi, plutôt que de te contenter des réponses superficielles.

Il existe beaucoup d'études sur les qualités des génies au cours des siècles. Le premier facteur découvert est que l'intelligence n'est pas une question de quotient intellectuel ou de titres académiques. Beaucoup de ces dit génies avaient une intelligence moyenne ou légèrement supérieur à la moyenne. En revanche, le génie, ou la pensée excellente, sont plutôt une question d'attitude et d'approche vers les inévitables défis de la vie.

Il semble que les génies ont trois qualités qui se développent avec le temps :

1)Un génie garde l'esprit ouvert.

Dans un premier temps, ils affrontent chaque problème ou situation avec un esprit ouvert, presque avec un comportement infantin d'exploration et

de découverte. Plus ton esprit est ouvert aux approches nouvelles et différentes par rapport à la *routine* quotidienne, plus il est probable d'obtenir des intuitions et des idées qui te poussent en dehors de ta zone de confort. Idées qui te permettent de penser en dehors des schémas. Les génies demandent constamment « pourquoi ? », « Pourquoi pas ? », « et si ? ».

2) Les génies considèrent chaque aspect du problème.

Dans un deuxième temps, les génies considèrent attentivement chaque aspect du problème, ils refusent de tirer conclusions hâtives et collectent toujours plus de données. Ils testent et confirment leurs conclusions provisoires à chaque phase. Ils évitent de juger avant de connaître. Ils sont toujours ouverts à la possibilité de se tromper ou au fait que leur idée n'aille pas.

Un jour on a demandé à Albert Einstein : « si nous étions devant une grande urgence ou un potentiel désastre qui pourrait détruire la terre en 60 minutes et on te demandait de trouver une solution, que ferais-tu ? »

Einstein a répondu : « Je passerais les premières 59 minutes à recueillir les informations et la dernière minute à résoudre le problème de la meilleure des manières. »

Aujourd'hui, à l'exemple des affaires, spécialement dans le développement de nouveaux produits, plus tu passes du temps à travailler en étroite collaboration avec les clients, pour être sûr que ta nouvelle idée de produit ou service soit exactement ce qu'ils veulent, ce dont ils ont besoin et ce qu'ils sont disposés à payer, plus il est probable que tu aies du succès dans un marché en rapide évolution et hautement compétitif.

3) Un génie adoptera une approche systématique.

Troisièmement, les génies de tout genre utilisent une approche systématique à la résolution des problèmes et au procédé décisionnel.

Les mathématiciens, les physiciens, les médecins, les mécaniciens et les personnes de succès dans leur propre domaine, ne se jettent pas sur un problème comme un chien qui poursuit une voiture qui passe. Ils suivent plutôt une liste attentivement conçue et se fraient un chemin au travers du problème, pas après pas, vers une conclusion.

Atul Gawande, dans son livre « The Checklist Manifesto », raconte l'histoire de deux experts en investissements, tous les deux ont du succès, mais l'un de loin plus que l'autre.

Les deux avaient beaucoup d'années d'expériences dans l'évaluation et dans la réalisation des investissements essentiels pour eux-mêmes et pour leurs clients. Mais le consultant de succès majeur avait développé une liste de contrôle des questions essentielles à poser et de tests à appliquer à une proposition d'investissement avant de prendre une décision.

L'autre consultant utilisait beaucoup de ces techniques et tactiques pour évaluer un investissement, mais il travaillait en suivant uniquement sa propre intuition et expérience. Par conséquent, il a souvent perdu des détails lorsqu'ils n'auraient pas dû.

Voilà l'intéressant point soulevé par Gawande : le premier consultant avait constamment plus de succès que le second. Mais, à de certaines occasions, il a commis des erreurs et a perdu de l'argent.

Le motif était invariablement le même. Il n'avait pas analysé sa checklist. Il avait oublié un ou deux points vitaux de sa liste de considérations importants. Lorsqu'il à réévaluer méticuleusement sa liste de contrôle, son bilan d'investissement s'améliora significativement.

*La méthode systématique de résolution des problèmes.*

Étape 1 : définir clairement le problème et l'objectif.

Défini clairement le problème ou l'objectif, par écrit, sur une feuille face à toi. Si tu travailles avec un groupe, écrit et réécrit le problème ou

l'objectif sur un tableau jusqu'à ce que tout le monde s'accorde : « Oui. Ceci est la définition correcte du problème. »

Dans les affaires, le développement de la définition correcte du problème fait souvent apparaître évidente la solution.

Étape 2 : « Quels autres problèmes avons-nous ? »

Après avoir défini clairement le problème et l'objectif, on se demande : « Quels autres problèmes avons-nous ? »

Fait attention à n'importe quel problème pour lequel il existe une seule définition. Définir et redéfinir le problème de manière différente peut le rendre plus susceptible à la solution correcte.

Il n'y a rien de pire que de trouver une solution optimale au mauvais problème, ou à un problème qui n'existe pas.

La philosophie de chaque entreprise et dirigeant à succès est : « amélioration continue et sans fin » (du fameux thème japonais *Kaizen*).

Sort audacieusement de ta zone de confort. Cherche constamment des moyens nouveaux, meilleurs, plus rapides et économiques pour atteindre tes objectifs et avancer.

Prépare-toi à échouer bien plus de fois lorsque tu es en train de développer ou de mettre en place de nouveaux produits, services, méthodes et stratégies. Rien ne fonctionne jamais comme ce que tu penses qu'il se passera. Tu expérimenteras d'incessantes frustrations, difficultés, déboires et échecs temporaires sur le chemin du succès.

On a demandé un jour à Thomas J. Watson Sr., fondateur d'IBM, comment avoir du succès plus rapidement. Il répondit : « Si tu veux avoir du succès plus rapidement, tu dois redoubler ton taux d'échec. Le succès est dans l'extrême opposé de l'échec. »



En réalité, l'échec n'existe pas. Il y a seulement le *feedback*. Les difficultés ne sont pas faites pour bloquer, mais pour instruire. La formule est toujours la même : essayer, réessayer et donc essayer quelque chose d'autre.

## Chapitre 8.

### Le diagramme Fishbone

Le diagramme Fishbone est un instrument simple qui permet de comprendre rapidement et efficacement les causes d'un problème, pour poursuivre une action corrective.

Souvent indiqué comme diagramme de cause-effet, ou Ishikawa, c'est simplement un instrument d'analyse de la cause à la base des problèmes qui est utilisé pour des problèmes particuliers ou de *brainstorming*. Souvent il est utilisé avec l'outil des « 5 Pourquoi ».

Dans un diagramme Fishbone, les différentes causes sont regroupées en catégories et descendent des catégories principales, allant vers l'effet, formant quelque chose qui rappelle les arêtes de poisson.

La mission principale est celle de faire un *brainstorming* de toutes les possibilités qui pourraient causer le problème et donc approfondir le/les facteur/s qui sont en train de causer ce problème. Une fois trouvés, élimines-les. Ceci te permettra de te concentrer sur la cause pour laquelle se vérifie le problème et non sur la chronologie ou sur les symptômes du problème, ou sur d'autres arguments qui s'éloignent de l'intention de la session. En outre, cette méthode montre aussi une « photo » en temps réel des contributions collectives.

Comment se crée un diagramme Fishbone ?

Dessine une case de grande dimension à droite du tableau et écrit la description du problème dans la case. Soit le plus clair et le plus spécifique

possible sur le problème.

Dessine les « arrêtes de poisson » qui partent de la colonne vertébrale. Celles-ci représentent les principales catégories de causes.

Maintenant étiquette chaque catégorie. Il y a deux options ici : tu peux utiliser les catégories de causes génériques de Personne, Méthode, Machine, Matériel, Ambiance – option plus simple pour un groupe qui n’a jamais fait cet exercice – ou alors tu peux faire le *brainstorming* des principales catégories relatives au problème spécifique.

Maintenant lance un *brainstorming* sur toutes les causes du problème. Tu peux utiliser l’approche d’écrire chaque cause sur divers post-it, en faisant le tour du groupe et en demandant à chaque personne une cause. Continue à faire le tour, obtenant les causes jusqu’à ce que toutes les idées soient épuisées.

Pour chaque cause, convient avec le groupe dans quelle catégorie doit rentrer le problème (un problème peut rentrer dans un certain nombre de catégories) et continue ce procédé jusqu’à ce que le groupe ait épuisé les idées.

Successivement, fait en sorte que chaque individu de l’équipe, chacun son tour, mette un signe de reconnaissance sur les trois premières causes qu’ils retiennent comme influençant le problème. Tu peux utiliser les bases de données pour t’aider à décider, si disponibles.

Une fois complété, fait la somme de tous les comptes pour chacune des causes et sélectionne les trois premières avec le plus grand nombre de points. Ces trois problèmes construiront maintenant la base d’enquêtes ultérieure, afin de trouver la cause principale. L’équipe peut donc approfondir ultérieurement ces causes et utiliser des techniques de résolutions des problèmes pour éliminer leurs occurrences.

-Souviens-toi, comme pour toute activité, de toujours terminer la session avec un agenda pour le futur – « qui fait quoi pour quand ? ». Ceci est

important, puisque cela permet de maintenir l'équipe concentrée sur le projet.

-Identifie les personnes responsables et fait les synthétiser l'évènement, incluant les actions et les résultats.

-Programme les révisions périodiques avec l'équipe, pour vérifier le statut actuel par rapport au plan d'action et travail sur les moyens de rattraper les activités si elles sont en retard. Tiens-toi à jour sur tout !

-Assures-toi que chaque tâche et chaque information soit claire et concise, de manière à ce que chaque membre de l'équipe comprenne ce qui est attendu de lui.

## **La méthode 5W2H**

Ne te laisse pas intimidé par le sigle : la méthode 5W2H est une méthode d'application facile et qui peut apporter des bénéfices à beaucoup de niveaux, autant sur la vie personnelle que dans le travail. C'est une méthode très souple et adaptable, qui est normalement utilisée dans un environnement de travail mais qui aide énormément aussi l'individu dans la résolution des problèmes de différents degrés d'importance.

Son nom est un acronyme anglais pour : 5 W's and 2 H's, c'est à dire 5 Pourquoi et 2 Comment. Jamais un acronyme ne fût plus réussi : cette méthode de problem solving se sert justement de sept questions pour nous aider à trouver la solution du problème, cinq visant à étudier les causes du problème et deux à comment l'approcher.

Le schéma de cette méthode est donc le suivant :

- What
- Why

- When
- Where
- Who
- How
- How much

Voyons étape par étape comment utiliser cette méthode pour « décomposer » un problème et nous acheminer vers sa conclusion. Au niveau graphique son utilisation est très simple : il suffit de réaliser un tableau à double entrée, la colonne de gauche comptera les sept questions et dans celle de droite nous écrirons les réponses. Une fois terminée la première phase des analyses, on peut ajouter une troisième colonne dans laquelle à chaque réponse nous ferons correspondre une possible solution.

### **1. What/ Quoi ?**

Que s'est-il passé ? Quel est le problème ? Nous devons répondre à cette question en décrivant brièvement, mais dans le détail, le problème. Il est nécessaire d'être le plus précis possible dans la description du problème.

### **2. Why/ Pourquoi ?**

Pourquoi ce problème est-il survenu ? Dans cette phase on doit laisser libre cours à ses propres raisonnements et émettre des hypothèses sur toutes les possibles causes.

### **3. When/ Quand ?**

Quand est-ce que c'est produit le problème ? Cette question sert à analyser la fréquence du problème et les circonstances temporelles dans lesquelles ceci s'est produit ou se produit. C'est une question cruciale

puisque comprendre les circonstances dans lesquelles se présente un problème nous permet d'être avantagés en vue de sa solution.

#### **4. Where/ Où ?**

Où se produit le problème ? Cette question également vise à concentrer ultérieurement l'attention sur les causes spécifiques, en réduisant le champ d'investigation.

#### **5. Who/ Qui ?**

Qui ou quoi cause le problème ou en est impacté ? Dans ce cas également, être le plus spécifique possible nous permet de formuler les corrélations adéquates et réduit encore plus notre champ d'investigation.

#### **6. How / Comment ?**

Comment apparaît le problème ? Une phase efficace d'analyse et de description des caractéristiques du problème est d'une importance vitale pour commencer à formuler une hypothétique résolution.

#### **7. How much/ Combien ?**

Combien coûte le problème ? Celle-ci est la phase finale d'analyse du problème, la définition de son impact économique.

Portée à termes cette analyse, peuvent être utilisées les mêmes questions pour définir la phase de résolution du problème. La question « qu'est-ce qui s'est passé ? » deviendra alors « qu'est ce qui doit être fait maintenant ? », tout comme celle relative à « qui est impliqué dans le problème ? » deviendra « qui doit s'occuper de sa résolution ? », et ainsi de suite.

La méthode 5W2H est un outil rapide et efficace également pour la planification d'opérations simples de résolution des problèmes. Un exemple peut être celui pour lequel à la maison nous avons besoin de réaliser l'achat

de biens nécessaires, dans un temps plutôt restreint. Il est suffisant de prendre une feuille, d'écrire les 7 questions autour du problème et s'assurer d'élaborer les réponses, une par une. Nous nous retrouverons ainsi avec un plan d'action qui ne laisse rien au hasard : si quelque chose nous avait échappé en première instance, avec cette méthode d'investigation et de planification nous serons sûrs d'examiner toutes les facettes de la question.

Voici un exemple pratique :

**Problème :** Achat d'un nouvel ordinateur

**Stratégie de résolution 5W2H :**

- Qu'est-ce que j'ai besoin d'acheter ? → Un ordinateur de bureau
- Pourquoi l'acheter ? → Parce qu'il sert à un des enfants pour effectuer des activités éducatives
- Quand est-ce qu'il s'achète ? → Au maximum dans les sept prochains jours
- Où est-ce qu'il s'achète ? → Probablement dans un grand magasin afin de trouver des prix compétitifs
- Qui doit l'acheter ? → Le père ou la mère, suivant leur disponibilité d'horaires.
- Comment doit-il être acheté ? → On doit le payer par paiement électronique et demander une facture pour pouvoir le déduire en tant que dépense pour l'éducation.
- Combien cela coûte de l'acheter ? → L'achat envisagé doit être dans une fourchette de 300-600 euros.

**Le principe de Pareto (80/20)**

Vilfredo Pareto était un sociologue et économiste italien qui vécut dans la deuxième moitié des années mille huit cents. C'est à lui que nous devons l'idée à la base du fameux « principe de Pareto », selon lequel « *La majeure partie des effets est due à un nombre réduit de causes* ». Selon Pareto, en effet, les 80% des effets sont attribuables au 20% de la cause : cette observation de type statistique se reflète dans beaucoup de domaines.

Le principe 80/20, ainsi, au cours des années a connu un succès croissant également dans le domaine du problem solving. Il a été démontré qu'utiliser un diagramme – le diagramme de Pareto, justement – pour analyser un certain ensemble de données aide dans la recherche des variables capable d'influencer un résultat. Dans beaucoup de réalité d'entreprise le diagramme de Pareto est utilisé de manière habituelle ; nous nous limiterons dans cette session à réfléchir sur le principe 80/20.

Dans certaines situations lorsqu'on ne sait pas sur quel pied danser, il convient de se souvenir du principe 80/20 et de l'utiliser comme « loupe » à travers laquelle interpréter la réalité. C'est une loi qui se base sur les grands nombres et c'est un principe statistique, mais cela vaut toujours la peine d'utiliser le principe 80/20 dans la détermination des causes du problème ou de la situation que nous nous trouvons à devoir analyser. Élaguer les possibles causes et les réduire à un lot bien défini peut nous donner le coup de pouce pour analyser la question de manière plus approfondie, peut-être en utilisant une des techniques illustrées précédemment.

Le principe 80/20 peut être appliqué dans la vie quotidienne et professionnelle : rappelle-toi toujours, en effet, que quel que soit ton objectif les 80% des résultats sont donnés des 20% de tes efforts. Tu veux perdre du poids et redevenir en pleine forme ? Concentre-toi sur ton 20% : par exemple, marcher pendant 30 minutes chaque jour avec persévérance et détermination apportera plus de résultats par rapport au fait de se stresser pour suivre un régime impossible. Tu veux faire grandir ton entreprise ? Sache que les 80% des recettes sont générées par les 20% de tes produits ; identifie donc tes meilleurs produits et concentre-toi sur ceux-ci.



## **Le brainstorming**

Sais-tu ce qu'est réellement le brainstorming ? Nous sommes tellement habitués à utiliser ce terme dans la vie de tous les jours que beaucoup d'entre nous ne se sont jamais demandé ce que cela signifie réellement. Dégageons tout de suite le terrain d'un malentendu commun : le brainstorming n'est pas un flux de pensées et idées incontrôlées. Beaucoup pensent que ce soit ça, mais en réalité le brainstorming est une méthode de problem solving qui a ses propres règles et, si l'on veut en tirer le meilleur, on doit l'observer.

La technique du brainstorming a été mise au point dans le milieu des années milles neuf cents par un publicitaire américain, Alex Osborne. C'est une technique qui est appliquée principalement dans le domaine créatif, domaine dans laquelle elle a eu le plus de succès, mais rien n'empêche de s'en servir également pour la résolution de problèmes strictement pratique. On se sert de la pensée divergente et de celle convergente pour produire une idée gagnante, celle qui « survivra » à la tempête d'idées qu'une session de brainstorming produit.

La première condition fondamentale pour appliquer la technique du brainstorming est celle d'avoir un groupe : on peut le faire également seul, ce n'est pas interdit, mais son efficacité en ressort fortement. Si on est seul, l'astuce est celle de se concentrer sur l'utilisation de la pensée divergente dans un premier temps, et, après une analyse minutieuse des idées produites, de réduire la liste en faisant usage de la pensée convergente.

Le brainstorming donne le meilleur de lui-même lorsqu'il implique un groupe de personne. Le groupe est modéré, pour ainsi dire, par un conducteur, qui a le devoir de stimuler les idées des participants et de toutes les noter, en suivant les phases du procédé.

Disons qu'il faille trouver la solution à un problème. Nous devons donc ressortir de notre session de brainstorming avec une hypothèse autant valide que possible. Dans la première phase les participants sont invités à se servir

de la pensée divergente pour produire le plus grand nombre d'hypothèses, sans censurer celles improbables, absurdes, bizarres : la stimulation de la pensée divergente est fondamentale. Le conducteur note toutes les idées, qui peuvent être proposées de la manière dont elles viennent en tête aux participants, sans respecter un tour de parole.

A cette première phase suit une phase critique dans laquelle le groupe est invité à éliminer les hypothèses jugées les moins valides. Le conducteur ainsi veillera à les éliminer du tableau / enlever les post-it sur lesquels ils les avaient notées. La phase critique est très importante et, à la différence de celle de la pensée divergente, elle ne doit pas être approchée avec impulsivité ou en fonction de l'instinct, mais en appliquant un esprit critique et rationnel.

La phase finale du brainstorming est caractérisée par la pensée convergente : le groupe travail sur les idées retenues valides, les approfondi ultérieurement et en discute jusqu'à en sélectionner une gagnante (ou un nombre restreint, deux ou trois maximum). Dans cette phase également, la collaboration active de tous les participants est fondamentale : le dialogue est encouragé.

Comme mentionné, il est possible d'appliquer cette technique également si l'on est seul. On doit néanmoins avoir un grand contrôle de soi et de ses propres procédés de pensée. On devra ainsi stimuler au maximum la pensée divergente, ne pas se mettre de freins ou d'inhibitions, et d'être ensuite très critique et analytique dans le fait de limiter les idées non valides, pour se concentrer enfin sur celles les plus valides afin d'identifier celle gagnante.

# Chapitre 9.

## Pensée latérale

Penser latéralement signifie adopter une approche créative à un problème ou à un défi. C'est une grande compétence à utiliser au travail et dans la vie, typique des grands génies de l'histoire.

Généralement, la pensée logique est utilisée pour résoudre les problèmes de manière directe (connue également comme la pensée verticale). La pensée latérale, toutefois, observe tout d'un point de vue différent (connue également comme la pensée horizontale), afin de trouver les réponses qui ne sont pas immédiatement évidentes.

Le terme fût inventé pour la première fois par le psychologue Edward de Bono. Ces compétences sont souvent demandées dans les carrières créatives comme le marketing ou la publicité.

Si tu étudies le graphisme ou l'art et le design à l'école, il y a de grandes probabilités que tu aies déjà développé certaines de ces compétences, qui pourraient se révéler utiles pour ta future carrière.

*Exemples de questions d'interview sur la pensée latérale.*

Ce genre de question est particulièrement prisé des entretiens d'embauche. Non seulement elles mettent à l'épreuve ta capacité de penser de manière créative, mais elles peuvent également révéler tes capacités de *problem solving*. Si tu es une personne qui se divertit avec des puzzles et des casse-têtes, alors tu pourrais déjà être doué pour répondre à ce type de questions.

Ce type de questions dans un entretien peut parfois être difficile à identifier. Si jamais on te pose une question un peu bizarre, ou qui semble dépourvue de sens au premier abord, ce pourrait être une question de pensée latérale.

Voici quelques exemples de questions basées sur la pensée latérale :

- Cite une vieille invention, encore aujourd'hui utilisée dans la majeure partie du monde, qui permet aux gens de voir à travers les murs. Réponse : La fenêtre.
- Une femme Australienne est née en 1948 mais n'a fêté son dix-septième anniversaire que récemment. Pourquoi ? Réponse : elle est née le 29 février.
- Ou encore on pourrait simplement te demander : peux-tu nous donner un exemple de situation difficile dans laquelle tu devais penser latéralement pour en sortir ?

Cette question est en réalité plus difficile que ce qu'elle puisse paraître. Un bon point de départ pourrait être celui de penser à un moment où tu as fait quelque chose de créatif en réponse à un problème, donc expliquer comment tu l'as résolu en utilisant la pensée latérale.

## **Comment améliorer tes capacités de pensée latérale**

### *Cartographie mentale.*

La cartographie mentale peut être un moyen optimal pour améliorer tes capacités de pensée latérale. Améliorer ces compétences peut être difficile puisque la pensée latérale vient plus naturellement à certaines personnes plutôt qu'à d'autres.

Toutefois, comme dans tout domaine, la pratique rend parfait et il peut donc être utile de définir des exemples de pensée latérale.

Puisque ce type de capacité est « situationnel » et se réfère au processus de pensée plutôt qu'à quelque chose de physique (comme les compétences informatiques par exemple), il peut être difficile de trouver des façons de renforcer tes capacités.

Voici quelques exercices que tu pourrais essayer :

*-Carte mentale.*

Les cartes mentales peuvent être un moyen optimal pour résoudre les problèmes lorsque la pensée logique ne nous aide pas. Puisque les cartes mentales sont des dispositifs d'aides visuelles, elles demandent au cerveau d'adapter ses procédés mentaux, et peuvent souvent t'aider à trouver des réponses inattendues. Les cartes mentales t'offrent l'opportunité de mettre toutes tes idées sur la carte et de faire ensuite un pas en arrière pour rassembler tes pensées.

*-Utilise tes sens.*

Nous avons tous cinq sens : vue, touché, ouïe, odorat et goût ; mais nous les utilisons très rarement pour résoudre des problèmes. En général, nous nous fions principalement à notre vue, mais parfois utiliser d'autres sens peut porter à des résultats surprenants.

Par exemple, face à un problème, pourquoi ne pas exprimer tes pensées à voix haute et les enregistrer sur ton téléphone ? Lorsque tu les réécoutes, tu pourrais récupérer quelques détails qu'autrement tu aurais oublié.

*-Pensée inverse.*

La pensée inverse implique l'analyse de ce que les personnes font normalement dans une situation, et donc de faire le contraire. Si tu t'aperçois d'avoir un problème si grand au point de ne pas réussir à trouver une solution, tu pourrais commencer par la fin et travailler dessus à l'envers. Par exemple, observe le problème et décris quelle serait la solution

idéale pour toi. En partant de là, tu peux commencer à travailler en arrière pour récupérer le point de départ nécessaire à ta solution.

La pensée latérale est une compétence utile pour n'importe quel travail, mais il existe certaines carrières pour lesquelles elle est quasi essentielle. Voici quelques exemples de carrière qui tirent un grand avantage de la pensée latérale :

*-Publicité*

Les personnes qui travaillent dans la publicité utilisent ce type de pensée pour nous convaincre d'acheter des produits. Elle vient souvent utilisée dans les publicités un peu « différentes », celles qui nous font réfléchir un peu plus et qui restent imprimées longtemps dans l'esprit.

*-Marketing.*

Les experts en marketing doivent souvent trouver des moyens à la fois nouveaux et créatifs pour promouvoir des produits ou des services. Bien qu'il y ait quelques règles à suivre en marketing, souvent ce sont les campagnes qui dévient légèrement de ces règles celles à obtenir plus de succès.

## **Comment devenir plus créatif dans la résolution des problèmes**

Tu veux devenir aussi doué que Sherlock Holmes dans la résolution des problèmes ? La réponse est évidente : nous voudrions tous être des penseurs et solveurs habiles. Les problèmes sont à l'ordre du jour dans notre vie et être capable de les résoudre de manière rapide, brillante et créative peut nous aider sous de multiples points de vue.

Nous avons néanmoins tendance à toujours penser que l'on naît brillant, tandis qu'il est difficile sinon impossible de le devenir. Voilà la première erreur à éviter : avoir une idée figée de sa propre intelligence. La seconde erreur, très commune, est de penser que si une telle chose a toujours été

faite d'une certaine manière, on devra forcément la faire de cette manière. La créativité nous enseigne néanmoins qu'il existe de nombreuses façons de résoudre un problème et de faire une chose : elles ne seront pas toutes valides mais pourraient être toutes utiles pour nous aider à trouver *notre propre* solution au problème.

L'important, donc, est de savoir exploiter pleinement les diverses potentialités de notre esprit. Voyons quelques conseils simples pour apprendre à le faire.

*-Cultive chaque jour ton intelligence.*

L'intelligence est progressive, le savais-tu ? Habile se devient, indépendamment des prédispositions avec lesquelles on naît. La clef du succès dans la vie est l'effort, et ceci est à la portée de tous ; si tu ne sais pas comment faire une chose, trouve un moyen pour apprendre et ensuite efforce toi de le faire. C'est si simple que cela semble des conseils banals ou évidents : et pourtant ils ne le sont pas, tant de personnes chaque jour jettent l'éponge parce qu'« il ne sont pas capable ».

Qui possède une idée figée de l'intelligence et de ses propres compétences (« je ne suis pas très intelligent », « je ne suis pas porté sur cette activité », « j'ai toujours été un désastre dans cette discipline ») finira par confirmer sa propre idée, en restant arrêté exactement où il se trouve. Il ne trouvera jamais l'élan pour devenir plus habile que ce qu'il n'est : *il croit* ne pas pouvoir s'améliorer.

Qui en revanche possède une idée progressive de l'intelligence fera quelque chose chaque jour pour devenir une personne toujours plus habile. Elle aura une attitude proactive sur les enjeux et les nouveautés, elle comprendra la valeur de l'effort personnel et sera motivée face à de nouvelles expériences, avec la force de conviction qu'avec les bons moyens et l'effort nécessaire *il pourra le faire*.

Par conséquent, si tu veux être plus comme Sherlock Holmes, commence dès aujourd'hui à étudier ! Lire ce livre est déjà un premier pas sur la bonne voie. Informe-toi, Intéresse-toi, approfondi de nouveaux domaines. Étudie, poussé par la curiosité et par l'intérêt. Tu acquerras de nouvelles connaissances et chaque nouvelle connaissance te rendra un peu plus habile qu'avant.

*-Ne considère jamais rien comme acquis.*

Sais-tu pourquoi la majeure partie des personnes restent empêtrées dans les problèmes sans trouver de solution valide ? Parce qu'elle répète toujours les mêmes procédures. Et, faisant ainsi, elle perd toujours les mêmes détails qu'elle est habituée à ne pas analyser, puisqu'elle les considère acquis.

Lorsque tu te trouves dans une situation que tu ne sais pas comment interpréter, après avoir appliqué les méthodes de raisonnement habituelles, essaye de te concentrer sur tout ce que tu considères évident, sous-entendu, acquis. Tu pourrais trouver un vrai trésor !

Quelle-est une des meilleures capacités de Sherlock Holmes, du reste ? L'observation méticuleuse. Il ne considère jamais rien pour acquis. Il remet tout – même lui-même – constamment en doute. C'est justement en faisant ceci, souvent, qu'il trouve le détail crucial, celui qui lui permet de mettre en route une chaîne de pensées qui le guide littéralement à la solution du mystère.

Tu auras un grand ennemi contre lequel te battre dans cette procédure : ton propre esprit. L'esprit « naïf » pour nous simplifier la vie, même si souvent on ne s'en rend pas compte, et donc aime utiliser des schémas, des raccourcis, des structures connues. Il est normal que, face à une multitude de voies possibles, celui-ci te guide tout de suite vers celle connue. Voilà, prend-toi le temps d'explorer également les autres. Pour ce faire tu devras aller à l'encontre de ton instinct : cela te viendra de manière naturelle que de répéter toujours les mêmes procédés mentaux. Efforce-toi de ne pas le faire, et apprécie les surprises que tu trouveras.



### *-Procédés à l'envers*

A court d'idées pour résoudre un problème ? Essaie de faire le parcours inverse. Si tu n'arrives pas à comprendre comment agir depuis le point dans lequel tu te trouves pour arriver à la solution, imagine d'avoir déjà la solution en poche et reconstruis, pas à pas, le parcours qui de la solution t'amène au problème.

C'est un peu comme de marcher à l'envers. N'as-tu jamais essayé ? Si tu essayes de faire plus de quelques pas, tu te rendras compte que ton corps a besoin de se reprogrammer et d'exploiter les sens d'une manière qui ne lui est pas habituelle pour une action simple que de marcher. La même chose se produit dans ton esprit lorsque tu t'approches de la résolution d'un problème dans le sens contraire : cela stimule des connexions de nouvelles connexions neurales, utilise la pensée divergente, t'ouvre en somme à de nouvelles possibilités de solutions... ce que tu es justement en train de chercher.

Parfois, pour stimuler la pensée latérale il suffit d'un petit geste, justement comme ce changement de perspective. Il en faut peu pour déstabiliser l'esprit et le forcer en dehors de ses parcours habituels. C'est justement en dehors du sentier que tu es habitué à parcourir que tu pourras peut-être recueillir les meilleurs fruits.

### *-Change la question*

Tu es bloqué depuis un moment sur une question à laquelle tu ne réussis pas à trouver de réponse ? C'est à dire un problème pour lequel la solution t'échappe ? Essaie de changer la question. Non, je ne suis pas en train de te suggérer de te jeter par-dessus les épaules le problème et ne plus y penser. Au contraire, de stimuler la créativité de ton esprit en jouant avec la question, en la variant d'abord de peu, puis toujours un peu plus jusqu'à te retrouver à explorer des points de vue que tu n'avais pas considéré. Augmentant tes chances de résoudre le problème.

Souvent, notre incapacité à résoudre un problème est liée au fait que la question est mal formulée. Un peu comme lorsque, à l'école ; l'enseignant vient vers nous en nous posant des questions supplémentaires si nous étions restés silencieux sur la précédente. Parfois, le seul fait de poser la question différemment « réveille », pour ainsi dire, la connaissance en nous.

Tu ne t'es jamais demandé pourquoi ? La raison est que notre esprit adore penser à travers les modèles préétablis. Ceci parce qu'il s'en sert pour archiver les connaissances à l'intérieur de notre mémoire : un système d'information bien organisé et plus facile à « gérer » pour notre esprit, qui n'a pas de grosse difficulté à accéder à ce système à chaque fois, dans la vie, qu'on en a besoin.

Par conséquent, parfois une question peut ne pas être posée de la bonne manière *pour nous*. Elle peut ne rien réveiller dans notre tête : notre esprit ne s'active pas correctement à la recherche des informations qui lui servent à l'intérieur de notre mémoire. Cela fonctionne ainsi également dans le problem solving : une question qui ne « résonne » pas en nous, qui ne stimule pas nos procédés mentaux, pourrait ne pas être posée de manière correcte pour nous.

Il ne reste rien d'autre à faire, alors, que de la retourner : la changer, la modifier, changer la perspective, changer quelques paramètres, juste assez pour te permettre de voir le problème et la situation sous un point de vue différent. Ce pourrait être le point de vue que tu étais en train de chercher pour arriver à la solution du problème.

*-Cultive l'absurde.*

Le dernier conseil que je voudrais te donner pour améliorer ton approche créative à la résolution des problèmes est celui de cultiver constamment un peu d'absurde à l'intérieur de ta vie. Je ne te parle pas de commencer de toutes pièces à te comporter comme un fou mais de faire de la place dans ta tête pour l'absurde, le paradoxal, l'illogique, l'inattendu.

Tu auras désormais compris qu'un des meilleurs moyens pour exploiter pleinement les capacités de notre esprit est celui de le forcer à travailler comme il n'est pas habitué à le faire. Notre esprit est un outil aux potentialités infinies, mais nous, nous l'utilisons toujours ainsi, de la vieille manière ! Nous approchons tout d'une manière logique. Ceci est bien, puisque l'approche logique et scientifique nous a permis de survivre jusqu'à aujourd'hui en tant qu'espèce humaine, et cela nous a fait faire des pas de géants dans beaucoup de domaines.

Parfois néanmoins, se confirmer à cette logique n'est pas suffisant. Il y a des choses qui demandent un effort supplémentaire pour être comprises. Des problèmes qui demande toute notre créativité pour être résolus. C'est une bonne pratique, donc, de s'habituer à penser en dehors des schémas : cette compétence peut être cultivée en apprenant à faire place à l'absurde dans notre propre esprit.

Un exercice simple que tu peux faire est celui de trouver cent solutions absurdes à un problème. C'est aussi un exercice relaxant, qui te permet de te détacher un peu de la réalité du problème et de profiter de la sensation très épanouissante de la possibilité de le résoudre facilement. Je te fais un exemple très banal : le problème est que la voiture ne démarre pas et tu dois aller au travail. Comment le résoudre ?

En pratiquant la technique de l'absurde, tu pourrais noter comme première idée de « faire soulever la voiture par un hélicoptère et aller au travail en volant ». Je suis sûre que tu peux aussi faire mieux. Laisse libre cours à tes pensées et note une après l'autre les idées absurdes qui te viennent à l'esprit. N'ai pas peur d'exagérer : plus tu exagères, mieux c'est. L'astuce est justement ceci : en fréquentant des territoires mentaux *absurdes*, tu permets à ton esprit d'arriver à des idées et des stimulations inhabituelles. Qui peuvent ensuite s'avérer très utiles pour la solution *réelle* du problème. Cela te permet, pour finir, de devenir plus créatif.

Un autre exercice simple et rapide – mais aussi divertissant – pour stimuler la créativité de l'esprit se base sur l'imagination. La faculté imaginative est très importante pour notre esprit : elle soutient beaucoup de

procédés mentaux parmi eux ceux, très importants, de la mémoire. Apprendre à visualiser les situations correctement peut faire la différence entre un problème résolu et un qui reste sur papier.

L'exercice consiste dans le fait de s'asseoir tranquillement et observer un objet, une bouteille par exemple. Puis, fermer les yeux et imaginer que la bouteille puisse plastiquement se transformer en un autre objet, et puis un autre encore, et ainsi de suite en laissant l'esprit libre de créer. Cela peut sembler un exercice banal mais c'est une bénédiction pour l'esprit créatif.

Ces simples exercices ont le but de te faire prendre confiance avec l'absurde. Fantasmer, imaginer, visualiser sont des activités qui trop souvent sont associées à la futilité ; ce ne sont pas des pertes de temps, tout autre, ce sont des moyens utiles pour entrainer sa propre créativité et aider l'esprit à étendre ses ressources. Ressources qui, ensuite, pourront s'avérer utiles dans les plus conventionnels et aussi ennuyeux domaines afin de résoudre des problèmes très concrets.

# Chapitre 10

## Devinettes et quiz qui exploitent la pensée latérale

Brièvement, la pensée latérale implique de regarder le problème d'une perspective différente. Si ce n'est pas encore clair, voici les 6 meilleurs exemples classiques de comment fonctionne exactement la pensée latérale.

1) Un homme vit au dernier étage d'un immeuble très haut. Chaque jour il prend l'ascenseur jusqu'au rez-de-chaussée pour sortir de l'immeuble et aller au travail. Mais à son retour du travail, il ne peut aller que jusqu'à la moitié de l'immeuble avec l'ascenseur et il doit faire le reste du parcours à pied, sauf s'il pleut ! Pourquoi ?

(Ceci est probablement le puzzle de pensée latérale le plus connu et célèbre. C'est un vrai classique. Bien qu'il y ait beaucoup de solutions possibles qui s'adaptent aux conditions initiales, seule la réponse canonique est réellement satisfaisante).

La solution : l'homme est une personne de petite taille. Il ne peut pas atteindre les boutons qui sont placés en haut dans l'ascenseur et donc demande au gens d'appuyer sur le 12<sup>ème</sup> pour lui. Il peut atteindre le bouton en utilisant également son parapluie.

2) Un homme et son fils ont un accident de voiture. Le père meurt sur la scène, mais l'enfant est amené d'urgence à l'hôpital. Lorsque le médecin arrive il dit : « Je ne peux pas opérer ce garçon, c'est mon fils ! » Comment est-ce possible ?

Solution : C'est la mère.

3)Un homme noir, un peu ivre, habillé de noir, avec un masque noir, titube au milieu de la rue goudronnée de noir, précisément derrière un virage. La rue est complètement déserte, les lampes sont éteintes, dans le ciel, il n'y a pas la lune et les étoiles sont obstruées de nuages noirs. Les maisons le long de la rue sont toutes peintes en noires, elles ont les fenêtres fermées et les lumières éteintes. Soudain, de derrière le virage, surgit une voiture noire, avec les feux éteint, elle arrive à toute vitesse. Pourtant le conducteur réussi, sans aucune difficulté, avec un redressement brusque à éviter l'homme noir. Comment cela s'explique ?

Un indice très important : le conducteur de la voiture avait une paire de lunette noire.

Solution : parce que cela se produit en journée. C'est pour cela que les lumières sont éteintes.

4)Un homme pousse sa voiture pendant que certains jeunes le regardent sans rien faire pour l'aider. Il s'arrête lorsqu'il arrive devant un Hôtel et à ce moment-là il sait qu'il a fait faillite.

Solution : l'homme est en train de jouer au Monopoli.

5)Un homme entre dans un bar et demande au barista un verre d'eau. Le barista sort son pistolet et le pointe vers l'homme. L'homme dit « Merci » et ressort.

Solution : L'homme qui est entré dans le bar avait le hoquet. Et quel est le meilleur moyen pour faire passer le hoquet ? Se faire peur !

6)Un homme marie 20 femmes dans sa ville mais n'est pas accusé de polygamie.

L'homme n'est ni veuf, ni divorcé. La ville est une ville française. Dans cette ville, évidemment, la polygamie est interdite. L'homme n'appartient pas à une religion qui autorise la polygamie, il est français de naissance et

de citoyenneté. L'homme a marié les 20 femmes en public, avec leur consentement et devant leurs parents. L'homme n'a jamais caché le fait d'avoir marié 20 femmes. L'homme a toutes les intentions d'en marier d'autres. Le comble est que presque toutes les femmes nobles de ce village voudraient être mariées de cet homme.

Comment ceci s'explique ?

Solution : L'homme est un prêtre.

**P.S.** : Si vous ne l'avez pas encore fait, [cliquez ici pour télécharger un livre gratuit intitulé "Les 7 secrets de la communication persuasive"](#).

Un petit guide pratique qui vous donnera les connaissances nécessaires pour améliorer vos compétences en matière de communication, parfaitement complémentaire au livre que vous venez de lire.

## **Pour conclure, voici un conseil de lecture ...**

**Communication assertive : Comment communiquer efficacement, s'exprimer sans crainte et être respecté à tout moment.**

**Vous sentez-vous parfois obligé de dire oui aux demandes des autres ?**

Trouvez-vous des difficultés à vous imposer ? Finissez-vous toujours par faire ce que l'on veut que vous fassiez ?

Si vous avez du mal à demander ce que vous voulez ou à dire "non", alors peut-être souffrez-vous d'une pathologie particulièrement répandue aujourd'hui : le manque d'assertivité.

Ce livre augmentera votre confiance en vous et fera de vous une personne plus assertive, plus sûre d'elle et plus respectée. Vous découvrirez une série de stratégies et de techniques de communication pour surmonter les insécurités et les embarras, quelles que soient les situations : au travail, pour interagir avec un patron exigeant, pour convaincre des clients difficiles, pour travailler efficacement en équipe.

**Comment faire ressortir votre valeur et vos compétences lors d'un entretien, comment ne pas laisser vos amis ou collègues prendre le dessus sur vous ?**

Un livre qui convient à ceux qui ont l'impression de ne pas pouvoir dire tout ce qu'ils pensent.

Après l'avoir lu, vous deviendrez plus audacieux, plus expressif, plus authentique.



**Voici un aperçu de ce que vous découvrirez dans " Communication assertive" :**

- Comment trouver l'équilibre entre la gentillesse, les bonnes manières et l'affirmation de soi ?

- Comment corriger cette habitude agaçante qui est de s'excuser tout le temps ?

- Comment dire NON avec grâce et détermination, sans être arrogant ou grossier ?

- Comment être respecté à tout moment sans avoir à tergiverser ?

- Comment cultiver votre estime de soi et réagir avec assurance à de nombreuses situations de la vie quotidienne et professionnelle ?

- Comment demander efficacement ce que vous voulez ?

- Comment vous exprimer librement dans toutes vos relations ?

- Comment éliminer les remords, l'anxiété et les inquiétudes au sujet de ce que l'on peut penser de vous ?

- QUAND dire "oui" et COMMENT dire "non", pour prendre le contrôle de vos conversations ?

La communication assertive est une capacité fondamentale qui peut influencer votre réussite professionnelle, la stabilité de votre vie familiale et votre bonheur personnel.

Riche en exemples et en activités pratiques, "Communication Assertive" est un guide indispensable pour les enseignants, les travailleurs sociaux et de santé, les psychologues, les gestionnaires, les experts en relations publiques, etc. et pour toute personne, tant affective que professionnelle, qui

souhaite améliorer sa capacité à communiquer et à s'établir de manière efficace et constructive.

**Arrêtez de "laisser faire" : il est temps d'obtenir ce que vous méritez !**

**[Cliquez ici pour télécharger « Communication Assertive »](#)**

## **APPRENDRE COMME EINSTEIN: Secrets et techniques pour apprendre quoi que ce soit, développer la créativité et découvrir le Génie en vous**

**Albert Einstein était considéré comme un « raté » en 1895...**

...Et grâce à ce livre, vous allez découvrir les mêmes stratégies qu'il a utilisé pour apprendre plus rapidement, mémoriser davantage et devenir un génie créatif.

**Mot clé : devenir.**

Vous êtes-vous déjà senti si stressé, ou simplement distrait, que vous ne pouvez même pas vous concentrer sur vos études ou votre travail ?

**Dans "Apprendre comme Einstein", vous découvrirez comment un garçon ordinaire rejeté par l'université, moqué par les professeurs et les scientifiques, confiné pendant des années aux emplois de bas niveau... se soit transformé en quelques mois dans le génie fou et créatif que nous connaissons tous.**

Ce livre vous guidera à travers les techniques qu'Einstein a utilisé pour mieux se concentrer, absorber et stocker plus d'informations, avoir l'esprit clair et net, et prendre sa vengeance dans la vie.

**Vous découvrirez à l'intérieur de "Apprendre comme Einstein" :**

- Les secrets pour apprendre quoi que ce soit, à tout âge
- Comment améliorer votre capacité de concentration et votre attention en quelques heures...
- Comment doubler votre vitesse de lecture
- Comment résoudre les problèmes en utilisant la créativité, même si vous ne vous êtes jamais considéré comme créatif...
- Comment apprendre rapidement et gagner beaucoup de temps

- Comment absorber des centaines de données et d'informations et les enfermer dans votre mémoire à long terme : vous ne les oublierez pas facilement...
- Et bien plus encore !

Du développement d'une créativité enviable à l'amélioration de votre technique de lecture, ce livre vous donnera les outils nécessaires pour surmonter les défis de la vie quotidienne et professionnelle.

Avec les conseils, exercices, informations et astuces appropriés, chacun peut entraîner la capacité de penser hors des sentiers battus, trouver des solutions à tout problème et réussir dans la vie.

[Cliquez ici pour télécharger « APPRENDRE COMME EINSTEIN »](#)