

LYNN A. ROBINSON



# QUAND L'INTUITION SE MET AU TRAVAIL

Écouter son 6<sup>e</sup> sens et en tirer profit



QUAND  
L'INTUITION  
SE MET AU TRAVAIL



Guy Saint-Jean Éditeur  
3440, boul. Industriel  
Laval (Québec) Canada H7L 4R9  
450 663-1777  
info@saint-jeanediteur.com  
www.saint-jeanediteur.com

.....  
**Données de catalogage avant publication disponibles à Bibliothèque et  
Archives nationales du Québec et à Bibliothèque et Archives Canada.**  
.....

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise  
du Fonds du livre du Canada (FLC) ainsi que celle de la SODEC pour nos activités  
d'édition.

Financé par le  
gouvernement  
du Canada

**Canada**

**SODEC**  
Québec

Gouvernement du Québec — Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres —  
Gestion SODEC

Publié initialement aux États-Unis en langue anglaise sous le titre *Put Your Intuition to  
Work* par The Career Press, Inc., 12 Parish Drive, Wayne, NJ 07470 É.-U.

© 2016 Lynn Robinson, M. Ed.

© Guy Saint-Jean Éditeur inc., 2017, pour l'édition française publiée en Amérique du Nord

Traduction et révision: Michel Edery

Correction d'épreuves: Manon Thiffeault

Conception graphique de l'intérieur: Rodéo Atelier créatif

Conception graphique de la couverture: Dorian Danielsen

Dépôt légal — Bibliothèque et Archives nationales du Québec, Bibliothèque  
et Archives Canada, 2017

ISBN: 978-2-89758-284-5

ISBN EPUB: 978-2-89758-345-3

ISBN PDF: 978-2-89758-285-2

Tous droits de traduction et d'adaptation réservés. Toute reproduction d'un extrait de  
ce livre, par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite sans l'autorisation  
écrite de l'éditeur. Toute reproduction ou exploitation d'un extrait du fichier EPUB ou  
PDF de ce livre autre qu'un téléchargement légal constitue une infraction au droit  
d'auteur et est passible de poursuites pénales ou civiles pouvant entraîner des  
pénalités ou le paiement de dommages et intérêts.

Imprimé au Canada

1<sup>re</sup> impression, mars 2017

ASSOCIATION  
NATIONALE  
DES ÉDITEURS  
DE LIVRES

Guy Saint-Jean Éditeur est membre de  
l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL).

LYNN A. ROBINSON



QUAND  
L'INTUITION  
SE MET AU TRAVAIL  
Écouter son 6<sup>e</sup> sens et en tirer profit

Guy Saint- Jean  
ÉDITEUR

# Table des matières

## **INTRODUCTION**

9

## **CHAPITRE 1**

Pourquoi se fier à son instinct ?

13

## **CHAPITRE 2**

Comment l'intuition se manifeste-t-elle ?

23

## **CHAPITRE 3**

Déterrez les données cachées

33

## **CHAPITRE 4**

Ouvrez-vous aux nouvelles idées

41

## **CHAPITRE 5**

Place au cerveau intuitif

51

## **CHAPITRE 6**

Écoutez le dirigeant en vous

59

## **CHAPITRE 7**

L'intuition peut vous  
aider à découvrir  
votre vocation

69

## **CHAPITRE 8**

Ouvrez-vous à  
l'écoute

79

## **CHAPITRE 9**

Prenez une pause

87

## **CHAPITRE 10**

Le pouvoir de  
l'enthousiasme

97

## **CHAPITRE 11**

Peur ou intuition ?

107

## **CHAPITRE 12**

Votre moi supérieur  
au travail

115

## **CHAPITRE 13**

Apprendre à  
s'épanouir par le  
changement

123

## **CHAPITRE 14**

Que faire quand on ne  
sait pas quoi faire ?

133

## **CHAPITRE 15**

Gérer les épreuves

143

## **CHAPITRE 16**

Les secrets du succès  
des intuitifs

151

## **CHAPITRE 17**

Que vaut un rêve ?

161

## **CHAPITRE 18**

Comment réfléchir  
sans y penser

169



## **CHAPITRE 19**

Intuition et créativité

177

## **CHAPITRE 20**

Former une équipe  
créative guidée par  
l'intuition

185

## **CHAPITRE 21**

Libérez l'innovateur  
qui sommeille en vous

195

## **CHAPITRE 22**

Laissez votre bon  
génie vous aider

201

## **CHAPITRE 23**

Le pouvoir de la vente  
intuitive

211

## **CHAPITRE 24**

Profil d'un spécialiste  
des ventes intuitif

219

## **CHAPITRE 25**

Huit traits distinctifs  
des intuitifs

225

## **CHAPITRE 26**

J'aurais dû suivre mon  
instinct!

235

## **CHAPITRE 27**

Cas où il *ne faut pas*  
faire confiance à ses  
tripes

245

## **CONCLUSION**

253

## **L'AUTEURE**

255

# Introduction

**I**l y a des moments où les réponses surgissent de nulle part. Vous travaillez d'arrache-pied sur le plan de marketing d'un nouveau produit. Vous vous débâtez avec une multitude de chiffres et de données sans parvenir à rien. Quelque chose ne va pas, vous le sentez bien, mais vous ne savez pas quoi. Découragé, vous décidez de faire une marche et de prendre un peu d'air. Et c'est là que, soudainement, la solution jaillit dans votre tête. Votre campagne de marketing se met en place toute seule. Vous savez que vous tenez la bonne solution. D'où cette solution est-elle venue ?

Vous êtes sur le point d'embaucher un cadre à un poste important puisqu'il jouera un rôle essentiel dans le succès financier de votre entreprise. Le service des ressources humaines a approuvé sa candidature. La haute direction l'a interviewé et en a eu une bonne impression. C'est apparemment le candidat parfait pour le poste. Et pourtant, vous hésitez à l'appeler pour lui offrir le poste. Votre instinct vous dit que quelque chose cloche. Vous décidez alors de faire des recherches plus poussées et vous découvrez que votre candidat a été mêlé à des problèmes juridiques, dont une affaire de gestion financière frauduleuse. Vous êtes heureux de ne pas l'avoir embauché ! Quels sont les indices qui vous ont poussé à ne pas lui faire confiance ?

Vous vous ennuyez à votre travail. Votre emploi ne présente plus aucun défi pour vous. Le moment d'une réorientation professionnelle est venu. Vous faites quelques incursions dans le monde

du travail: vous vous renseignez sur les débouchés potentiels, vous parlez à un recruteur, vous échangez des idées avec d'anciens collègues... Un beau matin, vous recevez un courriel d'une jeune entreprise vous invitant à une entrevue d'emploi. L'offre vous semble prometteuse et entre parfaitement dans vos cordes. Vous passez quelques entrevues et vous êtes engagé! C'est alors que le doute s'installe. Devez-vous renoncer à la sécurité de votre emploi actuel pour vous lancer dans cette aventure? Votre instinct vous dit oui. Votre conjointe ou conjoint, et vos collègues tentent de tempérer votre enthousiasme. Que croire et qui croire? Quelle décision prendre?

L'intuition est un puissant outil d'idées créatives, de découvertes et de synthèse. Elle vous aide à décider si vous devez sauter sur une occasion ou, au contraire, vous en éloigner à tout prix. C'est une faculté dont nous avons plus que jamais besoin dans le climat actuel des affaires. Elle sera à vos côtés quand vous serez submergé de données, de statistiques et de chiffres. Et elle vous sera tout aussi utile quand le domaine que vous aborderez sera si nouveau et si pointu qu'il n'existera pas de véritables données à son sujet. Vous serez seul à gérer votre instinct.

Le monde des affaires a toujours privilégié «les penseurs de l'hémisphère gauche», c'est-à-dire les esprits rationnels qui valorisent avant tout les faits, les données et l'analyse. Ces tendances et aptitudes sont toujours nécessaires, bien sûr, mais elles ne sont plus suffisantes. Les facultés auxquelles nous ferons de plus en plus appel siègent dans l'hémisphère droit du cerveau: la créativité, l'empathie, la joie, l'esprit synthétique, le sens et l'accomplissement personnel.

La pensée intuitive venue de l'hémisphère droit est-elle une capacité magique que seuls quelques élus peuvent maîtriser et développer? Disons-le très fort: non!

*Quand l'intuition se met au travail* regorge de techniques, de témoignages et d'idées qui vous donneront accès à la prodigieuse connaissance intérieure que chacun possède en soi. Cette connaissance vous aidera à:

- ✱ Prendre des décisions avisées quand vous n'êtes pas en possession de tous les faits nécessaires.

- ✱ Vous laisser guider autant par ce que vous sentez que par ce que vous pensez.
- ✱ Déterminer par quels moyens votre intuition vous communique ses messages.
- ✱ Mieux utiliser votre intuition pour prospérer en affaires.
- ✱ Vous appuyer sur votre intuition pour recruter ou fidéliser des employés.
- ✱ Visualiser, attirer et créer la vie à laquelle vous êtes destiné.
- ✱ Trouver des solutions créatives à des problèmes difficiles.
- ✱ Connaître vos clients d'un point de vue unique.

Ce livre s'inspire d'un ouvrage que j'ai écrit il y a plus de dix ans et qui a trouvé une nouvelle vie grâce aux éditions Career Press et à Michael Pye. Vous y trouverez de nouvelles techniques et entrevues, ainsi que les conclusions de recherches de pointe, qui vous aideront à *mettre votre intuition au travail* et à cheminer avec aisance dans votre vie.



# Chapitre 1

## POURQUOI SE FIER À SON INSTINCT ?

*Il y a en chacun de nous un maître, un guide et une voix qui nous parlent clairement, mais parfois trop doucement pour qu'on les entende. Noyée dans le tourbillon de nos pensées, étouffée par les contraintes de nos activités quotidiennes, cette voix ne parvient à notre attention que lorsque nous imposons le silence à notre esprit. Nous pouvons découvrir alors ce qui nous comblera le plus.*

— Dean Ornish, auteur et éminent chercheur en sciences de la santé

**Q**uelque chose nous habite à toute heure du jour ou de la nuit. On l'appelle sentiment, instinct, pressentiment, voix intérieure ou tout simplement intuition, et ce quelque chose nous communique des informations qui peuvent nous aider à prendre des décisions avisées, prévenir les catastrophes, éclairer nos relations et nous guider sur la route de nos aspirations les plus profondes.

On sait que l'intuition nous parle aux nombreux signes qu'elle nous envoie. Un gargouillis d'estomac, par exemple, nous avertit que la décision que nous sommes sur le point de prendre n'est pas la bonne. Une voix intérieure s'élève en nous. Une certitude envahit soudain notre esprit. L'information qui réclame notre attention se manifeste par un rêve, au hasard d'une rencontre ou au moyen d'une série de coïncidences.

Depuis une dizaine d'années, presque tous les livres sur la gestion des affaires font mention de l'intuition. C'est à elle qu'on pense quand on énonce des affirmations comme « suivez votre instinct » ou « faites confiance à votre flair ». L'intuition est simple, limpide, magique : elle surgit en un éclair pour nous transmettre les conseils les plus pertinents.

Dormiez-vous quand votre professeur d'administration des affaires parlait du pouvoir de l'intuition ? Étiez-vous absent quand il expliquait que le flair est l'un des outils de décision les plus percutants ? Avez-vous vu juste quand on vous a demandé de donner le pourcentage de gens d'affaires qui attribuent leur succès à l'intuition ? (Réponse : 90 % selon un article de Roger Dooley publié dans la revue *Forbes* de juin 2014.) Malheureusement non, car il est à peu près certain que le mot même n'y a jamais été prononcé.

## Quelques intuitifs

Les grands dirigeants ont beaucoup à dire sur le pouvoir de l'intuition. Voici quelques exemples :

Dans le numéro de juin 2014 du magazine *Inc.*, on demande à Howard Schultz, le PDG de Starbucks, ce qu'il a appris au cours des six années précédentes. Il répond ceci : « Face aux multiples stratégies qui s'offraient à moi, j'ai fini par me fier à ma propre intuition. »

Dans la biographie officielle qui lui est consacrée, Steve Jobs expose sa philosophie de la prise de décision : « Je me suis rendu compte que la compréhension intuitive et la conscience étaient plus importantes que la pensée abstraite et la logique. »

Dans le numéro d'août 2011 de son *O Magazine*, l'animatrice, comédienne et philanthrope Oprah Winfrey affirme qu'il est essentiel de suivre son intuition si on veut obtenir un succès durable. « J'ai écouté toute ma vie la petite voix tranquille de l'intuition. Chaque fois que je l'ai ignorée, j'ai fait des erreurs. »

Warren Bennis est l'auteur à succès de 20 livres sur le leadership, le changement et la gestion. L'intuition est sa « voix intérieure », dit-il. Il proclame que le seul fait de l'écouter et de la suivre est ce qu'il a appris de plus important en matière de leadership.

Dans un article du *Huffington Post* d'octobre 2013, la styliste Donna Karan déclare que l'intuition est l'un des dons les plus précieux que nous possédons : « C'est un sixième sens qui sommeille en chacun de nous ; il nous faut seulement apprendre à le déterrer et à lui faire confiance. »

Professeur en cognition et en éducation à l'Université Harvard, Howard Gardner affirme que l'intuition est parfois à l'origine des inventions les plus révolutionnaires. Il y revient dans *The G Quotient* de Kirk Snyder (un livre sur l'atout que confère aux entreprises la présence de dirigeants gais) : « Quand on s'aventure dans un domaine que l'on connaît mal et qui exige des expérimentations, on doit se fier à l'intuition si on ne veut pas se priver d'outils essentiels. »

Concluons par l'extrait d'un article écrit par Richard Branson, le fondateur du groupe Virgin, pour Monitor.co.uk : « J'explore minutieusement les nouvelles idées et j'interroge pour cela de nombreuses personnes sur leurs expériences et leurs réflexions. En de nombreuses occasions, c'est toutefois mon intuition que je suis. On ne peut pas prendre de décisions en s'appuyant uniquement sur des statistiques et des rapports. Il faut avoir le courage d'aller jusqu'au bout d'un projet si on y croit. Nous avons tous une perception intuitive de ce qui marchera le mieux. Suivons-la ! »

## **Qu'est-ce que l'intuition et quelle valeur a-t-elle ?**

L'intuition. Bien exploitée, c'est une ressource qui peut stimuler les ventes, rentabiliser les investissements, générer des inventions originales, optimiser les recrutements, faciliter les négociations, accroître les profits et prévoir avec plus d'exactitude les tendances du marché.

L'intuition est une aptitude que tout le monde possède. Les sondages indiquent invariablement que des décideurs de tous horizons se laissent guider par leur intuition pour prendre des décisions avisées. L'intuition fait partie de notre bagage génétique. Et s'il est vrai que certaines personnes peuvent y accéder plus facilement que d'autres, elle reste une aptitude qui s'améliore avec la pratique.



Cela dit, qu'est-ce que ce fameux don de l'intuition ? Comment le définir ? Voici quelques explications :

- ✱ Un outil permettant d'obtenir un aperçu rapide
- ✱ Une faculté mentale naturelle
- ✱ Une impulsion qui vient des « tripes »
- ✱ Un sixième sens
- ✱ Un savoir intime
- ✱ Un instinct
- ✱ Une prescience
- ✱ Un don venu d'un pouvoir supérieur
- ✱ Une voix intérieure

## **D'où vient l'intuition ?**

Il y a deux écoles de pensée sur les origines de l'intuition :

Synthèse d'éléments de connaissance accumulés : l'intuition serait un mélange de logique, d'expérience et d'information subconsciente emmagasiné dans le cerveau et activé en présence d'une situation donnée.

Pouvoir supérieur : l'intuition serait un don divin, une « boussole de l'âme » qui guide, informe et mène au succès.

Chez les personnes de la première catégorie, l'intuition est la faculté de déceler les mécanismes ou les indices qui les renseigneront sur l'action à entreprendre. Par exemple, un pompier intuitif dira que la forme et le mouvement des flammes qui s'élevaient d'un immeuble l'ont amené à lancer un ordre d'évacuation immédiate. Si on lui demande de commenter sa décision, il expliquera que les flammes se comportaient de manière inhabituelle, ce qui, conjugué à l'odeur et au grondement en provenance du bâtiment, annonçait une explosion imminente.

Il a compris que s'il ne demandait pas aux occupants et à ses collègues d'évacuer immédiatement l'immeuble, leurs vies seraient en danger. Durant les quelques secondes qui ont précédé sa décision, il a traité l'information complexe issue d'un savoir accumulé



au cours des ans pour donner un ordre qui avait tout d'un geste instinctif pour les autres.

Autre exemple: à l'issue d'une entrevue d'emploi, un cadre responsable de l'embauche rejette la candidature d'une personne qui, il l'apprendra plus tard, lui a fourni un CV mensonger.

Quand on lui demande comment il a su que quelque chose ne tournait pas rond, il dit simplement qu'il a réagi instinctivement. Quand on le presse de s'expliquer un peu plus, il décrit certains des signes qui ont sonné l'alarme. De manière générale, il a remarqué que la candidate ne le regardait pas dans les yeux quand elle répondait à certaines questions. Visiblement mal à l'aise, elle gigotait sur sa chaise quand elle devait décrire les responsabilités qu'elle assumait dans son poste précédent. De plus, il a observé qu'elle répondait avec un enthousiasme excessif à une question plus subtile qui lui était posée.

Alors que le pompier et le cadre supérieur ne voient dans l'intuition qu'une forme de reconnaissance immédiate, d'autres y voient l'expression d'une force spirituelle intérieure. C'est ce que déclare Marc Fisher dans son roman *Le millionnaire*: «Écoute la petite voix qui sommeille dans les profondeurs de ton esprit. Laisse-la s'exprimer plus librement. C'est ton intuition, c'est la voix de ton âme. La route vers ton pouvoir secret».

Directrice générale de la société-conseil spécialisée dans les médias, Sarah Ban Breathnach a signé plusieurs livres à succès, dont *L'abondance dans la simplicité*. Elle y décrit l'intuition en ces termes: «L'intuition est le sens subliminal dont se dote l'esprit pour cheminer en toute sécurité dans le labyrinthe de la vie.»

Katy Wells est décoratrice d'intérieur. Elle affirme avoir reçu un «message de son moi intuitif spirituel» avant d'ouvrir sa fructueuse entreprise:

«Après la mort de mon époux, j'ai prié pour que mon guide me dirige vers la bonne carrière, dit-elle. Une voix intérieure, que j'associais à mon intuition, me pressait de me lancer en affaires. Je faisais aussi des rêves récurrents dans lesquels je me voyais aménager des domiciles. Motivée par une série de coïncidences qui continuaient de me pousser dans cette direction, j'ai finalement

déniché l'emplacement idéal pour ouvrir mon entreprise et j'ai décroché deux contrats dans la même semaine. Tout cela s'est passé il y sept ans, et mon entreprise n'a jamais cessé de prospérer depuis.»

Qu'est donc l'intuition ? Un mode de connaissance immédiate basé sur l'expérience et la reconnaissance ? Une force spirituelle qui guide notre vie ? Ces deux approches sont différentes, mais toutes deux valables. Nous allons donc tenir compte de ces deux types d'intuition en partant du principe que, quelle que soit l'approche qui est la vôtre, nos conclusions demeureront pertinentes.

### **Vous pouvez apprendre à exploiter et à développer votre intuition**

Nous acquérons tous des informations par voie d'intuition. Comme toute aptitude, l'intuition se cultive. Plus vous l'exercerez et plus vous la perfectionnerez, plus vous lui ferez confiance. Avec le temps, cet apprentissage demandera beaucoup moins d'efforts. Il vous suffira d'interroger votre intuition ; les réponses viendront toutes seules. Vous reconnaîtrez ces certitudes intérieures qui vous guideront vers le succès et vous éloigneront des mauvaises décisions.

La pratique libère le flux de l'information intuitive. Les réponses s'imposeront tout naturellement à vous. Surgissant spontanément dans votre esprit, elles vous feront entrevoir des solutions créatrices et vous propulseront vers la prospérité et le leadership. Elles vous amèneront à forger des relations plus fructueuses avec les autres et, de manière générale, à voir les choses sous un meilleur jour. Et tout cela sans consacrer de longues heures à l'analyse et à la recherche.

C'est tout simplement ainsi que les choses se passent. Je ne peux donc que vous encourager à vous lancer sans tarder dans la pratique et le perfectionnement de votre intuition. C'est l'une des meilleures décisions que vous pourriez prendre.

L'un de mes clients du secteur financier résume très bien cette approche : « Je me sers de mon intuition pour trouver la bonne réponse, puis je fais appel à la logique et à la recherche pour confirmer ce que je sais déjà. »

Repensez à la semaine qui vient de s'écouler. Avez-vous eu une intuition à propos d'un événement quelconque ? Comment avez-vous accueilli l'information qui vous est parvenue ? A-t-elle surgi comme une révélation ? Une émotion venue des « tripes » ? Une connaissance intime des choses ? S'est-elle manifestée sous forme d'un rêve ou d'une voix intérieure ?

Avez-vous suivi cette intuition ou l'avez-vous écartée ?

Votre intuition s'est-elle avérée juste ?

En prêtant plus attention aux moyens par lesquels se manifeste votre intuition, vous aurez accès à un flux *ininterrompu* d'informations éclairantes, précises et fiables.

### Êtes-vous intuitif ?

Et si vous étiez un intuitif qui s'ignore ? Pour le savoir, faites le test suivant. Répondez, sur une feuille à part, à chaque question par « oui » ou par « non ».

1. J'agis souvent sur la foi d'intuitions qui finissent par s'avérer justes.
2. Je me centre sur mes sentiments avant de prendre une décision.
3. Il m'est arrivé de m'opposer à des décisions « évidentes » ou « logiques » parce que j'étais convaincu qu'elles n'étaient pas bonnes.
4. J'agis en fonction de l'information que me communique mon intuition.
5. J'ai souvent des « flashes » qui me font entrevoir une idée ou une solution créative.
6. J'accorde beaucoup d'importance à la première impression que j'ai d'une nouvelle personne ou d'une nouvelle situation.



7. Mes intuitions m'aident à résoudre autant mes problèmes professionnels que mes problèmes personnels.
8. J'écoute ce que me dit mon instinct avant de prendre toute nouvelle décision.
9. J'interroge constamment mon intuition pour décider d'une démarche à suivre.
10. Mes rêves m'apportent une solution créative à des problèmes difficiles.
11. L'intuition m'aide à avoir une vision intime du comportement des autres et à résoudre ainsi plus rapidement les difficultés qui se posent à moi.

## Score

### **Vous avez répondu oui à dix questions ou plus :**

Félicitations ! Votre quotient intuitif est très élevé. Pour en tirer le meilleur avantage, renforcez l'usage conscient que vous en faites.

### **Vous avez répondu oui à six à dix questions :**

Portez davantage attention aux moyens par lesquels vos impressions intuitives vous parviennent. Votre quotient intuitif augmentera en un éclair.

### **Vous avez répondu oui à trois questions ou moins :**

Sortez un peu de votre tête ! Il n'y a pas que la logique et la pensée rationnelle dans la vie. Ouvrez-vous à l'intuition. Commencez par la tester dans les situations à faible risque. Familiarisez-vous ensuite avec elle ; cette nouvelle aptitude vous fournira rapidement des informations fiables et surprenantes. Dans les pages qui suivent, nous explorerons des outils, des informations et des témoignages d'intuition racontés par des acteurs et actrices du monde des affaires. Je sais qu'en refermant ce livre (et avec un peu de pratique),



l'intuition sera devenue une vieille amie sur laquelle vous pourrez compter pour prendre les décisions les plus avisées et pour vous guider.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Pensez à un moment où vous avez senti qu'une idée était en train de surgir en vous sans que vous puissiez l'expliquer. Avez-vous rejeté cette idée ou l'avez-vous au contraire acceptée comme un élément important dont vous deviez tenir compte ?

Exercez-vous à discerner les mille et une manières dont vous parvient l'information intuitive. Il n'existe pas de bons ou de mauvais moyens de recueillir ce genre d'information. Vous seul pouvez en décider.

# Chapitre 2

## COMMENT L'INTUITION SE MANIFESTE-T-ELLE ?

*Il y a beaucoup à dire sur ce sentiment intérieur qui nous dicte sans équivoque ce que nous devons faire. Au milieu du bruit et de la fureur de nos vies quotidiennes, une petite voix tranquille et grave monte du plus profond de notre être pour nous dire quand et comment agir. Écoutez-la et oubliez le reste.*

— Kathleen Kennedy, productrice et présidente de Lucasfilm Ltd.

**L'**auteur et chef d'entreprise Steve Lishansky aime rappeler le rôle central qu'a joué l'intuition dans sa première percée dans une grande société. Steve, qui n'avait jusqu'alors travaillé que pour des entreprises de taille moyenne, a rencontré un certain Tony par l'intermédiaire de son amie Linda. Tony était l'un des principaux gestionnaires du secteur des technologies de l'information dans l'une des grandes sociétés recensées par le magazine *Fortune 500*.

Steve ne connaissait rien des technologies de l'information. De plus, la société où travaillait Tony se spécialisait dans les services financiers, domaine que Steve ne connaissait pas très bien non plus. Tout cela était plutôt décourageant, mais Steve sentait qu'il devait saisir l'occasion qui se présentait à lui et décida de téléphoner au contact en question pour solliciter un rendez-vous.

Après une bonne poignée de mains et de brèves présentations, Tony s'enquiert des services qu'offre l'entreprise de Steve. Celui-ci n'hésite pas. Il se jette à l'eau avec une conviction qui donne le ton à toute la conversation qui va suivre. « J'aide les entreprises à améliorer leur performance, dit-il. Mais plutôt que vous fournir la liste ennuyeuse de mes services, je préfère que vous me décriviez ce que vous cherchez exactement et que je vous dise comment je m'y prendrais pour vous aider. »

Tony hausse les sourcils, puis décide de parler des changements organisationnels que doit apporter l'entreprise. Au fil de la conversation, Steve voit les questions surgir dans son esprit. Il est à peine surpris : il a toujours cru en l'intuition. Il se laisse tout simplement aller. Il suit son instinct et pose les questions qu'il lui dicte.

Tony répond aux questions avec de plus en plus d'enthousiasme et de curiosité. À plusieurs reprises, il s'étonne de ne pas avoir encore envisagé les choses sous l'angle que présente Steve. À la fin de la rencontre, Tony explique qu'il a passé quatre longs mois à dialoguer avec un autre consultant sans réussir à lui faire comprendre ce qu'il recherchait. En une heure, dit-il à Steve, vous avez réussi à cerner des solutions et je n'ai absolument aucun doute sur la manière dont vous pourrez nous aider.

Bref, Tony a présenté Steve à son patron, le directeur des services financiers, qui a été tout aussi impressionné par la perspicacité de Steve. Grâce à son intuition, celui-ci a pu décrocher son premier contrat avec une société de la liste *Fortune 500*, contrat qui a dépassé le million de dollars à la fin du projet.

« La conversation s'est déroulée sans aucun effort, se souvient Steve. Les questions se succédaient spontanément et, au fur et à mesure qu'il y répondait, Tony percevait les choses de plus en plus clairement. À la fin de notre conversation, il m'a dit que si son équipe abordait ses clients comme je l'avais abordé, sa société n'aurait aucun problème. Cette déclaration surprenante m'a fait comprendre que notre conversation avait dépassé toutes les attentes. Ensemble, nous avons réussi à améliorer de manière spectaculaire les résultats de la société. Tony est devenu un ami et sa société est restée l'un de mes meilleurs clients. »

## Pourquoi s'intéresser à l'intuition ?

Steve a choisi de suivre son intuition à un moment crucial de sa vie professionnelle. Grâce à l'écoute et à l'attention qu'il lui a accordées, il a pu décrocher un contrat exceptionnel. S'il ne suffit pas toujours d'écouter son intuition pour obtenir instantanément de bons résultats, on peut dire qu'il vaut toujours la peine de s'y fier dans de nombreux cas :

- ✱ Quand les données sont insuffisantes
- ✱ Quand on doit prendre rapidement une décision
- ✱ Quand on possède une trop grande quantité de données
- ✱ Quand les données sont conflictuelles
- ✱ Quand les données sous-tendent plusieurs options différentes
- ✱ Quand votre perception d'un individu ou d'un groupe devient brumeuse
- ✱ Quand vous êtes coincé
- ✱ Quand vous devez trouver des idées qui sortent des sentiers battus

## Comment ressentez-vous l'intuition ?

Il n'existe pas de bon ou de mauvais moyen de ressentir l'intuition. En revanche, il est probable que chacun penche pour un moyen en particulier de la percevoir. Voici quelques moyens par lesquels l'intuition se manifeste :

### Sensations physiques

Ces manifestations comprennent les nœuds à l'estomac, les bouffées de chaleur, les frissonnements, les tensions à la nuque ou aux épaules ou un sentiment généralisé de légèreté ou de lourdeur.

Par exemple : Edward doit prendre une décision d'affaires cruciale. Son entreprise a décidé d'élargir ses activités et d'ouvrir des succursales dans quatre grandes villes. On a déjà consacré beaucoup de temps et d'argent à l'analyse et la recherche, notamment pour savoir quel secteur géographique se prêtait le plus à l'expansion des activités.



Chaque fois qu'il rencontre son équipe pour régler les détails relatifs aux emplacements choisis, il ne peut s'empêcher de ressentir un nœud à l'estomac quand on parle d'une ville en particulier. Il n'a aucun problème avec le choix des trois autres villes, mais le choix de celle-ci le perturbe. Il doit donc donner le feu vert pour les trois villes qui l'intéressent et refuser le choix de la ville qui l'incommode. Quelques mois plus tard, il apprend que la ville en question a été dévastée par un violent ouragan. Inutile de dire qu'il se réjouit énormément de s'être fié à son intuition.

## Émotion

Le message intuitif provient souvent de nos émotions. Le soulagement, l'enthousiasme, la passion, l'excitation et la satisfaction sont les signes d'une bonne décision. À l'inverse, une décision insatisfaisante provoque lourdeur, déprime, abattement, épuisement, ennui et agacement.

Par exemple : Depuis quelque temps, vous vous sentez envahi par vos émotions. Vous prenez conscience que vous devez examiner de plus près votre mode de vie et abandonner certaines de vos activités. Parmi les activités auxquelles vous pensez, quelles sont celles qui provoquent immédiatement en vous un sentiment de vide et de découragement ? Quelles sont celles qui suscitent votre enthousiasme ? Vos réponses ne sont rien d'autre que les expressions d'une intuition à l'œuvre. Abandonnez les activités qui vous perturbent et ne conservez que celles qui vous énergisent.

## Voix

De nombreuses personnes entendent une voix intérieure paisible et silencieuse. Elle ne semble pas résonner de la même manière que le bavardage normal de nos pensées intérieures. Ceux et celles qui la perçoivent parlent d'une voix chaleureuse et non accusatrice.

Par exemple : Mon entreprise de services-conseils intuitifs est née de ce type d'intuition. J'assistais à un service funéraire qui avait lieu à la mémoire d'un ami. J'ai alors entendu une voix intérieure qui me disait : « Assieds-toi là ! » J'ai regardé autour de moi et j'ai aperçu un siège vide près d'une personne que je ne connaissais pas. Ayant toujours fait confiance aux messages que me transmet

ma voix intérieure, j'ai pris place à ses côtés. Or, il se trouvait que ma voisine était journaliste au *Boston Globe*.

Nous avons engagé la conversation et peu de temps après, elle écrivait un article sur l'entreprise inhabituelle que je gérais. Il s'ensuivit que plus de 300 personnes m'appelèrent pour solliciter mes services. Ma nouvelle carrière venait de naître.

## Image

« Une image vaut mille mots », dit-on. Le message intuitif peut prendre la forme d'images symboliques.

Par exemple : Ma cliente Karen était à la recherche de capital-risque pour sa gamme de cosmétiques. Elle avait présenté son plan d'affaires à un groupe d'investisseurs et deux d'entre eux avaient manifesté leur intérêt pour son projet. Tous deux lui faisaient une offre alléchante. En pesant le pour et le contre des propositions, Karen sentait son indécision croître quant à l'investisseur à choisir. Je lui demandai de fermer les yeux, d'inspirer profondément, de se détendre et de visualiser les deux offres en « appelant » une réponse intuitive.

Quelques instants plus tard, elle ouvrit les yeux et éclata de rire. Elle venait d'avoir l'image de l'un des investisseurs arborant une affiche qui disait « C'est moi qui décide ». L'image lui disait que l'investisseur en question n'aimait en faire qu'à sa tête et qu'il serait probablement difficile de travailler avec lui. Or, la collaboration revêtait une extrême importance pour elle. L'image disait vrai : Karen le constata en parlant avec quelqu'un qui avait travaillé (non sans difficulté) avec cet investisseur.

## Épiphanie

L'épiphanie, que l'on peut définir comme un « moment de grâce », une révélation, un « flash » ou une prise de conscience soudaine, se manifeste généralement sous forme d'une intuition fulgurante et inébranlable de « savoir ». Les personnes qui connaissent ce type de révélation expliquent qu'elles ont l'impression soudaine de comprendre quelque chose sans savoir comment. Les épiphanies se produisent fréquemment quand on les attend le moins (sous la douche, en faisant la vaisselle, en promenant le chien, etc.).

Par exemple : Thomas Edison, l'un des inventeurs les plus prolifiques de tous les temps, croyait énormément en l'intuition. Parvenu à l'âge adulte, il faisait breveter une invention toutes les deux semaines environ. Il transportait partout avec lui un carnet dans lequel il consignait les idées que lui soufflait son inspiration. L'un de ses biographes raconte qu'un objet, une conversation ou un souvenir apparemment ordinaires pouvaient faire jaillir en lui la perspective d'une invention technique. À sa mort, Edison avait noirci 3400 carnets.

## Rêve

Bien utilisés, les rêves peuvent devenir une précieuse source de révélation sous toutes ses formes. « Je rêve mes peintures, puis je peins mes rêves », disait le peintre Vincent Van Gogh. Les personnes qui explorent leur intuition par les rêves affirment qu'elles trouvent des solutions novatrices, des réponses à des questions complexes, des idées d'affaires et des thèmes d'invention pendant qu'elles dorment du plus profond sommeil.

Par exemple : Quand j'ai rencontré la journaliste du *Boston Globe*, je travaillais encore comme directrice des opérations dans une entreprise de développement de logiciels. Pour certaines personnes, le fait de se retrouver avec plus de 300 clients pratiquement du jour au lendemain est l'incarnation même du rêve qui se réalise. Pour moi, ce fut le début d'une période d'anxiété. J'hésitais à quitter un poste stable qui me garantissait un salaire et des avantages sociaux pour me lancer dans l'inconnu comme consultante.

Une nuit, alors que je sombrais dans le sommeil, je me demandais si je pouvais garder mes deux emplois. Le lendemain, je me réveillai en riant. Je venais de rêver que je me trouvais au milieu d'un lac avec deux canoës. J'avais un pied dans chaque canoë et les deux embarcations allaient dans deux directions opposées. C'était le signe évident que je ne pouvais pas entreprendre un travail de consultante tout en m'accrochant à mon emploi de tous les jours. Peu après, j'ai donné ma démission et je ne l'ai jamais regretté.



## Que croire : les données concrètes ou l'intuition ?

Les deux ! Dans un article publié dans le site Fortune.com en février 2015, la journaliste Rosa Harris explique que les données procurent aux cadres un puissant outil de travail et qu'elles leur permettent notamment d'atteindre un niveau d'analyse inégalé. « Qu'en est-il du processus de prise de décision ? poursuit-elle. Les cadres se fient-ils vraiment aux données pour prendre des décisions importantes ? Assurément, la réponse est oui ! Et pourtant, malgré la montagne de données dont ils disposent, les cadres donnent préséance à l'intuitif sur le rationnel quand ils doivent prendre une décision d'affaires. »

En fait, la journaliste ne fait que résumer les principales conclusions d'une étude de grande envergure réalisée par le groupe Fortune en collaboration avec l'agence de publicité internationale Gyro.

Réalisée en juin 2014, l'étude interroge 720 cadres supérieurs (dont 88 % occupent des postes de direction ou de haute direction) en vue de déterminer comment les émotions et les facteurs subjectifs de toutes formes peuvent influencer les décisions d'affaires. L'étude conclut que les cadres s'appuient de plus en plus sur leurs émotions, leur intuition ou leur instinct pour faire des choix cruciaux. Les répondants s'accordent à dire que, même si l'information disponible ne cesse de croître (au point d'en devenir envahissante), ils privilégient davantage les facteurs « mous », comme la culture et la réputation de leur entreprise.

Nous avons tous des moments d'intuition au moment de prendre une décision personnelle ou professionnelle. Quand ces moments se présentent à vous, ne les négligez pas. Vous envisagez de signer une nouvelle entente avec un nouveau client, par exemple. Tout indique que vous en tirerez les meilleurs profits, et pourtant, vous n'arrivez pas à vous débarrasser du sentiment que quelque chose « manque » ou « ne va pas ». Vous écarterez ce sentiment, qui vous semble peu fondé ou irrationnel. Or, après avoir signé le contrat et travaillé avec le client en question, vous vous rendez compte que votre intuition était juste. Vous regrettez alors de ne pas y avoir prêté attention.



Nous nous servons constamment de notre intuition pour prendre toutes sortes de décisions. C'est un outil d'une importance inouïe. Même s'il est difficile de savoir d'où vient l'information qu'elle transmet, nous pouvons solliciter et approfondir notre intuition. Cette précieuse alliée vous permettra d'affiner votre sagesse intérieure et de prendre des décisions aussi rapides qu'avisées.

Si le domaine de l'intuition est encore nouveau pour vous, poursuivez votre lecture. Vous trouverez dans les pages suivantes une foule d'informations qui vous aideront à l'apprivoiser. Si l'intuition est un domaine que vous connaissez bien et qui retient votre attention depuis de longues années, vous tirerez profit de techniques, idées et processus pour plonger plus profondément dans cette source de savoir.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

L'information intuitive nous parvient principalement sous forme de sentiments, d'images, de rêves, de révélations soudaines, d'une voix intérieure et de sensations physiques. Observez comment la vôtre se manifeste à vous. Ce sera la première étape de perceptions intuitives plus rapides et plus précises.

## **Technique d'activation de l'intuition**

### **Cultivez les moments de grâce**

*L'intuition est une clé qui ouvre toutes les portes. Absolument toutes les portes. En peinture, en mise en scène, en affaires... On dit que l'intuition est l'alliance de l'intellect et de l'émotion. La connaissance surgit de la rencontre entre les capacités intellectuelles et l'intuition.*

— David Lynch, metteur en scène

C'est le sort qui attend toutes les personnes qui choisissent de se fier à leur intuition : pendant longtemps, rien ne se passe, strictement rien. Et puis soudain, quelque chose monte en eux, les envahit. C'est

le moment de grâce ! Une idée qu'elles n'ont pas encore envisagée fait irruption dans leur esprit. Ce genre d'idée surgit quand on s'y attend le moins. Et bien souvent quand nous ne sommes pas en train de la chercher sérieusement.

Que faire pour solliciter ce message intuitif ? Clarifier ce que vous voulez et vous abandonner au guide qui vous habite.

### **Étape 1 : Que cherchez-vous ?**

Vous cherchez une bonne idée pour :

- ✱ Le thème de votre assemblée annuelle
- ✱ Votre prochain envoi postal
- ✱ Votre nouvelle campagne publicitaire
- ✱ Votre contact avec le comité des acquisitions
- ✱ Un boom des ventes durant votre congrès d'hiver

### **Étape 2 : Détendez-vous !**

Y a-t-il une activité créative et relativement peu cérébrale que vous aimez exercer ? Certains aiment tricoter, d'autres faire un casse-tête et d'autres encore cuisiner ou jouer d'un instrument de musique. Et vous ? L'important est de vous ménager un moment d'arrêt pendant lequel vous vous contenterez de vous distraire sans plus penser à votre problème. Il se peut très bien que le message intuitif ne se manifeste pas durant ce moment de détente, mais durant la journée, à un moment où vous ne l'attendez pas.

### **Étape 3 : Écoutez**

Les moments d'intuition profonde ont un caractère distinctif. Certains les décrivent comme une bouffée d'inspiration ou une explosion d'idées. Vous ne pouvez pas les forcer à surgir. Vous pouvez seulement créer un climat propice à leur éclosion. Et cette éclosion peut donner naissance à de merveilleuses découvertes !

# Chapitre 3

## DÉTERREZ LES DONNÉES CACHÉES

*L'information intuitive est une donnée comme une autre. Sa seule particularité est d'être traitée par une boîte noire suprêmement évoluée dont on ne possède pas (ou pas encore) l'algorithme: le cerveau humain.*

— Joshua Reynolds, journaliste

**C**ommençons ce chapitre par le récit de Sharon, directrice de l'exploitation dans une entreprise de technologie en pleine expansion.

*Je me sers constamment de mon intuition. Je me demande comment les gens peuvent s'en passer dans un domaine aussi tumultueux que le mien (la haute technologie). Il nous faut continuellement prendre des décisions à la hâte, sans avoir en main toutes les données qui nous seraient utiles. J'aimerais bien m'offrir le luxe de peser et soupeser mes décisions, mais cela n'est tout simplement pas possible dans ma profession.*

*Pour moi, l'intuition se présente sous deux formes. La première est la résultante des connaissances que j'ai acquises dans mon domaine. Quand je dois prendre rapidement une décision, je puise abondamment dans l'information subconsciente qui remonte à la surface de mes pensées conscientes. Cette information me permet de filtrer promptement et avec précision les données situationnelles dont je dispose.*



*Ma technique consiste à réunir le plus grand nombre de données possible, puis de les lire et de les ordonner. Les données sont souvent contradictoires. Par exemple, le service de la recherche me dit quelque chose, alors que le service des ventes me dit autre chose. Je rassemble les données de toutes les provenances, je ferme les yeux et je me pose les questions de base qui vont m'aider à prendre une décision : « Est-ce que j'obtiendrai de bons résultats si je fais le choix A ? », « Est-ce que je prends la bonne direction si je fais le choix B ? »*

*Je laisse mon moi émotionnel absorber les réponses. L'information me parvient sous une forme que je ne peux décrire que comme la « certitude de savoir ». Quand elle est juste, la réponse intuitive se traduit par la conviction d'être dans le vrai, combinée à une sensation d'ouverture au monde et un sentiment de soulagement. À l'inverse, une réponse insatisfaisante se traduit par une tension physique et une impression générale de lourdeur. Il m'arrive aussi d'entendre une sonnerie semblable à celle qui résonne quand un candidat donne une mauvaise réponse durant un jeu télévisé !*

*Deuxième forme sous laquelle s'exprime l'intuition : un message divin. Je ne suis pas pratiquante, mais je crois en une force spirituelle. Ce genre d'intuition se manifeste plus souvent quand je me trouve avec des gens (mon équipe, mes clients, mes amis ou les membres de ma famille).*

*Dans ce cas, l'information que je cherche se manifeste le plus souvent sous forme d'une voix. Il y a quelque temps, j'ai eu une conversion un peu houleuse avec un membre de l'équipe de direction. Nous étions tous les deux convaincus que nous avions raison. J'avoue que je suis obstinée et que je déteste avoir tort (ce qui ne facilite pas toujours mes relations professionnelles !).*

*Durant notre conversation, une voix intérieure m'a clairement soufflé à l'oreille de « laisser tomber », de repenser au problème en question et de reprendre la conversation le lendemain. Mon moi rationnel luttait contre cette idée, mais comme l'expérience m'a appris à respecter ce genre de message, je me suis résignée à me taire et j'ai proposé à mon interlocuteur de reprendre la conversation le lendemain. En me réveillant le lendemain matin, j'ai bien été obligée d'admettre que mon collègue m'avait fourni de solides arguments et qu'il avait probablement raison. Nous avons donc repris notre discussion tout*



*à fait amicalement et nous avons promptement résolu nos différends. Quand j'écoute cette voix intérieure et que je fais ce qu'elle me demande, les choses se résolvent avec une facilité déconcertante.*

*Ce que je trouve intéressant dans ces messages auditifs, c'est qu'ils sont souvent à la fois brefs et bourrés d'informations. Je discute souvent avec le fondateur de mon entreprise. C'est un homme exigeant qui réclame des réponses immédiates. Fort heureusement, il a appris à respecter mon intuition.*

*Au cours d'une de nos discussions, il insistait pour que nous apportions des changements à notre mise en marché d'un produit. Ma petite voix intérieure s'est fait entendre. « Attends un peu », me disait-elle. Je lui dis que j'allais étudier la situation de plus près et que je lui reparlerais à ce sujet deux semaines plus tard.*

*À peu près au même moment, un concurrent a lancé un produit semblable au nôtre qui a connu une multitude de problèmes et qui a dû finalement être retiré temporairement du marché. Notre produit n'en a acquis que plus d'intérêt. Tout cela nous a valu tellement de publicité qu'il n'était plus nécessaire de modifier notre orientation marketing. Ma voix intérieure m'a souvent aidé à prendre la bonne décision.*

Comme Sharon, nous avons tous vécu des situations où notre logique nous disait une chose tandis que notre intuition nous en disait une autre. Que faire, que croire et comment savoir si nous avons pris ou non la bonne décision ?

### **Questionnaire : bon choix ou mauvais choix ?**

L'exercice suivant vous aidera à déterminer si vous avez fait le bon choix. Sur une feuille de papier, décrivez en quelques phrases une situation qui exige une décision de votre part. Choisissez deux solutions possibles : A et B.

Imaginez que vous prenez la décision correspondant à la solution A. Fermez les yeux et répondez aux questions suivantes. Faites ensuite le même exercice en choisissant la décision correspondant à la solution B.

***Comment vous sentez-vous par rapport à cette décision ?***

A: Enthousiaste

B: Déprimé

***Comment ressentez-vous physiquement cette décision ?***

A: Légèreté, ouverture, souplesse

B: Tensions au ventre et aux épaules à l'idée d'exécuter cette décision

***Est-ce que ce choix déclenche des impressions visuelles chez vous ?***

A: Représentation mentale positive

B: Représentation mentale barrée d'une croix ou autre image négative

Bien entendu, il ne s'agit là que d'une illustration des innombrables chemins qu'emprunte l'intuition pour vous dire si vous avez fait le bon ou le mauvais choix. L'apprentissage de l'intuition consiste en partie à se familiariser avec les moyens par lesquels votre propre intuition se manifeste. Vous possédez une manière bien à vous de percevoir l'information intuitive.

Faire l'apprentissage de son intuition, c'est un peu comme se familiariser avec une langue étrangère. Au début, vous aurez l'impression d'avancer en territoire inconnu, mais avec de la pratique, vous commencerez à percevoir les nuances, les détails et les traits distinctifs qui caractérisent votre réception du message intuitif.

Le questionnaire suivant est un autre des exercices qui vous aideront à laisser parler votre intuition et à évaluer si vous allez prendre une bonne décision.

## Questionnaire express sur l'intuition

- ✱ Pensez à un problème ou un défi que vous rencontrez. Écrivez quelques paragraphes à ce sujet dans votre journal personnel ou votre ordinateur.
- ✱ Déterminez maintenant l'action à entreprendre pour résoudre le problème ou surmonter le défi et résumez-la en une phrase. « Ma décision est de... »
- ✱ À la lumière de cette décision, répondez par oui ou par non aux questions suivantes :
  - ⊗ Vous sentez-vous emballé ou stimulé par cette décision ?
  - ⊗ Êtes-vous ouvert à apporter les changements nécessaires ?
  - ⊗ D'autres choix sont possibles. Sentez-vous que celui-ci est le bon ?
  - ⊗ Est-ce le bon moment d'exécuter votre décision ?
  - ⊗ Que disent vos « tripes » à propos de cette décision ?
  - ⊗ Envisagez-vous une issue favorable à cette décision ?
  - ⊗ Fermez les yeux et imaginez une image représentant cette décision. L'image est-elle favorable ?

## Analyse express des résultats

Vous avez répondu oui aux sept questions. Votre intuition vous donne le feu vert. Passez à l'action !

Vous avez répondu non à une question. Modifiez votre décision et vérifiez si cette modification peut améliorer votre score.

Vous avez répondu non à deux questions. Votre décision demande peut-être un saut dans l'inconnu qui vous effraie un peu. Pouvez-vous la fragmenter en plusieurs petites étapes ?



Vous avez répondu non à trois questions. Il est essentiel de prendre la bonne décision au bon moment. Si votre intuition n'adhère pas totalement à votre décision, il se peut que le moment soit mal choisi pour passer à l'action.

Vous avez répondu non à quatre questions. Il est normal de vous sentir anxieux à la perspective de changements. Votre décision serait-elle plus facile si vous repensiez un aspect ou un autre de votre décision ?

Vous avez répondu non à cinq questions ou plus. Stop ! Votre intuition vous dit on ne peut plus clairement que vous ne prenez pas la bonne décision.

### **On ne sait toujours pas pourquoi**

Ce qui peut intriguer dans l'intuition, c'est qu'on ne sait jamais pourquoi quelque chose nous attire ou nous rebute avant qu'un événement extérieur ne vienne confirmer notre impression. Ce fut le cas de Jake, l'un de mes clients. Jake projetait d'acheter une maison secondaire en Californie. La région qu'il convoitait connaissait un formidable boom immobilier, et il voulait acheter la maison dont son épouse et lui rêvaient avant que les prix ne deviennent inabordables. Avec l'aide d'un courtier, il réussit à trouver la maison idéale. Elle était située dans un quartier sympathique et se trouvait à quelques minutes de marche de la mer. De plus, certains des amis proches du couple habitaient dans le coin.

Tout était parfait, donc. Et pourtant, Jake ne cessait de remettre à plus tard sa décision de signer le contrat d'achat. Voici comment il décrit son état d'esprit d'alors :

*Normalement, je ne suis pas le genre d'homme à procrastiner. J'estime que je suis une personne déterminée. En plus, j'avais fait toutes les recherches, vérifications et contre-vérifications possibles. L'achat n'était plus qu'une simple formalité.*

*C'était devenu un objet de discorde assez sérieux entre ma femme et moi. Je n'y pouvais rien. Je n'arrivais pas à me débarrasser de l'idée que ce n'était pas une bonne décision. Je ne savais pas pourquoi. En fin de compte, nous n'avons pas eu à prendre cette décision : je reçus*



*un appel du courtier m'informant que les vendeurs avaient décidé d'accepter l'offre d'un autre acheteur.*

Quelques mois plus tard, Jake regardait les nouvelles. Un journaliste commentait les images d'un quartier ravagé par les flammes. Des vents violents alimentaient l'incendie, détruisant sur leur passage des maisons hors de prix. À la vue des pompiers brandissant des boyaux d'incendie, Jake eut l'étrange impression de reconnaître l'endroit. Oui, c'était bien « leur » maison qui partait en fumée ! Tout s'expliquait. Il se sentait triste pour les victimes de l'incendie, mais en même temps heureux d'avoir suivi son instinct.

Jake a fait un choix purement intuitif. Il faut toutefois savoir qu'une bonne décision repose généralement sur un mélange d'intuition et d'analyse rationnelle. Comment distinguer l'une de l'autre ? Voici quelques facteurs à prendre en compte lors de votre prise de décision.

Ne sous-estimez pas votre instinct. Utilisez à parts égales votre instinct et vos facultés d'analyse. Soyez également attentif aux signaux que vous envoie votre corps. Des épaules contractées, des mains froides ou un mal de tête sont les symptômes reconnus de quelque chose « qui ne va pas ».

Si les circonstances s'y prêtent, observez les indices non verbaux des personnes concernées, tels que la gestuelle ou les expressions du visage. Ils vous donneront des informations supplémentaires sur la décision à prendre.

Gardez-vous de suivre totalement vos sentiments et vos émotions pour prendre une décision. La plupart des personnes interrogées dans le cadre de ce livre expliquent qu'elles suivent une « piste intuitive », mais qu'elles sentent le besoin d'appuyer leur conviction intérieure par des recherches, des analyses et des discussions. Tim Cook, le directeur général d'Apple, le résume très bien : « Pour prendre les grandes décisions de votre vie, commencez par suivre votre intuition, puis analysez tout ce que vous avez sous la main pour la confirmer. »

Difficile de ne pas se laisser balayer par nos émotions et nos sentiments quand nous prenons une décision. Dans le prochain chapitre, je parlerai de l'importance du monologue intérieur et du rôle qu'il joue dans la piste intuitive.

**Conseil pour faire travailler votre intuition**

Faire l'apprentissage de son intuition, c'est un peu comme se familiariser avec une langue étrangère. Au début, vous aurez l'impression d'avancer en territoire inconnu, mais avec de la pratique, vous commencerez à percevoir les nuances, les détails et les traits distinctifs qui caractérisent votre réception du message intuitif.

# Chapitre 4

## OUVREZ-VOUS AUX NOUVELLES IDÉES

*Dans la mesure où votre conscient ne peut traiter qu'une pensée à la fois et que celle-ci peut être autant positive que négative, choisissez délibérément les pensées uniquement positives. Elles préserveront votre optimisme et susciteront des émotions constructives. Il s'ensuit que, comme vos pensées et vos sentiments déterminent vos actions, vous agirez de manière constructive et vous atteindrez plus rapidement les objectifs que vous vous serez fixés.*

— Brian Tracy, auteur et conférencier

**C'**est avec optimisme et confiance que John a quitté l'agence de publicité où il travaillait pour créer sa propre entreprise de design graphique. Un beau matin, toutefois, il s'était senti envahi par un insidieux sentiment d'échec. Il avait mal à la tête. Son téléphone n'avait pas sonné de la matinée. De sombres pensées défilaient dans sa tête ...

*Pourquoi les initiatives d'affaires comme la mienne ne marchent-elles pas ?*

*Ai-je choisi le mauvais marché ?*

*Pourquoi Sue réussit-elle dans ses affaires et pas moi ?*

*Ai-je lancé mon entreprise au mauvais moment ?*

*Pourquoi est-ce que j'ai toujours des problèmes avec mes fournisseurs ?*

*Est-ce que j'arriverai un jour à me faire plus d'argent ?*

*Je ne suis peut-être pas fait pour le travail autonome...*

*Qu'est-ce que je ne fais pas comme il faut ?*

Il vous est sans doute déjà arrivé de parler à un ami plongé dans un état d'esprit négatif semblable à celui que connaît John. Vous avez essayé de lui faire voir les choses sous un jour plus constructif, mais vous n'avez pas ou presque pas obtenu de réaction de sa part. Votre ami était fondamentalement fermé à vos suggestions.

L'intuition agit à peu près de la même manière. Si votre esprit est fermé aux nouvelles idées, le consultant qui est en vous ne parviendra jamais à vous communiquer la moindre idée inspirée.

Quand John a compris que son état d'esprit parfaitement stérile n'allait pas résoudre ses difficultés, il a décidé de voir les choses sous un autre angle. « La qualité des questions que vous vous posez détermine la qualité des réponses que vous obtenez », lui avais-je dit lors de l'une de nos rencontres. Se souvenant de cette petite phrase, il se rendit compte qu'il ne se posait pas les bonnes questions !

## **Apprenez à changer d'angle de vision**

Sommité dans le domaine de la pensée créatrice, Edward de Bono explique qu'une situation prend parfois la forme d'un problème uniquement parce que nous la percevons d'une certaine manière. « Si on voit la même situation autrement, l'action à entreprendre devient si évidente que le problème disparaît », dit-il.

John a remarqué que toutes ses préoccupations tournaient autour du même thème : « qu'est-ce que je ne fais pas comme il faut ? » Toutes ses pensées étaient centrées sur ce qu'il ne faisait pas correctement. Comme le dirait de Bono, John se posait la mauvaise question. John décida de s'installer dans un parc avec son



ordinateur. L'été naissant et le chant des oiseaux le mirent aussitôt de meilleure humeur. Il se mit ensuite à formuler les ambitions qu'il nourrissait à l'égard de son entreprise.

### **Ce que je veux :**

*Des clients avec qui j'aime travailler et qui me recommandent à d'autres clients.*

*Un revenu mensuel net d'au moins 10 000 \$.*

*Un mode de vie souple et agréable qui me permettra d'assister aux activités de soirée et de week-end de mes enfants.*

*Une équipe de fournisseurs fiable dont je peux attendre la plus grande qualité de services et de produits.*

*Des commentaires positifs sur mon entreprise de design graphique.*

À mesure qu'il poursuit sa liste, John se sent dans de meilleures dispositions. Ses pensées sont plus claires. Il s'ouvre à de nouvelles possibilités. Des idées surgissent dans sa tête.

Il reporte son attention sur de nouvelles questions : comment accroître ma visibilité ? Que dois-je faire pour attirer le type de clients qui m'intéressent ? Comment faciliter mes démarches ? Il découvre alors que lorsqu'il s'ouvre aux nouvelles idées et qu'il dévalorise moins ce qu'il est et ce qu'il fait, les perspectives de succès lui apparaissent plus facilement.

À la fin de la période de réflexion qu'il s'est imposée, il découvre quelques bonnes idées de marketing et esquisse un nouveau programme incitatif pour obtenir des recommandations de clients. Plus encore : durant sa courte absence, il a reçu le message d'un nouveau client potentiel qui lui propose un projet de design intéressant.

## Que voulez-vous créer ?

Sally se trouvait dans une situation un peu différente. Sans emploi depuis quatre mois, cette mère monoparentale d'une fille de 14 ans désespérait de réintégrer le marché du travail et de renouer avec sa carrière de directrice des services d'information dans le secteur bancaire. Son précédent emploi s'était abruptement terminé quand la banque pour laquelle elle travaillait avait fusionné avec une plus grande banque. Depuis, elle avait contacté toutes les personnes susceptibles de l'aider à trouver un emploi et s'était rendue à plusieurs entrevues qui s'étaient généralement bien déroulées, mais n'avaient jamais abouti à une offre ferme.

Sally était une femme très active et souffrait du manque de structure associé à l'absence de vie professionnelle. Elle passait ses journées à dresser d'interminables listes de choses à faire et à prendre des rendez-vous professionnels, espérant ainsi apaiser son esprit et son corps.

Un certain vendredi soir, elle s'effondra sur son sofa en éclatant en larmes. Son ex-mari ayant la garde de leur fille ce week-end-là, elle allait se retrouver totalement seule. Elle se sentait envahie par des pensées tourmentées : *Et si je ne trouvais plus jamais un poste de directrice des systèmes d'information ? Je devrais peut-être chercher un autre type de poste. Oui, mais ai-je les qualifications nécessaires ? Je pourrais aussi travailler à l'étranger. Mais comment ma fille réagira-t-elle ?* Plus elle songeait à sa vie et à sa carrière, plus elle se sentait démoralisée.

Au bout d'une heure d'agitation frénétique, elle s'endormit, ce qui n'était pas dans ses habitudes. Elle se réveilla vers 20 h et se prépara à manger. Elle se sentait un peu plus calme. Une question semblait prendre forme dans son esprit : *que faire pour être en paix avec moi-même ?*

Cette question tranchait nettement avec les questions qu'elle se posait normalement. Constamment survoltée, autant dans sa vie privée que dans sa vie professionnelle, elle ne s'était jamais arrêtée à envisager l'idée d'être en paix avec elle-même. C'était une notion qui lui était totalement étrangère. Par le fait même de se poser cette question, elle se sentit plus calme et plus optimiste.

Attablée devant un dîner réchauffé concocté avec les restes de la veille, elle eut la sensation de prendre une nouvelle direction. L'anxiété qui la tenaillait avait disparu et le monde lui sembla soudainement plein de possibilités.

## Le pouvoir d'une bonne question

L'essayiste Brian Tracy a écrit dans son blogue « Comment provoquer de grandes décisions » : « Les questions ciblées figurent parmi les principaux déclencheurs de la pensée créative. Une pensée bien formulée va au cœur du sujet et nous mène à des découvertes et de nouvelles idées. »

Quelles sont ces questions ciblées dont parle Tracy ? Pensez à certains des problèmes ou des défis que vous rencontrez actuellement dans votre entreprise ou à votre bureau. Au lieu de vous morfondre à leur sujet, tâchez de leur donner la forme de questions qui amèneront des réponses intuitives. Pour cela, il faut éviter de poser des questions auxquelles vous pouvez répondre par « oui » ou par « non ».

En vous posant des questions ouvertes (« Que puis-je faire pour... », « Comment faire pour... », etc.), vous serez contraint de formuler des réponses qui exigeront des clarifications et susciteront des découvertes porteuses de succès.

Exemples :

- 🕒 Comment puis-je mieux comprendre les besoins de mes clients ?
- 🕒 Que faire pour améliorer la qualité de notre service ?
- 🕒 Que faire pour accroître la fidélisation et la productivité de mes employés ?
- 🕒 Que dois-je savoir pour me préparer à ma prochaine rencontre avec mon client ?

Ray était très déçu du fait que les produits et services qu'il offrait à des sociétés de services financiers ne se vendent pas aussi rapidement qu'il l'avait espéré. Il s'était fié à son intuition, mais aussi à son remarquable sens des affaires pour lancer son entreprise. Il avait réussi à intéresser de nombreux décideurs du



groupe *Fortune 500*, mais le cycle de vente prenait beaucoup trop de temps et cela lui coûtait cher.

Étendu sur le divan de son bureau, il avait fermé les yeux et s'était recentré sur lui-même. Puis, il avait inspiré et expiré très lentement et s'était tout simplement demandé : « Qu'est-ce que je peux faire pour améliorer mes ventes ? » Sa réponse le fit éclater de rire :

*J'aurais bien aimé vous dire que j'ai entendu une voix me répondre de l'au-delà. Mais non... De toute façon, j'aurais eu tellement peur que je me serais enfui à toutes jambes sans attendre la réponse. Non, tout ce qui m'est venu en tête, c'est l'image d'un menu au haut duquel était écrit « À la carte ».*

*Je me suis alors dit que j'essayais de vendre un produit qui possédait trop de caractéristiques. En fragmentant mon produit en plusieurs sous-produits, il me serait plus facile de faire comprendre ce que j'offrais et le client serait du même coup moins perdu. Après avoir mis en œuvre cette idée, les ventes sont brusquement montées en flèche.*

L'expérience de Ray montre que les réponses intuitives se font entendre plus facilement quand nous sommes calmes et détendus. Inutile de passer des heures à chercher une réponse. Il suffit de vous concentrer, de fermer la porte, de clore les yeux et de poser vos questions !

## **Comment rester réceptif aux idées intuitives**

Il existe d'autres moyens de rester positif et ouvert aux idées intuitives. En voici quelques-unes :

### **Clarifiez votre objectif idéal**

Il est dans la nature des êtres humains de passer par des hauts et des bas. Si vous traversez une période difficile, prenez du recul. Visualisez la situation qui vous préoccupe, inspirez profondément et demandez-vous quels résultats vous cherchez à atteindre. Une fois l'objectif clarifié, demandez-vous ce que vous pourriez faire dès maintenant pour y parvenir en toute confiance.



## Soyez attentif aux idées improductives

Qu'étiez-vous en train de vous dire avant de sombrer dans vos affects désagréables ? Il est probable que vous vous teniez des propos inexacts et inutiles. Demandez-vous par quoi vous pouvez remplacer ces idées. Dites-vous par exemple :

- ✱ « Je vais clarifier cette situation et repartir dans la bonne direction. »
- ✱ « Cela ne se présente pas trop bien en ce moment, mais je sais que mes stratégies vont marcher. »
- ✱ « Il y a une excellente solution pour cette situation et mon intuition est en train de m'y mener. »

## Les moments de crise sont limités

N'oubliez pas que votre situation est temporaire. Les revers sont inévitables dans la vie. Exercez-vous à observer vos pensées et vos émotions avec compassion. Voyez le problème comme un événement isolé. Résistez à la tentation d'imaginer des dénouements catastrophiques. Ne vous angoissez pas à l'idée que tel ou tel ennui pourrait arriver. Quand une situation s'annonce difficile, la meilleure stratégie est de progresser par étapes.

## Agissez de manière inspirée

Quand un problème nous tracasse, nous avons tendance à le ruminer. Nous y pensons et nous y repensons et plus nous nous enlisons, plus le problème semble empirer. Nous croyons que nous sommes en train d'analyser la situation alors que nous ne faisons que la ruminer. Demandez-vous ce que vous pouvez faire dans l'immédiat pour envisager les choses avec plus de légèreté. Vous pouvez, par exemple, recueillir plus d'information, faire part de vos inquiétudes à une personne concernée par le problème ou encore oublier totalement vos préoccupations le temps de faire une marche.

En dernier lieu, alignez vos pensées à vos objectifs, vos intentions, vos espoirs et vos rêves. Ce faisant, vous ferez naître une information intuitive qui vous mènera plus rapidement et plus facilement à vos buts. Qu'y a-t-il de beau et de bon dans votre vie

personnelle et professionnelle ? Qu'est-ce qui vous fait aimer la vie ? Un comportement constructif et optimiste fera circuler le flux de l'information que vous recevrez.

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Entretenez un monologue intérieur constructif. Faites appel à votre imagination pour visualiser vos buts et vos rêves. Laissez l'intuition vous guider. Écoutez-la. Agissez en fonction de ce qu'elle vous transmet. Rien ne saurait vous empêcher d'atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.

## ■ Technique d'activation de l'intuition

### La magie de la métaphore

*Mais la plus grande chose de toutes est loin d'être un maître de la métaphore. C'est la seule chose qu'on ne puisse apprendre des autres ; et c'est aussi un signe de génie original, car une bonne métaphore implique la perception intuitive de la similitude dans les choses dissemblables.*

— Aristote

Le recours aux métaphores est un merveilleux moyen de libérer notre potentiel de création. La métaphore est une forme de comparaison qui consiste à parler d'une chose dans des termes utilisés pour parler d'autre chose. Elle nous conduit à une approche différente des situations. Comparer deux situations entre elles est l'un des moyens les plus productifs de faire circuler le flux des idées.

Dans *Créatif de choc !*, Roger Von Oech explique qu'il y a toujours un lien entre un élément choisi au hasard et un problème qui nous préoccupe. Notre tâche est de le trouver. Les êtres humains ont le génie de déceler les schémas et les sens cachés, nous dit-il. Par conséquent, toutes les découvertes que nous faisons (même éloignées de la question qui nous intéresse) ne peuvent qu'éclairer le problème que nous voulons résoudre.

**Étape 1 : Définissez le problème.** Formulez le problème sous forme de question à résoudre. Par exemple, un groupe de discussion a révélé que la marque de votre produit n'était pas suffisamment reconnue. La question sera donc : « Comment accroître la reconnaissance de ma marque ? »

**Étape 2 : Définissez votre concept clé.** Partez du concept de base sur lequel repose votre produit. Que voulez-vous communiquer à vos clients ou vos acheteurs à ce sujet ? Par exemple, est-ce le côté « santé » qui caractérise le produit ? Est-ce son côté « économique », « novateur » ou « proche des baby-boomers » ?

**Étape 3 : Créez une représentation symbolique du concept clé.** Faites-le avec des mots ou des images. Utilisez des crayons, de la peinture ou des marqueurs. Découpez des photos de revue si cela peut stimuler votre créativité. Dessinez, écrivez, collez ! Choisissez les images et les mots qui expriment le mieux les avantages que vous voulez faire connaître.

**Étape 4 : Finissez des phrases au moyen d'analogies.** « La vie, c'est une boîte de chocolats. » Cette célèbre réplique de Tom Hanks dans *Forrest Gump* est une analogie. L'analogie est une comparaison que nous établissons entre deux objets au moyen de l'adverbe *comme*. L'analogie peut vous aider à créer une métaphore.

Cette marque (ou ce produit ou ce service) est comme \_\_\_\_\_.

L'avantage que tire le client de cette marque (ou ce produit ou ce service) est comme \_\_\_\_\_.

On peut utiliser une métaphore pour définir la personnalité d'une marque. Par exemple, une chaîne de restauration rapide offrant des produits santé pourra utiliser la métaphore du coureur pour mettre en avant l'aspect sain et rapide de ses services.

**Étape 5 : Choisissez un objet ou une action au hasard.** Pour produire des idées créatrices, comparez votre produit ou service à un objet ou une situation choisie de manière arbitraire. Par exemple, votre produit se compare-t-il à :

- ⊗ Un marathon ?
- ⊗ Un spectacle d'humour ?

- ⊗ Une carrière en politique ?
- ⊗ Un ministère ?
- ⊗ Une descente en ski alpin ?
- ⊗ La naissance de jumeaux ?
- ⊗ Un service de rencontre en ligne ?
- ⊗ Un conférencier ?

**Étape 6 : Concluez et choisissez. Quelles sont vos conclusions ?**

Y a-t-il des images, des sentiments ou des concepts qui ont capté votre attention ? C'est votre intuition qui parle. Elle vous renseigne sur les meilleures idées à retenir de votre exploration créatrice. Il ne vous reste plus qu'à passer à l'action !



# Chapitre 5

## PLACE AU CERVEAU INTUITIF

*Suivre ses tripes, son instinct. Avoir une certitude fulgurante, une vision intérieure. Se fier à son sixième sens. Voilà autant d'expressions qui décrivent l'intuition ou le guide intérieur qui nous habite. L'intuition est présente en chacun de nous. De fait, nos tripes produisent plus de neurochimiques que notre cerveau. Certaines personnes ont peut-être l'impression qu'elles ont perdu contact avec leur cerveau intuitif. Il y a de multiples manières de le retrouver. Le seul désir de développer ou de se réapproprier son intuition est déjà un excellent début.*

— Christiane Northrup, docteure, auteure et spécialiste en santé des femmes

**A**llen devait prendre une décision. Il semblait extrêmement désespéré pour quelqu'un qui venait d'obtenir deux offres d'emploi aussi intéressantes l'une que l'autre. Il avait passé la nuit entière à réfléchir aux pour et aux contre des deux offres sans parvenir à arrêter son choix. Cette décision allait être vitale dans sa carrière et il ne voulait pas se tromper.

La compagnie A lui offrait un salaire et des avantages sociaux nettement plus importants. Elle lui permettait de se distinguer dans son domaine d'expertise et lui donnait également la chance de s'installer dans une région que lui et sa famille trouvaient intéressante.

La compagnie B était plus ancienne. Elle jouissait d'une bonne réputation dans le marché et lui offrait l'avantage d'une plus grande stabilité. Allen aurait également la possibilité d'acquérir des actions de la compagnie, ce qui pouvait s'avérer très profitable à long terme.

Assis tous les deux dans mon bureau, nous avons disséqué en long et en large les offres des deux compagnies, ainsi que les impressions qu'Allen avait eues de chaque entreprise en général et des personnes qu'il avait rencontrées dans le cadre des entrevues d'embauche. Plus on discutait des choix en présence, plus Allen devenait agité. Il penchait davantage pour l'offre de la compagnie B en raison de l'importance qu'il accordait à la stabilité et des débouchés plus intéressants qu'elle lui offrait.

Malgré tout, quelque chose l'ennuyait. Je lui proposai alors de faire quelque chose dont il n'était pas très coutumier : fermer les yeux, respirer en profondeur et se détendre. Je lui demandai de ne pas bouger pendant quelques instants, de mettre de côté la logique et les faits et de se concentrer exclusivement sur sa respiration.

Dès que je le vis atteindre un état de plus grande quiétude, je lui demandai à voix basse d'imaginer qu'il travaillait pour la compagnie A. « Soyez attentif aux sentiments, aux images, aux sensations corporelles ou aux informations qui vous apparaissent », lui dis-je. J'attendis environ 30 secondes, puis je repris : « À présent, imaginez que vous travaillez pour la compagnie B. »

Allen ne me laissa pas le temps de recueillir ses commentaires. Il émit un léger « oh ! » et ouvrit les yeux. Que s'était-il passé ? Dès que j'avais prononcé les mots « compagnie B », expliqua-t-il, il avait eu la vision du logo de la compagnie barré d'une immense croix et il avait eu en même temps une sensation d'enlèvement, accompagné d'une envie de vomir qui lui tordait l'estomac.

Il essaya aussitôt de trouver des explications logiques à sa réaction. Je lui fis comprendre que ce bref exercice devait seulement l'aider à « consulter » son intuition pour prendre une décision. Ce guide intérieur nous livre des informations dont nous n'avons pas consciemment connaissance.

L'image et les sentiments qui étaient apparus à Allen me semblaient aller de soi. La croix qui barrait le logo ressemblait à

une «défense d'entrer» ou en tous cas à un avertissement que quelque chose ne tournait pas rond. Le sentiment d'enlissement était également un indice révélateur. Quand une décision manque d'énergie, c'est que notre intuition essaie de nous en détourner. Je n'avais pas l'intention de conseiller à Allen de prendre une décision entièrement dictée par son intuition; je voulais simplement qu'il intègre l'information de ce guide intérieur aux faits qu'il possédait déjà.

En quittant mon bureau, Allen promit qu'il me contacterait pour me faire part de sa décision. Ce n'est que plusieurs mois plus tard qu'il me téléphona. Sa voix me sembla légère et enjouée. Il m'expliqua qu'après avoir pesé les avantages et les inconvénients des deux offres et écouté son intuition, il avait finalement accepté l'emploi dans la compagnie A. Cette décision lui avait coûté beaucoup d'efforts, car il aspirait à la stabilité que lui offrait l'autre compagnie.

Et c'est là que l'histoire prend un tour intéressant. Allen venait d'apprendre que, contre toute attente, la compagnie B avait déposé une requête en faillite. En apprenant cette nouvelle, il comprit soudain le message que lui avait fourni son intuition. Tout devenait clair pour lui. Il était heureux d'avoir suivi son intuition, me disait-il.

## **Vos tripes ont un cerveau**

Vous ressentez un nœud à l'estomac? C'est le signe bien connu que quelque chose ne va pas. Il peut s'agir d'une manifestation d'anxiété reliée à une décision, mais aussi d'une mise en garde.

Vous êtes sur le point d'embaucher un candidat qui ne fera peut-être pas l'affaire ou bien vous embarquez votre équipe dans une aventure risquée. La tension qui tord votre estomac provient du système de communication physique que déploie votre intuition. Elle vous dit: «Danger! Il faut changer de direction!»

De nombreux scientifiques pensent que nous avons deux cerveaux: celui qui se loge entre nos deux oreilles et, moins connu, celui qui commande nos tripes. Ces deux cerveaux communiquent entre eux. Quand votre esprit est agité, votre estomac le ressent, et vice-versa.



La prochaine fois que vous devrez prendre une décision (grande ou petite), interrogez vos tripes. Y a-t-il une des solutions que vous envisagez que vous « ressentez » dans votre ventre ?

Est-ce que votre estomac se noue à la pensée de proposer un emploi à la personne que vous venez d'interviewer ou vous sentez-vous au contraire détendu et léger ?

Voici certaines des questions que vous devez vous poser :

- ⊗ Quelle est la solution qui me procure le plus de bien-être ?
- ⊗ Est-ce le bon moment de prendre cette décision ? Est-ce que je serais plus à l'aise de prendre cette décision dans quelques heures (ou quelques semaines ou quelques mois) ?
- ⊗ Ai-je besoin de plus d'information pour prendre cette décision ?
- ⊗ Est-ce que c'est la solution ou seulement une partie de la solution qui me met mal à l'aise ? Que manque-t-il pour que cette décision me satisfasse ?
- ⊗ Y a-t-il un point ou un problème qui me revient continuellement à l'esprit et que je choisis d'ignorer ?  
Prêtez-lui attention. Faites-le affleurer à votre conscient et observez la réaction que cela provoque dans votre corps. Cela pourrait vous fournir de précieuses indications sur la démarche à adopter.

Exercée régulièrement, l'intuition est une capacité qui peut être aiguisée à la perfection. C'est un peu comme si vous disposiez d'un appareil à capter votre réaction instinctive avant de prendre une décision. Il se peut d'ailleurs qu'en lisant ce livre, vous ayez déjà commencé à reconnaître les principaux moyens qu'emprunte votre intuition pour vous livrer ses messages.

## **L'estomac n'est pas le seul à réagir**

Quand on dit de quelqu'un qu'il ressent les choses *avec ses tripes*, on sous-entend généralement toutes sortes de réactions physiques. Les sensations physiques occupent une place centrale dans notre boussole intérieure. J'ai demandé à plusieurs personnes de me



décrire plus en détail ce sentiment de ressentir les choses dans leur corps. Leurs réponses m'ont surprise par leur variété. En voici quelques-unes :

- ✱ Une vibration qui parcourt mon corps
- ✱ Une légère décharge électrique
- ✱ Un frisson le long de ma colonne vertébrale
- ✱ Une douce bouffée d'énergie dans le corps
- ✱ Un bourdonnement dans ma tête
- ✱ Une « chair de poule » sur les bras
- ✱ Une douleur au genou gauche
- ✱ Un nœud à l'estomac
- ✱ Une indigestion
- ✱ Une brusque tension généralisée dans tout le corps
- ✱ Des pieds froids

Ce ne sont là que quelques-unes des réponses que j'ai obtenues. Ce qui me semble le plus important, c'est le point commun de toutes ces réactions : toutes les personnes interrogées savaient que leur corps réagissait aux informations que leur communiquait leur intuition.

J'ai connu une femme d'affaires qui envisageait d'accepter un contrat pour un nouveau client. Le problème, c'est que, chaque fois qu'elle décrochait le téléphone pour parler au dit client, elle avait l'impression que quelqu'un la « vidait » de son énergie. Elle a fini par y renoncer. Elle devait apprendre plus tard qu'il était extrêmement difficile d'établir des relations d'affaires avec le client en question. « Mon esprit me pressait d'accepter, mais mon corps a été plus intelligent », dit-elle.

## **Soyez attentif aux indices physiques**

Comment apprendre à interpréter ces messages physiques ? En premier lieu, prenez conscience de ce qui se passe dans votre corps. Pensez à une heureuse décision que vous avez prise récemment. Comment votre corps a-t-il réagi ? Dans quelles parties du corps cette réaction s'est-elle manifestée ? Pouvez-vous décrire la

sensation que vous avez éprouvée ? Répondez ensuite aux mêmes questions en pensant cette fois à une décision défavorable.

**Exemple 1 :** Vous devez passer un coup de fil d'affaires que vous appréhendez depuis votre arrivée au bureau. Vers 11 h 30, vous ressentez un regain d'énergie et vous vous décidez à téléphoner à votre cliente. Vous l'avez rejointe à un très bon moment et, plus encore, elle semble ravie d'avoir de vos nouvelles.

**Exemple 2 :** À votre réveil, vous vous souvenez que vous devez arriver à votre bureau plus tôt ce matin. Vous décidez que plutôt que d'arriver plus tôt, vous partirez plus tard. Vous constatez que vous avez mal au ventre. Une fois sur la route, vous apprenez par la radio que la circulation intense va entraîner des retards considérables. Vous vous dites que si vous étiez parti 30 minutes plus tôt, vous auriez évité ce désagrément.

- ⊗ Prenez le pouls de votre corps quand vous prenez de petites décisions.
- ⊗ Qui dois-je appeler pour avoir de l'information sur ce sujet ?
- ⊗ Est-ce un bon moment pour passer ce coup de fil ?
- ⊗ Est-il important d'assister à cette réunion ?
- ⊗ Quel restaurant dois-je choisir ?
- ⊗ Est-il préférable de travailler avec Joe ou avec Mary pour ce projet ?
- ⊗ Quel est le livre qui m'aidera à en savoir plus sur cette question ?

Il serait utile de tenir un journal de vos décisions. Quelle est la décision ? Comment votre corps y a-t-il réagi ? Votre décision était-elle bonne, mauvaise ou neutre ? Une fois que vous aurez appris à obtenir des informations intuitives sur vos petites décisions, vous vous rendrez compte qu'il vous sera tout aussi facile d'en obtenir pour vos grandes décisions.

## Un problème envahissant ?

Quand un problème vous incommode au point de mobiliser toute votre attention, essayez de le régler par étapes. Il n'est pas absolument nécessaire de le résoudre en totalité. Laissez votre intuition vous guider vers la première étape à suivre.

## L'incertitude est normale

Personne ne peut vraiment se targuer d'être sûr à 100 % d'avoir ce qu'il faut pour atteindre un objectif. Toute personne honnête admettra qu'elle éprouve certaines appréhensions quand elle entame un projet et que sa confiance faiblit une fois sur deux quand elle le met en œuvre. Armez-vous d'une stratégie ou d'une philosophie qui vous aidera à tenir le coup quand votre certitude vacillera. Vous pouvez pour cela faire appel à un mentor ou un coach. Vous pouvez aussi puiser vos forces dans des lectures stimulantes ou votre foi personnelle.

## Faites bouger les choses

Quand vous vous sentez anxieux et incertain, vous avez tendance à ne pas vous écarter des sentiers battus. Cette « prudence » se comprend : vous n'avez nullement besoin de plus d'incertitude encore. Et pourtant, les grands intuitifs savent qu'ils doivent dépasser les activités sûres, routinières et sécurisantes. Qu'est-ce que cela peut impliquer pour vous ? Téléphoner à quelqu'un que vous admirez pour lui demander conseil (j'ai dû le faire assez souvent pour écrire ce livre). Suivre un cours dans une matière qui vous intéresse. Vous présenter à un étranger durant une réunion d'affaires ou une réception. Ce faisant, vous élargirez votre cercle de relations et vous vous ouvrirez à toutes sortes de possibilités. Surprenant, le nombre de personnes qui peuvent vous aider en ce bas monde !

## Ignorez les règles

Il y a beaucoup de défaitistes qui vous dissuaderont de suivre votre instinct. Ils vous diront « Vous ne pouvez pas faire ça. », « On ne fait pas les choses de cette façon. » ou « Pour réussir en affaires,



vous devez faire ceci.» Or, les personnes d'affaires prospères sont précisément celles qui font les choses autrement. Elles se fient à leur instinct et créent de nouvelles règles, des règles qui leur conviennent plus. Si elles échouent, elles considèrent leur échec comme un «détour». Comme elles, tirez des leçons de vos erreurs, remettez-vous sur pied et poursuivez votre chemin. Si vous ne connaissez pas de revers de temps en temps, c'est que vous n'explorez pas vraiment de nouvelles avenues.

## **Faites une liste de vos choix**

Munissez-vous d'un bloc-notes et d'un stylo. Pensez à un objectif ou une intention. Il peut s'agir d'un objectif intangible (p. ex. rire plus souvent ou être plus heureux) ou tangible (p. ex. travailler dans un secteur donné ou obtenir un certain salaire). Notez ensuite une dizaine de plans d'action à mettre en œuvre pour atteindre cet objectif. Après avoir fini votre liste, prenez du recul et examinez vos options. Quelle est celle qui vous accroche le plus et vous donne envie de vous y atteler tout de suite ? La réponse qui vous vient à l'esprit est votre réponse intuitive. Il ne vous reste plus qu'à passer à l'action !

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Votre corps recèle des informations qui fourmillent en deçà de votre conscient. La prochaine fois que vous devrez prendre une décision (grande ou petite), soyez attentif aux réactions de votre corps. Y a-t-il des solutions que vous ressentez «à l'intérieur» de votre ventre ? Y a-t-il d'autres indices physiques qui vous signalent que vous avez pris une bonne ou une mauvaise décision ?



# Chapitre 6

## ÉCOUTEZ LE DIRIGEANT EN VOUS

*Le dirigeant en vous peut vous aider à générer des revenus réguliers, saisir des débouchés, nouer des contacts, développer votre entreprise, optimiser vos profits, accroître votre chiffre d'affaires, résoudre vos problèmes et améliorer votre qualité de vie par des moyens que vous pouvez à peine imaginer aujourd'hui.*

— Robert Scheinfeld, auteur

**D**avid Becker est un investisseur adoré des entreprises naissantes. C'est aussi un fervent adepte de l'intuition, qu'il appelle son « conseiller intérieur ». Dans l'entrevue qu'il m'a accordée en 2015, il n'hésite pas à lui attribuer le sauvetage de son ancienne entreprise. Au moment où ont lieu les événements suivants, il est chef de la direction de PBD, une société de création de marques et d'emballages.

*Nous étions l'une des entreprises qui connaissaient l'essor le plus fulgurant à San Francisco et nous comptons parmi nos clients certaines des sociétés les plus prestigieuses des États-Unis.*

*L'expansion de notre entreprise était telle que nous devions embaucher de toute urgence un directeur financier. Cette embauche revêtait une importance cruciale pour nous, car elle allait nous permettre de mieux orienter notre croissance. Nous devions nous démener sans compter*

*pour trouver la bonne personne. En plus des compétences évidentes que nous recherchions, nous la voulions en accord avec notre culture, nos convictions et notre approche des affaires.*

*La personne que nous avons fini par embaucher répondait en grande partie à nos critères. Le contact avait été excellent et tout le monde s'accordait à dire que nous avions pris la bonne décision. L'idée d'avoir déniché le bon candidat me rendait aussi euphorique qu'un enfant qui reçoit une bicyclette pour Noël. Nous étions tous impatients de commencer à travailler avec lui.*

*En même temps, je prenais peu à peu conscience que quelque chose me dérangeait chez cette personne. Je ne peux décrire cette impression que comme un signal d'alarme. Quelque chose d'indicible me troublait. Voilà quelqu'un qui allait avoir accès à toutes nos données financières. Ce poste revêtait une extrême importance dans l'entreprise et c'était à moi qu'était revenue la décision finale de l'embaucher.*

*Je réalisai alors que je n'avais pas interrogé mes émotions au sujet de cette décision si importante. Je m'étais laissé emballer. Il y avait de cela dans le signal d'alarme que je recevais. Je décidai de faire quelques recherches sur Internet pour mieux connaître les antécédents de notre candidat. Je fus surpris, je l'avoue, de ne rien découvrir de fâcheux sur lui. Mais je n'en étais pas rassuré pour autant.*

*Je décidai de suivre une démarche apprise durant mes cours de MBA. Je divisai la prise de décision en trois segments distincts. Premier segment: mon analyse rationnelle de l'acceptabilité du candidat. Deuxième segment: mon désir de trouver la recrue idéale. Troisième segment: mon intuition pure et dure. Après avoir éliminé l'émotion et la logique, je sentis que quelque chose continuait de m'irriter.*

*Je me rendis compte que j'avais laissé l'émotion prendre le dessus sur l'intuition, ce qui, combiné au fait que j'avais vérifié ses antécédents, avait favorisé le sentiment d'avoir trouvé la bonne personne. À la fin de cet exercice, je me sentais toujours aussi mal à l'aise. Je décidai d'investir quelques milliers de dollars pour faire vérifier ses antécédents par une agence. Je reçus les résultats le lendemain. Ils confirmaient mon intuition. Notre candidat avait été reconnu coupable de plusieurs délits reliés à des détournements de fonds dans un autre État. L'embaucher nous aurait conduits tout droit à la catastrophe.*

## Laissez parler votre conseiller intérieur

Il y a une partie de vous qui sait en toutes circonstances quel chemin vous devez emprunter pour atteindre le succès. Disons que c'est votre « conseiller intérieur ». Vous devez, comme vous le feriez avec tout conseiller, prendre rendez-vous avec lui pour discuter des sujets qui vous préoccupent. Vous aurez aussi quelques questions à lui poser. Prêtez-vous à ce « jeu » pour trouver des réponses aux dilemmes avec lesquels vous vous débattiez dans votre vie.

Pour tirer le meilleur profit de cet exercice, choisissez un moment de la journée où vous ne serez pas dérangé. Réservez-vous de 10 à 20 minutes. Vous devrez prendre des notes. Utilisez pour cela un ordinateur, un téléphone intelligent ou un bloc-notes. Il se peut que les réponses viennent plus facilement si vous restez immobile pendant quelques minutes. Il se peut aussi qu'elles surgissent dès que vous commencez à écrire ce qui vous passe par la tête. Les réponses intuitives viennent parfois quand on s'y attend le moins !

### Formulez un souhait et posez une question ouverte. Exemples :

- ⌚ J'aimerais réaliser un chiffre d'affaires record ce trimestre.  
Que dois-je faire pour y parvenir ?
- ⌚ Je veux motiver mon équipe de développement de produit.  
Comment dois-je m'y prendre ?
- ⌚ J'aimerais m'enthousiasmer un peu plus sur ma carrière.  
Quelles sont les options qui m'aideraient ?
- ⌚ J'aimerais améliorer ma capacité à suivre mon intuition.  
Comment y arriver ?

Le message intuitif peut prendre la forme d'une idée, d'une pensée élaborée, d'une image symbolique, d'une sensation physique ou d'une impression fugitive. Notez ou dessinez la réponse que vous obtenez. Attendez-vous à ce que d'autres informations surgissent le lendemain ou le surlendemain. Relisez vos réponses de temps en temps et demandez-vous comment le message intuitif a orienté vos pensées dans une nouvelle direction.



## Créez des « espaces vides » dans votre vie

Libby Wagner est poétesse, essayiste et conférencière. C'est aussi la seule et unique ex-professeure de philosophie qu'on accueille à bras ouverts dans les conseils d'administration. Elle conseille des présidents, chefs de la direction et cadres supérieurs et a contribué à façonner la culture de plusieurs sociétés du groupe *Fortune 500*, dont Boeing, Nike, Philips, SAP, Diageo et Costco. Son approche tout à fait unique aide les dirigeants à se doter d'une image forte et personnelle qui les mène d'un pas sûr à l'innovation.

Son travail ressemble à celui de tous les consultants : rénover les entreprises, améliorer le leadership et les communications, renforcer la créativité et l'innovation, etc. Ses méthodes sont toutefois radicalement différentes des processus traditionnels. Dans l'entrevue qu'elle m'a accordée, elle insiste sur le rôle fondamental que joue l'intuition dans son approche. Elle initie les personnes et les groupes avec lesquels elle travaille à ce qu'elle appelle « un paradigme poétique ». Voici ce qu'elle en dit :

*Nous aidons les dirigeants à trouver leur voix et à articuler clairement la vision qui leur permettra d'apporter des changements constructifs à leur entreprise. Nous les encourageons pour cela à écouter ce qui leur vient de l'intérieur d'eux-mêmes. Mais je dois d'abord répondre à ceux et celles qui me demandent quel peut bien être le rapport de la poésie avec les affaires.*

*Quand je travaille avec mes clients, je note les mots suivants sur un tableau :*

- ✱ *Courage*
- ✱ *Observation*
- ✱ *Humanité*
- ✱ *Spécificité*

*Je leur demande ensuite quand ils doivent se servir de ces principes. Ils me répondent bien sûr qu'ils doivent s'en servir tout le temps. Je réplique alors que ce sont ces mêmes principes qui guident le poète.*



*J'entame tout processus par deux étapes :*

1. *Le lâcher prise*
2. *L'écoute sensible*

*Par l'écoute sensible, vous faites place aux sentiments bénéfiques. C'est votre moi intérieur que vous écoutez, votre intuition. En même temps, vous prêtez attention à ce qui se passe autour de vous. Vous remarquez les gens et les événements.*

*Je demande à mes clients d'oublier ce que leur tête sait et d'écouter ce que leur être profond dit. Ils doivent pour cela ralentir le rythme de leurs pensées. C'est tout le contraire de ce que prônent la plupart des entreprises, c'est-à-dire la vitesse et l'accélération.*

*Quand vous êtes présents au présent, vous êtes beaucoup plus conscients de ce qui se passe autour de vous. Si vous reculez de six pas, que voyez-vous, qu'entendez-vous, que sentez-vous ? Vous remarquez ce que vous ne voyiez pas, tout est là. Il est difficile d'être sensible à son intuition quand on va trop vite. Voilà ce qu'il faut comprendre si on veut cultiver notre présence au monde et le contact avec nos forces intuitives. Si vous êtes accablés de travail, surchargés d'émotions et sollicités de toutes parts, vous ne remarquerez plus rien.*

Libby recommande à ses clients de créer ce qu'elle appelle des « espaces vides » dans leurs activités quotidiennes. Ce sont des moments qui échappent à l'emploi du temps quotidien, de brefs moments de la journée que nous ne planifions pas. Elle propose de tirer profit de ces moments pour regarder les nuages, fermer les yeux, respirer profondément ou même rêvasser. Ce qu'elle demande en deux mots, c'est prendre le temps d'écouter. Il faut ralentir notre rythme pour nous ouvrir à la vie et à la connaissance intérieure qui réside en chacun de nous.

Libby remet à ses clients un bloc-notes vide et leur demande d'y écrire ce qu'ils ressentent (avec un stylo, précise-t-elle, car cela favorise davantage l'inspiration et l'intuition). Durant ces « espaces vides », ils y captent au hasard leurs idées, sentiments et découvertes.

*Écoutez les questions qui vous hantent et les conversations que vous refoulez. Vous sollicitez une aide visible et invisible. Vous prêtez attention aux murmures qui s'élèvent en vous autant qu'aux bruits qui vous entourent.*

*Quand on ignore l'intuition qui nous appelle, la vie tend à vous secouer de tous côtés pour attirer votre attention. Ce sont dans ces moments qu'on entend les gens dire «je savais que j'aurais dû agir autrement» ou «je sentais bien que j'étais en train de faire erreur.» Il faut laisser parler notre connaissance intérieure et agir en fonction de l'information qu'elle nous donne.*

## **Une méthode à faible technologie**

J'ai eu un collègue qui pratiquait une méthode assez proche de celle de Libby. C'était un homme assez peu porté sur la technologie. Tous les matins, il écrivait une question à son conseiller intérieur sur une petite carte rectangulaire qu'il conservait dans la poche de sa chemise. Au cours de la journée, il notait ensuite les pensées fugitives, les formules et les coïncidences reliées à sa question. Il était convaincu que le seul fait de conserver ces remarques dans sa poche le connectait à la question qu'il avait posée et le prédisposait à recevoir une réponse.

Je l'ai récemment rencontré à l'occasion de l'une de mes conférences. Il m'a montré une pile de cartes correspondant à plusieurs journées de recherches. Il y avait noté des informations créatives et intuitives qui l'avaient indubitablement aidé, selon lui, à accroître son chiffre d'affaires, embaucher des employés compétents et résoudre un différend avec l'un de ses grands clients. «Je ne pourrais pas survivre sans mes cartes», m'a-t-il dit en riant.

## **L'intuition apporte des réponses originales**

Le conseiller intérieur est cette partie créative de l'esprit qui répond à des questions telles que: «Est-ce que je peux envisager ce problème autrement?», «Y aurait-il une autre manière d'exécuter cette décision?» ou encore «Quelles sont les autres possibilités pour résoudre ce problème?».

Justin Brady dirige la société *Cultivate*, une agence qui permet aux entreprises éminemment créatives de percer les marchés peu accessibles. Il initie des équipes de direction aux techniques de créativité et collabore à plusieurs publications, dont le *Washington Post*, le *Wall Street Journal* et *Forbes*. J'ai réalisé une entrevue téléphonique avec lui en décembre 2015 et je lui ai demandé notamment comment il se sert de son intuition dans ses rapports avec ses clients. Voici ce qu'il m'a répondu :

*Une grande partie de mon travail consiste à aider les entreprises de pointe à faire connaître leurs produits aux entreprises réfractaires. Dans de nombreux cas, le produit est tellement nouveau que les entreprises potentielles ne voient pas comment elles pourraient en tirer profit. Comme il n'existe pas encore de produits de ce genre, les entreprises sollicitées se montrent généralement réticentes ou sceptiques.*

*Il n'existe pas vraiment de recherches susceptibles de m'aider dans de tels cas. C'est pourquoi je m'appuie sur l'intuition que j'ai développée au cours des ans. C'est à l'intuition que j'ai recours pour comprendre ce qu'un client désire de manière subconsciente et ne parvient pas à formuler de manière consciente. C'est aussi l'intuition qui m'aide à faire la différence entre ce que le client veut et ce qu'une entreprise croit que le client veut.*

*J'ai appris que je pouvais accroître mes perceptions intuitives en écoutant la moindre parole et le moindre soupir de mon interlocuteur et en étant attentif à son langage corporel ou même à son bavardage. Dans la plupart des cas, nous essayons d'être objectifs et de retenir uniquement les mots que nous entendons. C'est passer à côté des indices subtils que nous livre le subconscient.*

*C'est grâce à mon intuition que j'ai découvert des moyens inédits de sensibiliser les marchés difficiles d'accès aux idées offertes par des entreprises novatrices. Tout le monde sait que l'intuition est importante, mais peu de gens savent qu'on peut l'affiner en ralentissant notre rythme de vie et en restant à l'écoute des choses qui nous entourent.*



### Conseil pour faire travailler votre intuition

Le « conseiller intérieur » est cette partie créative de nous-mêmes qui répond à des questions telles que : « Comment puis-je aborder cette question autrement ? », « Comment faire pour obtenir les résultats que je cherche ? » ou « Que ferait tel spécialiste que j'admire dans une telle situation ? »

## ■ Technique d'activation de l'intuition

### Tenir un journal des idées intuitives

*Écrire pour s'épancher ou écrire pour méditer, c'est la même chose.  
Ce qui compte, c'est être en contact avec votre esprit.*

— Natalie Goldberg, essayiste

L'intuition est une aptitude que nous développons comme les autres. Plus nous en faisons usage, plus nous l'améliorons. Pour affiner cet outil précieux, il serait intéressant de tenir un journal des idées intuitives. Conservez vos idées dans un seul endroit, qu'il s'agisse de votre ordinateur, de votre téléphone ou d'un bloc-notes.

Il est souvent bénéfique de vérifier l'état de notre intuition à certains moments de la journée. De nombreuses personnes choisissent le début de leur journée de travail pour le faire.

Asseyez-vous dans un endroit paisible ou fermez la porte de votre bureau et mettez tous vos appels en attente.

Pensez aux préoccupations, enjeux, décisions et défis de la journée. Énumérez-les dans votre journée. Consacrez une page distincte à chacun d'eux.

Fermez les yeux, inspirez et expirez lentement et profondément et centrez-vous sur vous-même.



Laissez vos idées affleurer une à une à votre esprit. Posez-vous des questions (p. ex. « Que dois-je savoir à ce sujet ? ») ou formulez un besoin (p. ex. « J'ai besoin d'information à ce sujet »).

Tendez l'oreille aux réponses intuitives. N'oubliez pas que l'intuition ne prend pas toujours la forme de phrases complètes. Une vision, une phrase, un sentiment ou une image symbolique aura exactement le même poids.

Notez toutes les réponses (même par fragments). Ne cherchez pas à ordonner ou à analyser les réponses. Vous y viendrez plus tard.

Ne vous découragez pas si vous n'êtes pas immédiatement submergé de visions intuitives. Les intuitions ont une manière bien particulière de se révéler à vous quand vous les attendez le moins. Elles se signaleront probablement à votre conscient durant la journée. Dès qu'une bonne idée apparaît, notez-la. Le but du journal des idées intuitives est de générer de plus en plus d'informations et de découvertes intuitives.

Relisez fréquemment votre journal. Il se peut qu'une réponse qui n'avait aucune importance au début du mois vous fournisse exactement l'information dont vous avez besoin aujourd'hui.

# Chapitre 7

## L'INTUITION PEUT VOUS AIDER À DÉCOUVRIR VOTRE VOCATION

*Si ce que vous faites chaque jour devient étranger à vos aspirations profondes, il faut probablement repenser ce que vous faites.*

— Ronald A. Heifetz, auteur d'ouvrages sur le leadership

**I**dan Shpizear est cofondateur et chef de la direction d'une entreprise qui vient en aide aux propriétaires immobiliers victimes d'inondations, d'incendies et d'autres dommages. C'est un homme animé d'une passion contagieuse pour sa vie et son travail. Dans l'entrevue qu'il m'a accordée en octobre 2015, il m'a expliqué que l'intuition avait joué un rôle essentiel dans la recherche de sa vocation profonde.

En 2003, il quitte Israël avec son ami Peleg Lindenberg pour s'installer aux États-Unis. Ils n'ont chacun que 1500 \$ en poche et partagent un minuscule appartement avec cinq autres personnes. Le duo lance un petit commerce de nettoyage de tapis avec pour tout moyen de transport une vieille Volvo cabossée. « On ne parlait pas anglais, explique Idan. On ne pouvait même pas lire les panneaux de signalisation pour savoir si on stationnait ou non dans une zone autorisée. Mais j'avais un rêve et j'étais déterminé à le réaliser. »

Idan avait le désir profond de transcender sa vie et d'apporter quelque chose aux autres. Au début, admet-il, il s'agissait surtout de gagner de l'argent. Mais la volonté d'aider l'humanité était toujours ancrée en lui. « Je plongeais en moi-même pour me découvrir et découvrir le guide intérieur qui était en moi, dit-il. C'est ce que j'appelais *m'aligner*, et cette recherche de moi-même me faisait avancer. »

Il s'aperçut qu'il ne pouvait plus se contenter de nettoyer des tapis.

*Quelles étaient les possibilités ? Où devais-je les chercher ? Je me laissais guider par mes convictions profondes et par le rêve qui m'habitait. Je me disais que si je pouvais rêver mes désirs, je pouvais aussi les réaliser. Je suis convaincu que nous avons tous un rêve caché en nous. Le fait de nous aligner nous rend plus vivants. Nous ne nous laissons plus ramollir par le moi défaitiste qui nous menace et qui nous dit que nous n'arriverons jamais à rien. Nous affrontons nos peurs. Au lieu de les fuir, nous allons à leur rencontre et nous les accueillons.*

*Les peurs ne sont que les manifestations d'une partie de notre cerveau. Ce sont des épouvantails que nous agitions devant nos yeux pour nous effrayer et nous donner une bonne excuse de ne rien faire. Le fait de nous centrer, de nous aligner sur notre rêve nous apporte plus d'ouverture. Il y a plusieurs moyens de s'aligner sur ses aspirations profondes : la méditation, la réflexion sur soi, la lecture de livres inspirants... Tout cela nous aide à voir notre vie et nos expériences sous un angle nouveau.*

*Ce rêve qui vous dépasse, il existe déjà en vous. Il suffit de vous connecter à lui et de vous demander si vous voulez vraiment aller de l'avant, si vous voulez vraiment le réaliser malgré les difficultés que vous allez rencontrer.*

C'est en ces mots qu'Idan décrit le processus qui l'a conduit à abandonner le nettoyage de tapis pour embrasser le rêve beaucoup plus grand d'aider les gens à prendre un nouveau départ après des événements qui ont endommagé ou détruit leur domicile ou leur commerce.



Idan a puisé, toute sa vie durant, dans sa sagesse intérieure. Elle le guide dans son évolution, l'aide à concevoir de nouveaux produits, lui donne l'impulsion nécessaire pour motiver ses franchisés et encourager les enfants d'écoles primaires à réaliser leurs rêves. Pour y parvenir, il se lève tôt et prend le temps de méditer, d'écrire et de réfléchir. « C'est une simple pratique de développement personnel », dit-il. Si simple, et pourtant si spectaculaire ! Idan, qui ne gagnait à ses débuts qu'un maigre salaire de 3000 \$, dirige aujourd'hui un réseau de 60 succursales aux États-Unis. On ne peut imaginer de succès plus foudroyant.

## Qu'êtes-vous venus faire sur terre ?

Oprah Winfrey souscrirait très probablement à cette démarche. Dans le numéro de novembre 2010 de *O Magazine* (Afrique du Sud), elle compare une vie sans passion à une lente agonie. La passion nous hisse au meilleur de nous-même, dit-elle. Elle nous galvanise, nous connecte, nous stimule. Au bout de la passion, ajoute-t-elle, c'est plus que le succès qui nous attend : c'est le triomphe.

Nous traversons tous des moments où nous nous sentons las et impuissants. Il arrive, par exemple, que l'emploi qui nous avait tant emballés quand nous l'avions accepté nous apparaisse sans intérêt. Nous avons alors l'impression de nous être éloignés du chemin que nous nous étions tracé.

J'ai eu une cliente prénommée Janet. Elle occupait le poste de directrice de l'exploitation dans une entreprise de technologie dynamique et en pleine expansion, ce que l'on peut considérer comme un emploi enviable. Je lui demandai ce qui l'avait amenée à solliciter une séance de consultation intuitive. Voici ce qu'elle me dit :

*J'aimais tout de mon travail, y compris mon rythme de travail effréné, la rapidité des changements technologiques et l'obligation de m'informer sur ce qui se faisait de plus nouveau dans mon domaine. J'avais soif d'adrénaline. Plus on me donnait de travail, plus j'en demandais.*

*J'ai gravi les échelons de mon entreprise très rapidement. Le poste que j'occupe aujourd'hui était pour moi le poste rêvé. Le problème, c'est qu'il ne m'intéresse plus. Ce travail m'épuise. J'ai prospéré grâce*

*à toutes les politiques de l'entreprise qui m'ont permis d'atteindre mes objectifs. Aujourd'hui, je trouve tout cela triste et insignifiant. J'aimerais quitter mon emploi et faire quelque chose de différent. Peut-être un travail plus tourné vers le contact avec la clientèle. Mais par quoi commencer ? Je n'ai pas une vision très claire de ce que je dois faire.*

Ces moments de flottement sont au centre des réflexions de l'essayiste et analyste jungienne Jean Shinoda Bolen M.D. « Il est nécessaire et légitime de consacrer une partie de notre vie à soigner notre âme, dit-elle. Ce n'est pas facile. Il faut résister aux exigences de cette partie de notre psyché (préoccupée par la rentabilité et souvent agressive) qui mesure la vie à l'aune de notre productivité et non de nos expériences humaines. » (Cité dans ThinkExist.com)

## **Savoir quand il faut changer**

Comme il serait rassurant que notre intuition nous dise à haute voix ce que nous avons à faire ! Or, ce qu'elle dit (ou plutôt ce qu'elle murmure) aux personnes épuisées et abattues comme Janet, ce sont de petites phrases comme celles-ci :

- ✱ Prends des vacances.
- ✱ Réduis ta charge de travail, délègue.
- ✱ Tiens un journal.
- ✱ Demande conseil à un coach, un conseiller ou un guide intuitif.
- ✱ Repose-toi quand tu es fatigué.
- ✱ Médite.
- ✱ Donne-toi le temps de réfléchir.
- ✱ Lis des livres inspirants.
- ✱ Fais une retraite.
- ✱ Sors avec des amis qui te comprennent.
- ✱ Promène-toi plus souvent dans la nature.
- ✱ Dors, repose-toi et fais le plein d'énergie.

Ce ne sont pas des choses qui attirent normalement l'attention des personnes tournées vers l'action et la réalisation d'objectifs, mais elles n'en restent pas moins la prochaine étape essentielle. Il faut les voir comme les phases d'un cycle naturel. Elles donnent le temps de planter les semences nécessaires aux prochaines étapes de croissance. C'est un moment de repos et d'hibernation. Ce que vous plantez durant cette période fructifiera plus tard, quand le moment et les circonstances seront venus.

À la fin de notre rencontre, Janet prit deux résolutions :

1. Prendre un congé de six mois pour explorer les possibilités. Elle ne voulait pas se sentir obligée de prendre une décision tout de suite.
2. Adopter certaines des pratiques de « ralentissement » décrites plus haut et se poser les questions énumérées ci-dessous pour rêver et réfléchir à la vie qu'elle souhaitait vraiment vivre.

## Questions à vous poser

Voici une liste de questions à méditer. Dans la plupart des cas, l'information intuitive semble se manifester plus facilement quand on écrit ce qu'on recueille avec un stylo sur une feuille de papier plutôt qu'à l'ordinateur. Expérimentez ce qui vous convient le mieux. Trouvez un moment où vous ne serez pas interrompu pour répondre aux questions suivantes. Si une idée ou une réponse suscite votre enthousiasme ou éveille votre curiosité, suivez-la. C'est votre sagesse intérieure qui vous interpelle.

- 🕒 À quoi aspirez-vous ? En règle générale, la réponse prendra plus la forme d'un mot (par exemple : communication, plaisir, aventure, paix, etc.) que d'un objectif précis.
- 🕒 Que faites-vous quand le temps semble passer à toute vitesse ?
- 🕒 Il se peut que l'emploi dont vous rêvez existe ou puisse être créé dans votre entreprise. Quel serait cet emploi ?
- 🕒 Qu'avez-vous hâte de faire quand vous êtes en congé ou en vacances ?
- 🕒 Que serait votre « emploi de rêve » ?



- ⌚ Si l'argent n'entrait pas en ligne de compte, quel genre de travail aimeriez-vous faire ?
- ⌚ Si votre patron vous accordait une année sabbatique pour travailler dans le communautaire, quel domaine choisiriez-vous ?
- ⌚ Y a-t-il des cours que vous aimeriez suivre dans un collège ou un centre de formation continue ?
- ⌚ Fermez les yeux, inspirez et expirez profondément et détendez-vous. Quelles sont les images qui vous viennent à l'esprit quand vous vous imaginez dans un travail idéal ?
- ⌚ Qu'est-ce que votre intuition vous dit en ce moment précis sur un travail idéal ?
- ⌚ Y a-t-il une action à laquelle vous pousse votre réflexion ? Y a-t-il une idée emballante, fascinante ou intéressante à laquelle vous voulez donner suite ? Il se peut que l'information que vous obtenez ne prenne pas la forme d'un objectif précis et qu'elle vous indique simplement la prochaine étape à suivre.

## La force de ce que vous aimez

Pour Catherine Booth, la fondatrice de l'Armée du salut, notre finalité dépasse l'horizon terrestre. « Soyons fidèles à la destinée à laquelle nous sommes promis », dit-elle. Comment acquérir une vision claire de notre destinée ? La première chose à faire quand on veut créer quelque chose de neuf, c'est d'avoir un aperçu de ce que nous voulons. « Laisse-toi silencieusement attirer par la force de ce que tu aimes réellement », dit le poète persan Rumi.

Nous sommes parfois coincés dans nos habitudes de pensée. Notre cerveau rationnel nous répète que « nous ne savons pas » quoi faire. Ou que nous n'avons « aucune idée » du sens de notre vie. Ou encore que nous « ignorons » comment nous pourrions gagner notre vie en faisant ce que nous aimons. L'exercice suivant vous aidera à dissiper un peu votre confusion. L'exercice consiste simplement à finir les phrases inachevées. Munissez-vous d'une feuille de papier et d'un stylo, puis formulez et complétez toutes les phrases auxquelles vous pourriez penser.

**Exemples :****Et si :**

*On me proposait soudain un emploi extraordinaire ?*

*Je pouvais gagner ma vie en... ?*

*Je découvrais que ma vocation était de... ?*

Il faut de la concentration, de la curiosité et de la pratique pour examiner les choses sous ce nouvel angle. Il vous faudra croire en la capacité qu'a votre intuition de vous faire entrevoir des idées brillantes et inédites. L'exercice vous aidera aussi à être réceptifs aux « synchronicités » et aux coïncidences, en plus de vous ouvrir aux possibilités cachées et aux nouvelles avenues.

Je sais bien que ces idées ne vont pas vous éclairer immédiatement sur votre vocation ou votre raison de vivre, mais c'est tout de même un bon début. Tous les gens qui aiment aujourd'hui leur vie ont commencé par se poser des questions comme celles-là. Il leur a aussi fallu avoir assez de confiance en eux pour prendre le risque d'embrasser leurs rêves. Rien ne vous oblige à quitter votre emploi sur-le-champ. Vous devez simplement commencer à consacrer plus de temps à ce que vous aimez, rechercher les gens qui vous aideront à façonner votre rêve et voir de plus en plus grand à mesure que vous avancez.

Le moment n'est pas encore venu de vous soucier des détails pratiques ou de vous demander comment vous allez gagner votre vie en suivant votre vocation. Contentez-vous d'imaginer une vie que vous aimerez dans tous ses aspects : relations avec les autres, travail, argent, vie spirituelle, biens, maison, famille, réalisations, santé, études, temps libres, passe-temps et voyages.

**Faites confiance aux réponses qui s'imposent à vous**

Comment tout cela fusionne-t-il pour donner naissance à une vocation ? Là encore, les réponses surgiront sous diverses formes. D'une certaine manière, la confusion et le mystère préfigurent la découverte d'une vocation. Il y a des indices, des murmures

intérieurs, des sursauts et quelque chose comme l'assemblage des morceaux d'un casse-tête. Sachez aussi que vous ne déboucherez peut-être pas sur une seule et grande « mission », et que cela est tout à fait acceptable. Il se peut que votre vie soit faite d'une série d'aspirations qui changent et évoluent avec le temps.

L'écoute de vous-même mettra en évidence des éléments auxquels vous voudrez donner suite. Quels sont ces éléments ? Il peut s'agir d'un événement qui a éveillé votre curiosité, d'un livre que vous avez brusquement envie de lire, d'un souvenir heureux de votre enfance ou encore d'une personne que vous avez perdu de vue et que vous souhaitez appeler. N'oubliez pas que les petits gestes sont tout aussi importants que les grands. Et souvenez-vous aussi de cette sage pensée de Jean Shinoda Bolen M.D., inscrite sur le site ThinkExist.com : « Avant d'entreprendre quelque chose que vous n'avez jamais fait, imaginez qu'il est possible de l'entreprendre. » Le moment est venu de rêver et d'imaginer.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Qu'est-ce qui éveille votre curiosité ? Qu'est-ce qui vous attire et vous intéresse ? Les réponses à ces questions vous mèneront tout droit aux premières étapes que vous dictera votre intuition. Vous verrez alors s'assembler les morceaux du casse-tête de votre vie.

## **■ Technique d'activation de l'intuition**

### **Quelles actions êtes-vous prêt à entreprendre ?**

*Je suis convaincue qu'il ne se passe pas une minute sans que notre vie nous envoie des messages sur les choses que nous devons faire et les chemins que nous devons emprunter.*

— Eileen Fisher



Vous êtes peut-être un peu perdu parce que vous ne savez pas très bien comment aller de votre point de départ à votre point de destination. Il se peut aussi que vous soyez bloqué parce que quelque chose ne marche pas comme il le faudrait. C'est là qu'intervient l'intuition. Votre intuition ne vous demande pas de faire un bond spectaculaire ; un petit pas suffit. Dans la plupart des cas, chaque petit pas vous conduira à de nouvelles pistes.

De nombreuses personnes affirment que quand elles font un choix intuitif qui s'avère juste, les choses se déroulent ensuite avec fluidité. Des portes s'ouvrent et des coïncidences se produisent.

**De tous les énoncés suivants, quels sont ceux qui représentent la prochaine étape la plus indiquée pour vous ?**

- ☐ Je dois obtenir plus d'information.
- ☐ J'aimerais appeler... pour lui demander conseil.
- ☐ Cette décision doit être reportée.
- ☐ Je suis prêt à donner suite à... mais non à... .
- ☐ J'aimerais faire une liste de pour et de contre.
- ☐ J'aimerais demander à... et à... d'organiser une séance de remue-méninges avec moi.
- ☐ Je suis incommodé par la direction que nous sommes en train de prendre et je préfère ralentir ce processus.
- ☐ Quels petits pas êtes-vous prêts à faire aujourd'hui ?

# Chapitre 8

## OUVREZ-VOUS À L'ÉCOUTE

*L'écoute est une chose étrange et magnétique; c'est une force créatrice. Nous allons vers ceux qui nous écoutent. En nous sentant écoutés, nous nous recréons, nous nous déployons, nous nous ouvrons.*

— Karl A. Menniger, psychiatre américain

**J**ason est le directeur des ventes nationales d'une grande société pharmaceutique. Sally, sa directrice des ventes régionales, fait irruption dans son bureau. Elle doit régler un problème avec l'un de leurs plus gros clients et vient lui demander conseil. Jason a une journée chargée devant lui: une série de réunions l'attendent. À l'écoute du compte rendu que lui fait Sally, il s'impatiente; son esprit s'échauffe. Il en veut même à Sally de ne pas trouver elle-même une solution. Il murmure une brève réponse en espérant qu'elle suffira. Il quitte le bureau pour se rendre à prochaine réunion sans prêter attention à l'air désesparé de Sally.

Quelques heures plus tard, quand il a enfin un peu plus de temps devant lui, Jason prend conscience que sa réponse à Sally a été hâtive et probablement sans grand secours. C'est une excellente directrice des ventes, il le sait, et elle a droit au temps et à l'attention qu'elle mérite, surtout quand un client important est en cause. Il décide qu'à l'avenir, il agira différemment quand une

situation semblable se présentera. Un véritable dirigeant, se dit-il, est quelqu'un qui ne se contente pas de répondre par un oui ou par un non aux questions. C'est quelqu'un qui écoute avec sa tête et avec son *cœur*.

Le consultant en management Peter Drucker estime que « le plus important dans le domaine des communications est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Jason se promet de développer cette aptitude. Quelques mois plus tard, il constate que cette initiative l'a aidé à remodeler complètement la dynamique de son équipe et à la réorienter de manière beaucoup plus constructive.

## Découvrez la puissance des questions ouvertes

Bien avant Drucker, Benjamin Franklin pensait déjà qu'il valait mieux « parler peu et faire plus ». Ce principe s'applique bien à l'écoute intuitive. De manière générale, les bons gestionnaires sont ceux qui parlent peu et écoutent plus. Ce sont ceux qui, de l'avis des employés, savent simplement poser les bonnes questions. Ils s'entourent d'employés compétents et intelligents et leur font confiance pour résoudre les problèmes et proposer de bonnes solutions. Les questions qu'ils posent relèvent plus de la formation que de la résolution de problèmes. Ils encouragent leurs employés à agir avec plus de liberté, de créativité et d'intuition.

De nombreux employés affirment qu'ils peuvent souvent régler un problème eux-mêmes dès qu'ils peuvent en parler ouvertement et sans être interrompus. Les questions ouvertes favorisent le dialogue et élargissent l'éventail des solutions.

Que sont les bonnes questions ouvertes ? Ce sont généralement celles auxquelles on ne peut pas répondre par un « oui » ou par un « non ». Elles encouragent le dialogue et permettent aux personnes interrogées d'élargir leur cadre de pensée et de trouver des solutions qui sortent des sentiers battus. Elles permettent aussi aux gestionnaires d'acquérir une compréhension plus exhaustive des défis qui se posent à un employé ou à un service.



**Voici un échantillon de questions que Jason a décidé de poser à Sally et aux employés qui relèvent directement de lui :**

*Que s'est-il passé depuis notre dernière réunion ?*

*Intéressant ! Pouvez-vous m'en dire plus ?*

*Quel genre de défis devez-vous relever ?*

*Pouvez-vous m'en dire plus sur vos observations ?*

*Quelle est votre principale priorité concernant cette question ?*

*Quels résultats recherchez-vous (concernant une personne ou une situation) et que pourriez-vous faire pour les atteindre ?*

*Quelle serait la prochaine étape la plus indiquée ?*

*De quelle aide avez-vous besoin pour atteindre vos objectifs ?*

*Quoi d'autre ?*

*En quoi d'autre pourrais-je vous aider ?*

*Qu'est-ce qui vous a semblé le plus utile dans cette conversation ?*

Les questions ouvertes varient selon les situations que vous abordez. Découvrez celles qui vous semblent les plus pertinentes. Les meilleures formulations découlent parfois de la réponse que la personne aura donnée à la dernière question de cette liste.

## **Pratiquez l'écoute intuitive**

Les bonnes questions constituent un excellent point de départ pour comprendre en profondeur une personne et les enjeux en présence. Mais pouvez-vous écouter aussi avec la même profondeur ? Dans la tourmente des conversations, votre cerveau gauche s'active à trouver une réponse. Vous pensez à la prochaine question à poser. Vous vous sentez observé, jugé dans vos comportements. Vous sentez avec acuité comment les autres vous perçoivent et s'ils jugent que vous agissez ou non dans le bon sens. Étonnant tout ce qui peut nous passer par la tête pendant une conversation tout à fait banale !

Pratiquer l'écoute intuitive, c'est écouter avec son corps, son cœur et sa tête. C'est capter le message complet que vous transmet votre interlocuteur. Vous pouvez très bien obtenir une information au moyen d'une sensation corporelle. Par exemple, il se peut que votre estomac se serre à l'écoute d'un argument faux ou sans pertinence. Il se peut aussi que vous soyez sensible aux intonations vocales ou aux expressions de votre interlocuteur. Ce qu'il montre correspond-il vraiment à ce qu'il dit ? L'écoute intuitive vous donne accès à ce genre d'information ; elle alimente votre compassion. Vous entendrez l'information verbale que vous communique votre interlocuteur, mais vous percevrez aussi les préoccupations plus profondes dont il ne parle pas.

Par exemple, durant sa conversation avec Sally, Jason avait conscience qu'il ne lui était d'aucune utilité. Quand il y a repensé, il s'est souvenu qu'elle semblait anxieuse à la fin de leur bref entretien. Elle disait qu'elle comprenait, qu'elle était d'accord, alors qu'elle hochait la tête avec l'air de penser qu'elle ne comprenait pas et qu'elle n'était pas d'accord. Jason avait alors *senti* quelque chose qu'il avait décrit comme un sentiment de vide et d'abandon au moment où il quittait précipitamment son bureau pour se rendre à sa réunion.

Marcia Reynolds est coach auprès de dirigeants d'entreprises et présidente de la société-conseil Covisioning LLC. Titulaire d'un doctorat en développement organisationnel et auteure d'un livre sur les défis et les richesses de la « zone d'inconfort », *The Discomfort Zone: How Leaders Turn Difficult Conversations Into Breakthroughs* (La zone d'inconfort : Comment des leaders parviennent à transformer des conversations difficiles en découvertes), elle se passionne pour le fonctionnement du cerveau et plus particulièrement les zones qui régissent l'enthousiasme et l'innovation. Dans l'entrevue qu'elle m'a accordée via Skype en octobre 2015, elle m'a dit en plaisantant que, durant ses temps libres, elle accumule les diplômes. Cette fascination pour l'étude l'a amenée à explorer de nombreuses avenues qui lui permettent aujourd'hui d'être à la pointe des connaissances relatives à l'engagement des employés et au développement du leadership.

Trois domaines d'expertise s'entremêlent dans son travail: le changement organisationnel, le coaching et l'intelligence émotionnelle. Les connaissances qu'elle a acquises dans ces domaines lui servent de tremplin à l'exploration de son nouveau champ d'intérêt: le changement du dialogue chez des dirigeants. Selon elle, les dirigeants les plus efficaces sont ceux qui aident les autres à penser par eux-mêmes. Quand les dirigeants créent un dialogue assez puissant pour changer en profondeur les façons de penser, le milieu de travail s'éveille à la découverte. Ce dialogue naît quand les dirigeants sont à l'écoute de leur intuition, dit-elle.

Comment cela se traduit-il ? « J'ai découvert que l'intuition revient à écouter avec la totalité de notre système nerveux, c'est-à-dire notre cerveau, notre cœur et nos tripes », dit-elle. Elle explique que la plupart des gens n'écoutent pas parce qu'ils sont trop sollicités par la partie de leur cerveau qui juge, censure et cherche la prochaine réplique. Quand ils sont empêtrés dans ce processus, ils ne sont pas attentifs à ce qui se passe dans leur cœur et dans leurs tripes.

« L'écoute est un phénomène complexe, poursuit-elle. Quand nous écoutons quelqu'un avec la tête, nous écoutons des hypothèses et des convictions qui forgent son interprétation des faits. Quand nous l'écoutons avec le cœur, nous percevons ses désirs, nous savons s'il se sent trahi ou déçu et nous comprenons pourquoi il est cynique ou bouleversé. Quand nous écoutons avec nos tripes, nous ressentons sa peur et le pourquoi de sa peur. L'information vous vient de l'ensemble du système nerveux, si vous êtes disposé à la recevoir. »

Reynolds conseille de se connecter à son intuition avant de recourir à la parole. Ce préambule vous permet de vous ancrer dans le présent. « L'intuition ne vient pas du dehors, mais du dedans », dit Reynolds. Pour accéder à son intuition, il faut apprendre à dépasser les mots qu'on entend. Vous devez vous imprégner du moment présent et vous visualiser en train d'ouvrir tous les centres de votre réseau neural. Faites appel à la curiosité pour ouvrir votre esprit. Faites appel à la compassion et à la serviabilité pour ouvrir votre cœur. Et pour laisser parler votre instinct, faites preuve de courage. Cette triple écoute vous permettra de dire ces choses difficiles que les autres doivent pourtant entendre. Avant



de parler, conseille-t-elle, il est bon de penser à quelqu'un qu'on aime profondément pour ouvrir notre cœur et de nous répéter le mot *courage* en respirant lentement pour ouvrir nos trois centres.

Reynolds a observé que, selon la personnalité de chacun, le cœur peut avoir préséance sur l'instinct ou vice-versa. Par exemple, les gens serviables sont plus portés à écouter avec leur cœur, alors que les gens d'action sont davantage branchés sur leur instinct. Quand vous communiquez avec quelqu'un, il est bon de prendre conscience de vos trois types d'écoute et de renforcer celui qui vous semble le plus faible.

Reynolds admet que l'écoute combinant cœur, esprit et instinct exige une pratique consciente et constante. En prenant le temps d'activer chaque jour ces trois types d'écoute, vous aiguiserez et développerez votre intuition. Les gens qui vous entourent se sentiront écoutés et compris. Bien pratiquées, l'écoute et la conversation permettront à votre équipe d'évoluer dans un climat plus agréable et plus fructueux.

## La conversation intuitive

« L'art de la conversation repose sur l'écoute », disait Malcolm Forbes. Comment devenir quelqu'un qui écoute et plus seulement quelqu'un qui résout les problèmes ? Voici quelques conseils pour y parvenir :

### Concentrez-vous sur votre interlocuteur

Dans bien des cas, les gens qui nous demandent conseil veulent simplement s'épancher. Le seul fait de parler les aide à clarifier leurs émotions, leurs idées et leurs intentions. Résistez à la tentation de brandir immédiatement vos conseils et vos expériences personnelles, surtout au début de la conversation. Il suffit souvent de les écouter avec empathie et compréhension. Inspirez-vous des questions énumérées à la page 77 pour les aider à puiser en eux-mêmes et à découvrir leurs propres réponses.

## **Soyez attentifs au style de communication**

Selon des études citées dans le site BusinessBalls.com, les mots ne constituent que 7 % de toute communication. Pour être plus précis, le visuel représente 55 % d'une communication et le vocal 38 %. La communication visuelle comprend le contact visuel et le langage corporel. La communication vocale comprend le ton et la hauteur de la voix, ainsi que le débit des paroles. Nous communiquons autant avec les expressions faciales et les postures corporelles qu'avec la voix. Songez aux moments où vous avez voulu dire quelque chose d'important à une personne qui croisait les bras devant lui et vous regardait d'un air renfrogné. Pas très amical ! Et vous, que faites-vous pour créer une atmosphère chaleureuse, ouverte et encourageante durant une conversation importante ? Sachez que, là encore, il faut acquérir une certaine pratique.

## **Ayez l'esprit ouvert**

Nous pouvons facilement sauter aux conclusions quand quelqu'un nous présente des faits. Or, il ne faut pas oublier que chaque personne a sa propre vision du monde. La personne qui vous parle a peut-être des aptitudes, des forces, des faiblesses et des idées qui diffèrent fondamentalement des vôtres. Sa vision des choses n'est ni bonne ni mauvaise ; elle est tout simplement différente. Sa version des faits est peut-être basée sur des informations inexactes ou non concluantes. Votre tâche consiste à l'écouter sans la juger pour l'aider à clarifier sa compréhension des faits.

## **Restez attentifs à votre propre intuition**

Durant toute conversation, portez attention à ce qui se passe dans votre corps et votre moi émotionnel. C'est une source de sagesse intérieure que nous ne sondons pas toujours assez. Il se peut que quelque chose vous attriste, vous trouble ou vous irrite dans les propos de votre interlocuteur. Il se peut aussi que celui-ci réagisse de manière inhabituelle au vu des circonstances ou encore qu'il dise quelque chose qui ne cadre pas avec le reste de ses propos. Dans certains cas, vous ne serez même pas conscient du détail qui aura attiré votre attention.

Avec le temps, vous apprendrez à cerner le détail, à l'amener à votre attention consciente et à l'introduire dans la conversation. Soyez réceptif à tout ce qui peut provoquer en vous une tension, un malaise ou tout simplement de la curiosité. Il y a probablement quelque chose qui couve sous les mots qui sont dits. La meilleure manière de le découvrir est de confirmer votre intuition auprès de votre interlocuteur, au moyen de formules comme «j'aimerais vérifier quelque chose avec vous» ou encore «j'ai l'impression que». Ce faisant, vous demandez à votre interlocuteur de commenter tel ou tel aspect de ses propos de manière à ce que tout soit clair pour vous deux.

L'intuition et l'écoute intuitive sont de puissants outils de communication. Ils facilitent les relations interpersonnelles et encouragent la conscience de soi et la confiance mutuelle, facteurs qui jouent un rôle important autant dans notre vie professionnelle que dans notre vie personnelle.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Écoutez plus et donnez moins de conseils. Posez des questions ouvertes commençant par «quoi» ou «comment». C'est l'une des meilleures façons d'ouvrir le dialogue à l'information intuitive et à la connaissance intérieure.



# Chapitre 9

## PRENEZ UNE PAUSE

*Le calme de l'esprit est la meilleure arme contre les défis. Détendez-vous.*

— Bryant McGill, auteur et fondateur de l'initiative de paix *Good Will Treaty for World Peace*

**R**éunions, coups de fil, courriels : nous sommes tellement bousculés par notre vie professionnelle que nous ne trouvons même pas le temps de prendre une courte pause. Or, le libre flot des pensées est essentiel à l'expression de l'esprit intuitif. J'en ai eu la preuve pendant que j'écrivais le présent chapitre. J'avais bouclé l'introduction et écrit l'exercice et l'histoire que vous trouverez plus loin. Et puis, je m'étais surprise en train de contempler ma page et de réécrire sans cesse la même phrase. C'était l'effrayant blocage de l'écrivain !

Je décidai de faire une marche. Je voulais simplement demander à mon esprit créatif ce qu'il me manquait pour écrire mon chapitre. De retour de ma marche, plusieurs idées solides et valables (je l'espère) avaient germé dans mon esprit.

Quand nous sommes débordés, épuisés et bloqués, il est généralement improductif de nous pousser à travailler plus fort. Notre créativité se tarit et les mots que nous essayons de mettre

en place se mettent à valser devant nos yeux. L'inspiration intuitive que nous attendons n'est tout simplement pas au rendez-vous. Si vous cherchez des réponses, une solution s'impose à vous : aller vous promener.

Existe-t-il un endroit proche de votre bureau où vous pouvez trouver le calme ? Allez-y. Les réponses que vous obtiendrez durant votre demi-heure de promenade vaudront bien les heures que vous aurez prévues pour vos analyses ou vos statistiques.

Une fois dehors, marchez lentement. Concentrez-vous sur le présent. Mobilisez vos sens et laissez-vous imprégner par ce qui vous entoure. Soyez attentif au parfum de l'air, au chant des oiseaux, au vent qui caresse votre peau. Respirez lentement et profondément. Observez-vous.

Quand vous vous sentirez plus calme, réfléchissez à ce qui perturbe votre tranquillité d'esprit. Formulez votre pensée sous forme de question et, tout en continuant à marcher, attendez les réponses.

L'information intuitive vous parviendra plus facilement si vous êtes détendus et ouverts.

Posez des questions.

Les réponses suivront.

## **Laissez les idées éclore**

J'ai réalisé une entrevue téléphonique avec Jon Schallert en octobre 2015. Ce consultant et conférencier mondialement reconnu enseigne aux entreprises comment devenir une « destination » prisée par la clientèle. Ses conférences attirent chaque année des milliers d'entreprises désireuses de devenir les entreprises de prédilection de secteurs et aires géographiques donnés. Sa méthodologie a été abondamment utilisée par des municipalités, des centres de villégiature et de petites entreprises indépendantes.

Son travail exige de nombreux déplacements, notamment pour faire le trajet entre les petites villes non servies par un aéroport régional. Voici ce qu'il dit :

*C'est souvent sur la route que j'ai les meilleures idées. Je n'écoute pas de musique quand je conduis et je conserve toujours à mes côtés un bloc-notes et un stylo. Je médite sur ce que je veux faire à l'occasion du prochain événement qui aura lieu dans ma vie professionnelle ou personnelle.*

*Les idées semblent tout naturellement éclore dans ma tête. Des phrases comme « Je dois absolument faire ça ! » ou, au contraire, « Ce n'est pas une bonne idée de faire ça ! » se succèdent dans mon esprit. J'écris tout ce qui me passe par la tête. Il m'arrive souvent de me stationner sur le bas-côté pour noter mes idées. Je ne veux surtout pas les oublier.*

*Arrivé à destination, je relis mes notes et je les passe au filtre de ma pensée logique. Les notes sur lesquelles je m'attarde (et qui m'emballent) sont celles qui viennent de mon intuition. Je m'interroge ensuite sur les idées que je peux mettre en œuvre immédiatement et celles qui doivent être peaufinées. Cette réflexion donne de meilleurs résultats que des mois et des mois de recherche et de planification stratégique.*

Jon évoque quelque chose d'intéressant qu'ont mentionné aussi un certain nombre d'autres personnes que j'ai interrogées :

*Quand une situation devient trop compliquée, je prends du recul et j'observe l'évolution des choses ou j'essaie de réévaluer le problème.*

*Je ne parle pas des difficultés normales que l'on rencontre dans toute entreprise. Je parle de ces obstacles bizarres qui se dressent sans arrêt devant nous et qui finissent par faire déraiper nos projets.*

*J'essaie de me dire que quelque chose de plus attrayant et de plus positif peut naître de ce genre de situation. Si j'arrive à m'extirper des plans rigides que je me suis fixés, il arrive souvent qu'une nouvelle orientation, idée ou issue se présente spontanément à moi.*

Un exemple ? Jon et sa femme Peg voulaient quitter la maison qu'ils occupaient en banlieue de Denver, au Colorado, pour s'installer dans une plus petite maison située à proximité d'une montagne où ils pourraient faire du ski de fond. Voici ce qui s'est passé :



*Nous avons trouvé un chalet formidable pour lequel nous avons fait une offre d'achat. Sans entrer dans les détails, disons que nous avons connu problème sur problème, si bien que nous avons fini par retirer notre offre.*

*Il me fallait un endroit situé en ville pour donner mes séminaires de formation. Il me fallait aussi un endroit d'où je pouvais prendre l'avion quand les routes enneigées devenaient impraticables.*

*Nous avons fini par trouver un bâtiment vieux de 140 ans qui avait été autrefois occupé par une banque. Le bâtiment n'était même pas à vendre, mais le propriétaire était disposé à le céder. Le deuxième étage comprenait un merveilleux appartement. C'était parfait. Tous les entrepreneurs de la ville avaient franchi à un moment ou un autre les portes de notre bâtiment. Le lieu où nous allions vivre était imprégné d'Histoire !*

*Peu après notre achat, nous avons trouvé un autre chalet de montagne. Plus beau que celui qui nous avait causé tant de problèmes. Le plus intéressant, c'est que l'achat et la vente des deux propriétés s'étaient déroulés sans le moindre accroc. Il m'avait seulement fallu prendre un peu de distance et laisser les choses se produire toutes seules. L'énergie que nous pouvons libérer en nous laissant simplement aller est absolument étonnante.*

## **Trouvez des sources d'inspiration**

Un grand nombre des personnes que j'ai interrogées durant la rédaction de ce livre m'ont déclaré qu'elles avaient aussi pour stratégie de « laisser les choses arriver ». D'autres personnes laissaient venir à elles l'information intuitive par divers moyens durant leur journée de travail :

- ✱ Je suis abonné à un bulletin électronique qui publie une « pensée du jour ». J'imprime la citation et je la place dans un endroit bien en vue durant la journée. Elle m'aide à réfléchir au sens de la vie.
- ✱ Avant de commencer ma journée, je lis un passage d'un livre d'inspiration spirituelle.

- ✱ Je me suis donné comme priorité de dîner dans un parc proche de mon bureau ou, si le temps ne le permet pas, dans ma voiture. J'ai constaté que quand je reviens ensuite à mon bureau, je ressens un regain de créativité.
- ✱ Je fais une demi-heure d'exercice physique pendant ma journée de travail. L'exercice me permet de me vider l'esprit. Des pensées merveilleuses me viennent en tête quand je cours sur un tapis roulant ou que je soulève des poids.
- ✱ Il y a une salle de méditation dans les locaux de mon entreprise. J'y vais pour réfléchir et pour prier durant ma pause dîner. J'en reviens plus centré et plus détendu. Il me semble que tous les problèmes avec lesquels je me suis débattu durant la matinée se résolvent durant ce bref moment de méditation.
- ✱ Si je ne peux pas quitter mon bureau, je m'arrange pour changer d'emplacement. Il me suffit souvent de quitter mon fauteuil pour m'étendre sur le divan de mon bureau. Ce tout petit changement m'aide à garder ma vivacité mentale et à accroître ma productivité. Je dis parfois que je retrouve mon inspiration sur mon sofa !
- ✱ Je prends mon ordinateur et je vais travailler dans un parc. Rien de mieux qu'un changement de décor pour stimuler ma créativité !
- ✱ Je réserve la salle de conférence de mon entreprise plusieurs fois par semaine. La salle donne sur un immense champ de fleurs sauvages. Je profite de ces moments pour renouer avec mon intuition. Je me munis d'un bloc-notes, de stylos et de crayons de couleur et je dessine une « carte des idées ». J'obtiens des résultats étonnants en très peu de temps.
- ✱ Je m'accorde chaque jour des « minutes d'intuition » sur mon agenda. Ce sont des minutes sacrées où je ne veux avoir rien d'autre à faire que regarder par la fenêtre, rêvasser et reposer mon cerveau. Mes journées souvent folles s'en trouvent nettement plus allégées.

Chez de nombreuses personnes interrogées, ces « pauses intuition » étaient remplacées par des siestes au travail. Fait surprenant : la grande majorité des cadres et des chefs d'entreprise qui s'adonnent à cette pratique avouent qu'ils n'ont pas trouvé de moyens plus rapides de prendre une décision ou de trouver une solution.

## Faites une sieste éclair

Chercheuse à l'Institut d'études biologiques Salk de La Jolla (Californie), Sara Mednick a montré qu'une brève sieste de 20 minutes a des effets profonds. Une étude exhaustive confirme par ailleurs que les siestes « accroissent la vivacité, améliorent la mémoire et favorisent les découvertes créatives ».

De nombreuses entreprises souscrivent désormais au principe de la sieste au bureau. Parmi ces entreprises novatrices, on compte des noms comme Google, Huffington Post, Zappos, Pizza Hut et Ben & Jerry's. Il existe même une entreprise qui loue des fauteuils de sieste aux employeurs qui veulent remédier au manque de sommeil de leur personnel. Fondée en 2003, MetroNaps est aujourd'hui présente dans une dizaine de pays répartis dans quatre continents.

À Bristol, dans le Connecticut, l'entreprise de distribution de métaux Yarde Metals Inc. a aménagé des salles de sieste de 185 mètres carrés dans toutes ses usines. Chaque salle peut accueillir jusqu'à 20 employés.

Selon une étude citée par BBC.com en février 2013, 30 % des employés ont les idées les plus brillantes et les plus créatives quand ils commencent à sombrer dans le sommeil. Le professeur de psychologie Richard Wiseman abonde en ce sens. Il est convaincu que la sieste au bureau est un moyen très efficace d'accroître la productivité, la créativité et la concentration du personnel.

Si vous craignez qu'une sieste au travail ne vous fasse passer pour un paresseux, sachez que plusieurs personnalités légendaires ne juraient que par les siestes.



- ✱ Winston Churchill avait coutume de planifier ses réunions stratégiques en fonction de sa sieste. « Il faut faire une sieste entre le dîner et le souper, et ne pas lésiner sur les moyens à prendre, disait-il. Enlevez vos vêtements et mettez-vous au lit. C'est ce que je fais tout le temps. N'allez pas penser que vous allez moins travailler parce que vous avez dormi pendant la journée. Ce sont des fadaises colportées par des gens sans imagination. Au contraire, une sieste vous aidera à en faire plus. C'est comme si vous cumuliez deux jours en un, ou du moins un jour et demi. »
- ✱ Les présidents américains Ronald Reagan et Bill Clinton étaient bien connus pour leurs siestes. Quant à John F. Kennedy, on le voyait souvent plongé dans une sieste de 15 minutes, à demi allongé sur son fauteuil et le bras recouvrant le visage.
- ✱ Albert Einstein puisait de nouvelles forces dans les siestes qu'il faisait l'après-midi. Il a souvent loué l'importance des siestes dans sa productivité, sa créativité et son intuition.
- ✱ Brahms s'endormait sur son piano quand il composait sa célèbre berceuse.
- ✱ Thomas Edison, l'inventeur de l'électricité, faisait plusieurs siestes pendant la journée à la place d'une nuit de sommeil.

Spécialiste en recherche sur le sommeil à l'université de Pennsylvanie, David Dinges défend avec vigueur le principe d'une sieste prophylactique visant à amoindrir les effets cumulatifs du manque de sommeil. Selon lui, le manque de sommeil déstabiliserait le cerveau, ce qui entraînerait un relâchement de la performance et de l'attention.

Dans *Power Sleep (Le pouvoir du sommeil)*, un livre consacré aux bienfaits des siestes éclair, James Maas, psychologue et professeur à l'université Cornell, explique que les siestes aiguisent notre attention aux détails et favorisent la prise de décisions cruciales.

Nous ne sommes peut-être pas très loin du jour où les entreprises encourageront leurs employés à faire des siestes durant la journée. N'est-ce pas ce que nos enseignants nous demandaient

déjà de faire à la maternelle ? Quand on sait à quel point cette pause diurne stimule la créativité, la productivité et l'intuition, les employeurs seront ravis de renouer avec cette pratique bienfaisante !

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Absentez-vous du bureau pendant quelques minutes et prenez une pause créativité. C'est l'un des moyens les plus rapides de prendre une décision ou de trouver une solution à un problème épineux.

## ■ Technique d'activation de l'intuition

### Quelle est l'issue idéale ?

*L'intuition est une supralogique qui court-circuite tous les processus habituels de la pensée et qui relie directement le problème et la solution.*

— Robert Graves, romancier irlandais

Quel cadre embaucher ? Quel plan adopter pour une future fusion ? Dans un cas comme dans l'autre, votre intuition peut vous guider.

Quelle est l'issue idéale ?

Prenons l'exemple d'un candidat à un poste de directeur de magasin. Le candidat parfait serait :

- ✱ Un bon chef d'équipe
- ✱ Un communicateur exemplaire
- ✱ Une personne attentive aux détails
- ✱ Une personne à l'aise avec la diversité

Concentrez-vous sur ces attributs. Réunissez les curriculum vitæ ou les noms de candidats auxquels vous pensez pour pourvoir le poste. Fermez la porte de votre bureau et ne répondez pas aux

appels. Fermez les yeux, respirez profondément et recentrez-vous. Demandez-vous qui serait le candidat idéal.

Votre moi intuitif peut vous donner une ou plusieurs des réponses suivantes :

- ✱ Le nom du candidat idéal surgit dans votre esprit
- ✱ Vous ressentez un sentiment favorable pour l'un des candidats
- ✱ Vous éprouvez une sensation physique (telle une bouffée d'énergie) qui traduit une réaction positive
- ✱ Vous *connaissez* tout simplement la réponse



# Chapitre 10

## LE POUVOIR DE L'ENTHOUSIASME

*L'enthousiasme est le ferment qui fait briller vos espoirs jusqu'aux étoiles. L'enthousiasme est l'étincelle dans les yeux, l'élan dans votre démarche. La poignée de main, la poussée irrésistible de la volonté et l'énergie pour exécuter vos idées.*

— Henry Ford, fondateur de la société de construction automobile Ford

**M**ichelle est l'une de mes clientes. Conseillère en médias sociaux, elle fait partie de ces personnes enviables qui adorent leur travail, attirent des foules à leurs conférences et se font payer des fortunes par les individus et les entreprises qui requièrent leurs services. Elle m'explique que l'intuition joue un rôle central dans sa réussite professionnelle :

*Je suis très attentive à ce qui m'emballe. Je sais qu'un sentiment de plaisir, d'enthousiasme, de curiosité et de joie est le message que m'envoie mon intuition sur la voie que je dois prendre. Ces sentiments me guident vers les étapes à suivre dans ma vie professionnelle et ma vie tout court. Disons qu'ils jouent le rôle de plan d'affaires intuitif.*

*Mon intuition me souffle des idées avant que ma tête en prenne conscience. Je pose toutes sortes de questions à mon intuition : « Que dois-je savoir sur cette occasion d'affaires ? » ou « Que manque-t-il à ce client pour faire fructifier ses activités ? ». En plus des sentiments que je ressens, les réponses fusent dans ma tête sous forme de courtes phrases.*

J'ai demandé à Michelle de préciser sa pensée. Voici ce qu'elle m'a répondu :

*Je suis un rituel d'appel à l'intuition quand je dois prendre une décision d'affaires. Je m'assois dans un fauteuil confortable, j'éteins mon téléphone et je ferme ma boîte de réception. Je me prépare ensuite à faire un exercice pour lequel j'utilise un bon vieux bloc-notes en papier jaune ligné et un stylo. Au haut de la page, j'énonce l'orientation ou le choix d'affaires pour lequel je demande conseil. Je ferme les yeux et je me dis simplement: «j'ai besoin d'information».*

*De courtes phrases et des fragments d'information affleurent à mon esprit. Ils n'ont pas la même résonnance que le monologue intérieur habituel que je me tiens. Le message me dit: «Essaie ceci» ou «Évite cela». Avec un peu de chance, une idée de campagne complète m'apparaît d'un seul et même coup. Je sais que l'idée est bonne parce qu'elle m'emballe. L'enthousiasme est la confirmation que l'idée que je viens d'avoir va très bien marcher.*

*Prenons un exemple. J'avais un client qui avait la réputation d'être ennuyeux et coincé. Il fallait revamper son image pour attirer un auditoire plus jeune. La plupart des messages sur les médias sociaux provenaient du chef de la direction qui publiait généralement des choses aussi peu passionnantes que des statistiques ou des états de revenus. Durant l'exercice d'appel à l'intuition que je viens de décrire, j'ai entendu les mots: «Et pourquoi pas un dessin?» Ce que la plupart des gens ne savaient pas, c'est que ce chef de direction avait une Harley. L'image qui m'était parvenue était une caricature du cadre sur sa motocyclette. J'ai pensé alors qu'on pourrait afficher cette caricature à la place de la photo insipide qu'on trouvait dans tous ses profils sur les médias sociaux. L'idée m'a enthousiasmée. J'étais certaine de tenir un bon filon si j'arrivais à le convaincre. À ma grande surprise, mon client a adoré l'idée. Une fois celle-ci mise en œuvre, sa base de suiveurs et celle des autres cadres de la société sont montées en flèche.*

## **Qu'est-ce qui vous anime ?**

Le mot *enthousiasme* vient du grec ancien *entheos*, qui signifie *inspiration ou possession par le divin ou par la présence d'un dieu*. On lui connaît une infinité de synonymes : passion, émerveillement,

entrain, engouement, emballement, vitalité, énergie... Mais quel que soit le nom qu'on lui donne, explique Michelle, ce sentiment nous fournit des indices importants dans tout processus de prise de décision. Jonas Salk, l'inventeur du vaccin contre la polio, l'avait bien compris : « Je me lève tous les matins avec enthousiasme, toujours curieux de ce que mon intuition va me révéler pendant la journée. Je travaille avec ce sentiment et je m'y fie entièrement. C'est mon associé. »

D'un point de vue purement logique, le recours à l'intuition se comprend très bien quand on envisage un changement de carrière, une embauche ou une collaboration avec un client. En deux mots, tout ce qui intéresse et suscite de la vitalité est l'indication évidente que nous faisons le bon choix. À l'inverse, tout ce qui nous vide, nous ennuie ou nous irrite nous signale que nous ne faisons pas le bon choix.

Le déclic de l'enthousiasme revêt une importance toute particulière quand on envisage un changement de carrière. Courtier d'assurance-vie depuis plus de 30 ans, Brian recevait prix sur prix de sa compagnie, qui le considérait comme l'un des dix plus grands courtiers du pays. En plus de bien gagner sa vie, il était reconnu par sa compagnie, respecté par ses collègues et adoré par ses clients.

La vie était belle, n'est-ce pas ? C'est ce que Brian se disait tous les matins en se réveillant. « Je devrais être heureux, se répétait-il. J'ai réalisé tout ce que je voulais faire. Que demander de plus ? » Et pourtant, il n'arrivait pas à se débarrasser du malaise qui l'avait envahi près d'un an plus tôt, lors d'une cérémonie de remise de prix au cours de laquelle on avait rendu hommage à ses réalisations. « J'étais au sommet de ma carrière, mais je me sentais minable au fond de moi-même, se souvient-il. Je me sentais mal. Si mal que j'ai même pensé à prendre des antidépresseurs, moi qui suis l'incarnation même de l'optimisme ! Tous les gens qui me connaissent savent que je suis une personne positive, joyeuse et pleine d'entrain. Le verre est toujours à moitié plein pour moi. »

Il se souvient d'être tombé un jour sur *Managing Upside Down* (*Gérer le bouleversement*), un livre sur le leadership éthique écrit par Tom Chappell, le cofondateur et chef de la direction de Tom's of Maine. Une phrase avait retenu son attention. C'était l'une des sept



«intentions» évoquées par l'auteur pour aider les gestionnaires à se surpasser: «Imaginez votre destinée. Imaginez votre avenir avec votre tête et votre cœur!»

Brian ne s'était jamais perçu comme le cocréateur de sa vie. «J'avais un bon poste, explique-t-il. Je faisais du bon travail, j'avais un salaire convenable et j'offrais un service de haute qualité. Voilà tout ce que j'étais. J'avais suivi la piste de la moindre résistance dans ma vie et j'avais eu la chance de progresser sans problème. Ce n'était plus le cas. Ma vie me pesait. J'avais perdu ma passion. Cette petite phrase, "imaginez votre destinée", m'avait enflammé. Je me suis mis à analyser mes valeurs en portant une attention particulière à tout ce qui pouvait receler une étincelle d'enthousiasme et de vitalité.»

Brian décide de se plonger dans cette démarche de découverte de soi. Il fait appel à mes services pour envisager une nouvelle carrière en suivant son intuition. Il s'attelle à cette tâche et s'aperçoit bientôt qu'il peut reconfigurer les nombreuses aptitudes qui ont fait son succès et les canaliser vers une nouvelle carrière.

Je lui demande de ne pas s'interroger tout de suite sur la manière dont il va mettre en œuvre ses choix. Cela viendra plus tard. Je lui explique que beaucoup de gens mettent la charrue avant les bœufs: ils essaient de déterminer comment ils vont réaliser quelque chose avant de savoir ce qu'ils désirent vraiment. Dans la plupart des cas, ils finissent par abandonner le projet qui les avait emballés au départ, le jugeant trop peu réaliste. Ce constat mine souvent les décisions impulsives.

## **Interrogez votre échelle de vitalité**

Voici une liste de questions que j'ai soumises à la réflexion de Brian quand il examinait les options de carrière qui s'offraient à lui. Je vous propose de vous munir de votre bloc-notes et d'écrire vos propres réponses. Cette technique ne s'applique pas uniquement aux questions de carrière. Vous pouvez vous en servir pour prendre une décision relative à une embauche, évaluer les chances de succès d'une collaboration avec un client ou déterminer comment vous pouvez aborder une conversation qui s'annonce difficile.

- ⊗ Pensez aux options qui se présentent à vous. Énumérez-en au moins six sur votre bloc-notes.
- ⊗ Laquelle ou lesquelles vous attirent ?
- ⊗ Y en a-t-il une qui capte votre attention ?
- ⊗ Laquelle ou lesquelles vous irritent ou vous vident de votre énergie ?
- ⊗ Y a-t-il une option qui vous emballe plus que d'autres ?
- ⊗ Avez-vous une réaction viscérale à la pensée de vous engager sur cette voie ? (La sensation physique est l'un des moyens par lesquels l'intuition se manifeste.)
- ⊗ Quelle est l'action qui vous enthousiasme le plus ? C'est l'option à choisir.

Brian a énuméré les options suivantes. J'inclus ses notes entre parenthèses pour vous donner une idée du fonctionnement de cet exercice.

1. Conserver mon emploi actuel jusqu'à ma retraite. (Aucune énergie. Me donne envie de dormir.)
2. Suivre des cours de psychologie ou d'une matière semblable dans un collège. (À peu près 4 sur l'échelle de vitalité. Trop bas !)
3. Prendre une année sabbatique pour décider de ce que je dois faire. (Me rend beaucoup trop nerveux et affolera ma femme.)
4. Conserver mon emploi à temps partiel et explorer les possibilités d'ouvrir une petite entreprise de formation en vente. (Cote élevée sur l'échelle de vitalité !)
5. Faire des recherches pour devenir coach de vie et aider les autres à explorer des changements de carrière. (Un petit 5 sur 10 sur l'échelle de vitalité. Crains que parler avec les gens de leurs problèmes ne soit pas mon fort. Ne suis pas très patient non plus.)
6. Adhérer à une association des conférenciers ou à l'association Toastmasters pour explorer les moyens de gagner ma vie comme formateur et conseiller des ventes. (Clairement emballé par cette option.)

Après avoir revu sa liste et discuté avec sa femme et quelques amis proches, Brian décide que son échelle de vitalité l'aiguille vers la création de sa propre entreprise de formation en vente. Les échelons 4 et 6 ont été révélateurs pour lui. L'idée de quitter complètement son emploi le mettait mal à l'aise. Fort heureusement, il est parvenu à obtenir un emploi à temps partiel dans sa compagnie. Il a pu ainsi se doter d'un coussin financier tout en bénéficiant d'une bonne marge de manœuvre.

J'ai reçu un courriel de Brian quelques mois plus tard. « L'échelle de vitalité disait vrai, m'écrivait-il. J'ai décroché quatre contrats de formation en vente en un seul mois. Étonnant de constater à quel point les choses viennent à nous quand nous prenons la bonne décision. »

Pour découvrir ce qu'indique votre échelle de vitalité, choisissez un moment de la journée où vous ne serez pas dérangé. Installez-vous dans un endroit tranquille et confortable et détendez-vous. Ne bougez pas et plongez-vous mentalement dans un état de calme et de paix. Accordez-vous de 10 à 20 minutes pour faire cet exercice. Une fois le calme atteint dans votre esprit, posez-vous les questions suivantes :

- ⊗ À quoi est-ce que j'aspire ?
- ⊗ Qu'est-ce qui m'enthousiasme en ce moment même ?
- ⊗ Quelle est la prochaine étape à suivre ?

Vous pouvez bien sûr vous poser vos propres questions. Écoutez. Laissez votre intuition vous guider. Faites confiance aux murmures qui s'élèvent dans votre esprit, à la connaissance qui vient du cœur, à la sagesse tapie au fond de vous. Laissez les réponses remonter à la surface. Il se peut que vous ayez une révélation fugitive ou que vous ressentiez un sentiment dont vous ne percevez pas tout de suite la nature. Insistez. Recommencez. Voici d'autres questions que vous pourriez vous poser :

- ⊗ Qu'est-ce qui me rend heureux ? Qu'est-ce qui me remplit de passion ?
- ⊗ Quels sont les projets que j'ai hâte de réaliser ? Quelles sont les activités qui rendent mes journées plus agréables ?



- ⌚ Dans quel emploi pourrais-je mettre à profit ma passion de rendre service aux gens ? Quel est le poste qui me permettrait d'aider les autres à réaliser leurs objectifs ?
- ⌚ Y a-t-il des possibilités susceptibles de m'aider à changer de cap qui se sont présentées à moi ?
- ⌚ La nouvelle direction que je prends m'aidera-t-elle à exploiter les capacités qui me sont propres ? Est-ce qu'elle respecte l'individu que je suis ? Est-ce que cela m'enthousiasme ?

## Continuez

Vous êtes unique. Écoutez votre cœur et prenez votre vie en main. Personne ne peut remplir le rôle qui vous est destiné. Une fois dans la bonne direction, les moments que vous vivrez seront si riches que vous vous étonnerez de ne pas avoir opté plus tôt pour le changement. Il vous faudra du courage pour vous lancer, mais la confiance s'installera dès que vous commencerez à agir.

Créez votre entreprise, écrivez votre livre, offrez-vous le temps de voyager ou réalisez l'un de ces innombrables projets qui vous attirent. Plus vous avancerez, plus le monde s'ouvrira à vous. Poursuivez votre marche vers la destination qui vous apportera bonheur et vitalité. Faites travailler votre intuition pour vous !

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Vous devez prendre une décision ? Notez les possibilités qui se présentent à vous. En relisant votre liste de possibilités, observez vos réactions. Quelles sont les options qui font grimper votre indice de vitalité ? Les repères les plus sûrs sont un sentiment d'ouverture, d'aisance et de curiosité.

# ■ Technique d'activation de l'intuition

## Les petits pas peuvent mener loin

*Nous faisons face à notre direction et la direction fait face à notre pensée.*

— Jim Rohn, auteur, entrepreneur et conférencier spécialisé en motivation

Quand il devient clair que vous avez pris une mauvaise direction, la première question que vous vous poserez est bien sûr : « Que dois-je faire maintenant ? » Comme la plupart des gens, vous hésitez peut-être à entreprendre une quelconque action sans avoir au préalable un plan clair et net. Mes clients m'appellent souvent quand ils se trouvent dans cet état d'incertitude. Il n'est pas agréable de se sentir coincé.

Je suis convaincue que l'inspiration ne nous dit pas seulement que nous prenons une mauvaise direction ; elle nous donne aussi des indices pour nous ramener dans la bonne direction.

Quelles sont les choses que vous aimez ? Donnez-vous pour objectif de faire au moins l'une de ces choses chaque jour. Voyez ces petits plaisirs comme les balises du chemin sur lequel votre intuition est en train de vous engager. Même si cela ne vous semble pas très logique, faites-le. Après tout, vous n'avez rien à perdre, si ce n'est quelques moments que vous consacrerez de toute façon à vous sentir mieux. Soyez attentif à ce qui suscite de l'enthousiasme en vous. Suivez cette piste.

Concentrez-vous sur ce qui vous attire. Quand nous connaissons des difficultés, comme l'échec d'un projet ou une mise à pied, la tentation est grande de ruminer son passé. Dans la plupart des cas, on y gaspille son énergie et on n'en ressort que plus déprimé. Si vous n'avez pas d'objectif clair, concentrez-vous sur ce que vous pouvez nommer (par exemple « j'aimerais avoir un travail qui me donne plus d'autonomie », « j'aimerais retrouver l'enthousiasme que j'avais pour mon travail » ou encore « j'aimerais savoir clairement où

je vais dans la vie »). Si vous pouvez énoncer ce que vous voulez, votre intuition vous y mènera.

Progressez par petits pas. Si vous êtes en train de vivre un changement majeur dans votre vie, il se peut que vous soyez envahi par vos émotions et que vous soyez quelque peu désorienté. Au lieu d'essayer de vous fixer un objectif ou un plan d'action global, fixez-vous des étapes. Demandez-vous d'abord et avant tout ce que vous voulez faire. Comment cela se traduirait-il dans votre vie de tous les jours ?

- ✱ Suivre un cours dans une matière qui vous intéresse.
- ✱ Lire un livre sur le sujet que vous étudiez.
- ✱ Parler à quelqu'un qui occupe le type d'emploi qui vous intéresse.
- ✱ Parler à quelqu'un qui a connu des difficultés semblables à celles que vous traversez en ce moment.
- ✱ Fréquenter des gens encourageants et dynamiques.
- ✱ Faire une retraite (et ne pas oublier d'emporter votre journal personnel avec vous!).
- ✱ Déjeuner avec une personne dont vous appréciez les conseils.
- ✱ Travailler comme bénévole dans un domaine qui vous plaît.
- ✱ Rejoindre un groupe ou une association qui œuvre dans l'un de vos domaines d'intérêt.

Parmi les choses que vous faites, quelles sont celles qui vont « droit au but » ? Quelles sont celles, au contraire, qui vous en semblent loin ? Si une activité ne vous satisfait pas, passez à une autre activité. Certains détours sont parfois nécessaires pour parvenir au succès.

Exercez-vous à ressentir la joie que procure un souhait réalisé. Le succès vous attend. Faites appel à la visualisation et à l'affirmation pour imaginer et sentir dans tous vos sens la vie à laquelle vous aspirez.



Finissons par ces bons mots du coach de vie Michael Angier (cités dans [GreatThoughtsTreasury.com](http://GreatThoughtsTreasury.com)): « Une bonne journée, c'est une journée où : on a appris quelque chose de nouveau, on a ri au moins dix fois, on a remonté le moral de quelqu'un, on a progressé vers un but qu'on vise, on a joui des bienfaits de la paix et de la patience, on a fait plaisir à quelqu'un ou on s'est fait plaisir, on est reconnaissant de ce que la vie nous apporte. »

# Chapitre 11

## PEUR OU INTUITION ?

*Tout est en vous : les réponses que vous cherchez, le sens de votre vie et le pouvoir d'être la personne que vous voulez être. Vos rêves ne sont pas le fruit du hasard. Ils sont faits pour épouser les dons que vous développez. Ils existent pour vous attirer dans les profondeurs de votre âme, là où réside votre véritable pouvoir, pour vous propulser ensuite dans le monde, au-delà des limites et des craintes imaginaires. Faites-vous confiance. Écoutez votre cœur. Avec ce que vous possédez et ce que vous savez, vous pouvez aller loin.*

— Mike Dooley, créateur du site Notes From the Universe (citations et pensées)

**V**endredi, fin d'après-midi. Anne est sur le point de quitter son bureau lorsqu'elle croise Mitch, son patron. Celui-ci la salue et lui demande de passer à son bureau lundi matin, car il a quelque chose à lui dire. Anne lui répond qu'elle le fera et lui souhaite un bon week-end. Elle se rend à sa voiture, met le contact et se sent lentement envahie par un sentiment d'anxiété. Elle se demande de quoi son patron veut lui parler. A-t-elle fait une erreur ? S'il avait voulu me congédier, se dit-elle, il l'aurait fait un vendredi soir, pas un lundi matin, non ? C'est peut-être la présentation qu'elle a préparée pour leur nouveau client. Elle lui a remis le document en début de semaine, mais il n'y est pas revenu. Peut-être qu'il n'a pas aimé son travail... Elle ressasse ces pensées dans sa tête et reste soucieuse tout le week-end à la perspective de sa rencontre de lundi matin.

Le lundi matin, Anne entre dans le bureau de Mitch, qui la salue chaleureusement. Il lui annonce avec entrain qu'il a pensé à elle pour diriger un nouveau service que son entreprise s'apprête à lancer. Ils parlent tous deux du poste en question pendant quelque 30 minutes, puis Mitch se lève pour se rendre à une réunion. Il a répondu à toutes ses questions et lui a demandé si le poste l'intéressait. Anne lui a répondu qu'elle voulait se donner une journée pour y réfléchir et qu'elle lui en reparlerait le lendemain.

Après avoir quitté le bureau de Mitch, Anne est saisie par la peur. Voici ce qu'elle dit :

*De toute évidence, Mitch pense que je suis la bonne personne pour occuper ce poste. Mais est-ce que je suis prête pour ça ? Il va y avoir beaucoup de pression pour que je fournisse le rendement qu'on attend de moi. Il va falloir que je rende le nouveau service fonctionnel et rentable en très peu de temps. Est-ce que j'aurai une bonne équipe ? Est-ce que je possède les capacités qu'il faut pour ce genre de travail ?*

*Plus j'y pensais, plus mon intuition me pressait de refuser cette promotion. En fait, je n'arrivais pas à différencier ma peur et ma tendance au dénigrement de l'intuition proprement dite. Tout se confondait en moi. Voilà pourquoi j'ai voulu avoir recours à une consultation basée sur l'intuition.*

## **La peur est normale quand on rompt avec ses habitudes**

Les préoccupations d'Anne n'ont rien de rare. Comment savoir si c'est la peur ou l'intuition qui nous dicte une décision ? C'est l'une des questions que l'on me pose le plus souvent durant mes séances de formation sur le développement de l'intuition en milieu d'affaires. Voici comment je différencie l'une de l'autre :

### **Qu'est-ce qui vous fait peur ?**

Prenez un bloc-notes et écrivez. Nommez vos peurs sans trop réfléchir à ce que vous allez écrire. Écrivez spontanément et librement tout ce qui vous passe par la tête. Considérez les pages que vous allez écrire comme les « pages du pire scénario ». En exprimant vos peurs sur papier, il vous sera plus facile de les évaluer des points de vue logique et intuitif.



## Quelles sont vos peurs habituelles ?

J'aurais pu nommer cette partie « Connais-toi toi-même ». Pensez à une décision que vous avez déjà prise. La décision peut porter sur un déménagement, un changement, un mariage (ou un divorce) ou encore une nouvelle orientation universitaire. Sur une feuille de papier distincte, écrivez une série de questions et répondez-y. Comment avez-vous été amené à prendre cette décision ? Quelles étaient vos craintes et vos préoccupations, s'il y a lieu ? Y en avait-il qui ressemblent à celles que vous éprouvez aujourd'hui ? Quelle leçon avez-vous tirée de cette décision ? Avez-vous été satisfait par les suites qu'a eues votre décision ? Qu'est-ce qui a marché dans votre prise de décision ? Qu'est-ce que vous auriez souhaité faire différemment ?

## Évaluez vos listes

Vous remarquerez qu'un grand nombre des observations et des questions que vous avez notées se rapportent au futur : « Que se passerait-il si ? », « Et si cela arrivait ? », etc. Dans certains cas, vous n'aurez vraisemblablement aucun moyen de le savoir (désolée, je n'ai pas de boule de cristal). Par contre, lorsque vos peurs et vos questions se présenteront à vous noir sur blanc, vous pourrez entrevoir quelques options. Existe-t-il des informations qui peuvent vous aider à apaiser vos craintes ou du moins à vous rendre moins nerveux ? Sinon, êtes-vous en mesure de vivre avec certaines des conséquences de votre choix ou à en réduire l'impact ?

Tandis que nous parlons, Anne prend conscience qu'elle imagine toujours le pire scénario en premier lieu quand elle prend une décision. Elle envisage que les événements les plus désastreux pourraient se produire et se persuade qu'ils vont effectivement se produire. Elle devient alors paralysée par la peur et l'indécision. Nommer et écrire ses peurs lui a été d'une grande utilité. Elle les voit clairement et plus objectivement.

Elle s'aperçoit aussi qu'elle tire certains avantages de cette attitude. En imaginant un dénouement heureux à sa décision, elle sera en effet obligée d'assumer les responsabilités qui s'y rapportent, ce qu'elle appréhende. Parce qu'elle se convainc que ses peurs sont justifiées, elle n'a pas à prendre de décisions qui

pourraient pourtant avoir des effets positifs sur sa vie personnelle et professionnelle.

Dans son cas, certaines de ses préoccupations sont légitimes. Les ressources et les effectifs dont elle disposera seront-ils suffisants ? Pourra-t-on fixer des objectifs clairs et réalistes pour le nouveau service ? Quelle sera sa description de tâches et possède-t-elle les qualifications nécessaires pour occuper ce poste ? Au fur et à mesure qu'elle énonce ces questions, elle se rend compte qu'elle ne peut y répondre pour le moment et qu'elle doit d'abord avoir une discussion plus approfondie avec Mitch. Elle me dit que son esprit donne des réponses négatives à toutes les questions qu'elle se pose. D'où son sentiment de peur.

Le lendemain, elle sollicite une rencontre avec Mitch. Elle se rend à leur rendez-vous avec une liste de questions à aborder. Tous deux passent en revue les points soulevés et élaborent un plan d'action qui les satisfait. Les peurs disparaissent et font place à une certaine confiance. Elle m'a avisée plus tard qu'elle avait accepté le poste et que son nouveau mandat se déroulait bien. Elle était heureuse, me disait-elle, de n'avoir pas succombé à sa peur et de lui avoir préféré son intuition.

### **À quoi pouvez-vous juger qu'une information est juste ?**

- ✱ Vous vous sentez ouvert et expansif.
- ✱ Vous vous sentez bien dans votre corps (généralement votre ventre et votre poitrine).
- ✱ L'information suscite un intérêt et un sentiment de curiosité neutres à moyens.
- ✱ Les messages intérieurs que vous captez sont chaleureux, neutres ou aimables.
- ✱ L'intuition communique un message neutre : « oui, c'est la bonne direction à prendre ».
- ✱ Vous vous sentez arraché à vos habitudes, mais vous voulez malgré tout persévérer dans votre choix.

## La peur, pas l'intuition

- ✱ Vous êtes agité, survolté et émotif.
- ✱ Votre voix intérieure vous critique et vous dénigre («tu n'as pas les compétences qu'il faut», «tu vas échouer», etc.).
- ✱ Vous oscillez entre une réponse positive et une réponse négative sans jamais vous centrer sur votre instinct ou votre cœur.
- ✱ Votre décision traduit une faible estime de soi ou une blessure psychologique.
- ✱ Vous êtes décentré, paralysé ou apathique.

## L'intuition, pas la peur

Permettez-moi de vous donner un exemple tiré de ma propre vie. Deux facteurs entrent en ligne de compte quand on publie un livre. Le premier est de le rédiger assez bien pour que les gens aient envie de le lire. Le deuxième est d'en faire la promotion pour le faire connaître à un plus grand nombre de lecteurs.

Peu après la publication de mon livre *Divine Intuition* (*Intuition divine*, première édition), j'ai reçu un coup de fil d'une journaliste travaillant pour une revue prestigieuse. Elle écrivait un article sur l'intuition et souhaitait m'interviewer à ce sujet. C'était un cadeau du ciel ! Mon livre allait être mentionné dans un article qu'allaient lire des centaines de milliers de personnes. Mon éditeur allait être aux anges. Je voyais déjà mon livre hissé au palmarès des plus grands succès de librairie !

Le problème, c'est que chaque fois que je décrochais le téléphone pour fixer une date d'entrevue, je me figeais. Mon estomac se tordait. Mon cœur battait à tout rompre. Je me sentais affreusement découragée. Je m'affalai sur une chaise, je méditai et je me demandai si je devais accepter d'être interviewée. La réponse me parvint sous la forme de sensations physiques fortes et de mots. Non, c'était non. Ma tête combattait furieusement cette réponse : la logique voulait que j'accepte l'entrevue pour toutes les raisons que j'ai mentionnées plus haut.



Je m'interrogeai. Avais-je peur que la journaliste me pose une question à laquelle je ne voulais pas répondre ? Avais-je trop peu confiance en moi ? Ou alors est-ce que cette entrevue venait bousculer mes habitudes et me mettait mal à l'aise ? À toutes ces questions, ma voix intérieure répondait non. Je décidai qu'il me fallait en savoir plus.

J'appelai la journaliste et je lui demandai plus d'information sur la tendance et le ton de l'article. Elle me répondit qu'elle voulait écrire un article drôle et instructif sur les pour et les contre de l'intuition. Durant notre brève conversation, je fus envahie par l'appréhension et je sentis clairement que je devais refuser cette entrevue. Je décidai de mettre un terme à notre entretien. « Mon intuition me dit que je ne suis pas la bonne personne à interviewer pour cet article », lui dis-je. Elle essaya de me faire changer d'avis, mais je lui répétai ce que je pensais et je raccrochai.

L'article parut quelques mois plus tard. Le titre en était éloquent : c'était quelque chose comme « Pour les sceptiques, l'intuition est une sottise ». La journaliste s'attachait ensuite à montrer que l'intuition n'était qu'une facette de la mode « nouvel âge ». Plusieurs de mes collègues avaient été interviewés. Leurs commentaires et leurs connaissances avaient été réduits à quelques énoncés qui les faisaient passer pour des farfelus disjonctés. En deux mots, l'article n'avait rien de ce que j'aurais pu attendre d'une telle revue et je fus heureuse que mon intuition m'en ait avertie.

## Les messages de mise en garde

Que penser de ces situations où l'intuition nous adresse une mise en garde claire et nette au moyen d'un sentiment de peur ? Spécialiste en analyse des risques et auteur du magistral *The Gift of Fear* (*La peur qui vous sauve : comment reconnaître et prévenir la violence*), Gavin de Becker croit que la violence est toujours précédée d'un signal ou un autre. « Il y a normalement des indicateurs précurseurs d'un incident, explique-t-il dans un article publié en 2010 dans PsychologyToday.com. Des signes apparaissent avant que la violence n'éclate. »

Les femmes ont une tendance plus prononcée à ignorer leur intuition en raison de la « politesse » à laquelle les contraignent nos codes culturels. De Becker donne l'exemple d'une femme qui attend l'ascenseur. Les portes s'ouvrent et un homme s'y engouffre à sa suite. Notre cerveau intuitif a la capacité d'évaluer rapidement une situation sans recours à des informations conscientes. En ce qui concerne l'homme qui vient d'entrer dans l'ascenseur, c'est peut-être sa manière de s'habiller, sa posture, sa manière de la saluer (ou le fait qu'il ne la salue pas). La femme capte une multitude d'indices subconscients et, pour une raison ou une autre, pressent immédiatement une situation dangereuse. Malgré tout, elle ne veut pas avoir l'air impolie et reste dans l'ascenseur. Elle s'aperçoit trop tard que l'homme a un revolver et qu'il compte s'en servir.

De Becker explique que ces sentiments d'étrangeté sont précisément ceux qui doivent attirer l'attention des femmes. « Nous essayons d'analyser les messages de mise en garde, dit-il. Ce que nous devons comprendre, c'est le ressenti de la mise en garde. Le reste n'est qu'explication du ressenti. Le sentiment en soi est le signal de mise en garde. »

Dans *La peur qui vous sauve*, de Becker affirme que la gestion des menaces repose en grande partie sur notre vivacité intuitive. C'est le sentiment du danger qui fait hérisser les cheveux ou diffuse une sensation de peur dans certaines parties du cerveau. Si vous vous apercevez que la porte de l'immeuble où vous travaillez est ouverte alors qu'elle devrait être fermée, soyez vigilante ! Si on vous demande de passer une entrevue d'emploi tard dans la soirée et dans un endroit inconnu, écoutez la voix intérieure qui vous murmure de ne pas y aller. Après tout, conclut de Becker, votre vie dépend de la confiance que vous avez en vos instincts.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Repensez à un moment où vous avez dû prendre une décision importante. Quels sont les facteurs qui vous ont aidé à faire le bon choix ? Comment saviez-vous que vous deviez prendre cette décision même si elle bousculait vos habitudes ?

# Chapitre 12

## VOTRE MOI SUPÉRIEUR AU TRAVAIL

*Si tu n'as rien à dire, écoute-moi ! Tais-toi, et je t'enseignerai la sagesse.*

— Job 33:33

**L'** intuition est une boussole de l'âme que tous les êtres humains possèdent. C'est une force invisible qui anime l'univers et nous fournit la sagesse nécessaire pour conduire nos vies. Quand on y adhère, cette sagesse nous mène invariablement à la réussite et au bonheur, tant dans notre vie personnelle que notre vie professionnelle.

Je dis souvent en riant qu'il serait merveilleux d'arriver sur cette terre avec un mode d'emploi qui nous mènerait pas à pas vers le bonheur personnel et la réussite en affaires. Avec le temps, j'ai compris que nous naissons effectivement avec un mode d'emploi. Nous sommes soudés à une source de sagesse via l'intuition.

Nous avons tous la capacité de puiser dans ce savoir. Nous pouvons tous le développer pour gérer nos affaires quotidiennes, mais aussi pour découvrir et atteindre nos objectifs. On croit souvent que l'intuition est l'apanage de quelques élus, alors qu'elle n'a rien de rare ou d'accidentel. C'est une aptitude naturelle que tout le monde peut cultiver.



Apprendre à faire confiance à son intuition, c'est beaucoup plus que prêter foi à ses pressentiments. C'est plonger en soi pour trouver les réponses, vivre avec courage, dévotion, patience et confiance. C'est aussi se connecter à la force spirituelle qui est en nous par la pratique quotidienne et agir en fonction du savoir qui en émane.

Un sondage réalisé pour le compte de l'émission télévisée *Today* montre que 68 % des 1500 personnes interrogées croyaient en l'existence de Dieu. La majorité des répondants estimaient que la prière avait un véritable pouvoir et 76 % d'entre eux affirmaient que ce pouvoir pouvait guérir. Une bonne moitié des répondants (54 %) priaient régulièrement, tandis qu'un peu plus du quart (27 %) priaient dans les moments de crise.

## Une voix tranquille et immobile

Je crois personnellement qu'il existe une force aimante, sage et créative dont nous faisons tous partie. Elle guide nos pensées, nous souffle des idées inspirées et nous connecte les uns aux autres. Un grand nombre des personnes que j'ai interrogées aux fins de ce livre sont convaincues que leur intuition provient d'une source spirituelle. Elles rejetaient l'idée que le pressentiment et l'instinct ne sont que la reconnaissance de modèles mentaux ou la prise de conscience d'informations subconscientes. Il s'agissait plus pour elles d'un sixième sens ou d'une voix intérieure venue de leur moi supérieur.

Chacun décrit à sa manière cette force invisible. On lui donne différents noms : *Dieu, sagesse intérieure, intelligence universelle, moi supérieur* ou simplement *niveau de conscience élevé*.

La prière est le principal moyen par lequel nous faisons part de nos inquiétudes à Dieu. Je suis convaincue que l'intuition est l'une des voies que Dieu emprunte pour nous répondre. Exemple : vous vous posez une question. La personne qui pourrait y répondre passe par hasard devant votre bureau. Ou bien vous allumez la radio au moment même où l'animateur fournit une information que vous recherchez. Nous pouvons facilement nous adresser à Dieu pour nous guider en milieu professionnel.

La docteure T est une obstétricienne gynécologue certifiée de la Californie. Elle a la conviction absolue que la prière a des effets concrets. C'est à la prière qu'elle doit d'avoir sauvé de nombreux patients, affirme-t-elle. Cette docteure soigne des patients à haut risque et doit fréquemment prendre des décisions névralgiques et immédiates. Les réponses à ses prières lui parviennent de manière bien personnelle. Elles prennent la forme d'une voix masculine distincte et déterminée qui semble provenir du dos de son épaule droite.

Voici certains de ses témoignages :

*Il y a quelque temps, je devais pratiquer une césarienne sur une femme en bonne santé qui accouchait de son quatrième enfant. C'était une intervention normale qui ne demandait pas de préparatifs particuliers. Soudain, j'ai entendu une voix m'ordonner de commander des sachets de sang. Cela n'avait rien de très logique. Rien n'indiquait qu'une quelconque complication pouvait se produire. Mais ayant appris que la voix intérieure qui me parle ne se trompe jamais, je me suis exécutée. Je me demande honnêtement comment un médecin peut fonctionner sans ce guide intérieur.*

*Je me suis tournée vers l'infirmière de la salle d'opération et je lui ai demandé de tester et de préparer pour compatibilité quatre unités de concentré de globules rouges et de faire dégeler du plasma congelé. Les infirmières avec lesquelles je travaille acceptent et respectent l'approche intuitive qui dicte une grande partie de mes décisions (ce qui explique pourquoi un grand nombre de ces infirmières sont aussi mes patientes). Sans opposer la moindre objection, elle a immédiatement appelé la banque de sang. De son côté, l'anesthésiste contestait vivement mon initiative: il affirmait que l'état de ma patiente était stable et qu'aucune transfusion n'était nécessaire. Il a ordonné à l'infirmière de ne pas commander de sang.*

*Fort heureusement, l'infirmière a ignoré ses ordres et a commandé les unités de sang. Environ 15 minutes plus tard, ma patiente s'est mise à saigner abondamment. L'hémorragie était telle que le sang giclait sur ma blouse et se déversait sur le sol. Par chance, le test de compatibilité croisée était pratiquement terminé, de sorte qu'il a été possible de lui administrer rapidement les paquets de sang et le plasma que nous avions commandés et sans quoi nous n'aurions pas pu la sauver.*



## L'intuition en salle d'urgence

La docteure T a suivi sa bienfaisante voix intérieure à deux autres reprises :

*J'avais été appelée à la salle d'urgence pour examiner une patiente enceinte de 28 semaines. Celle-ci, qui avait de fortes poussées de fièvre et de violents frissons, avait été examinée en profondeur par un urgentologue, un interne et un infectiologue. Aucun d'eux n'avait pu établir de diagnostic et par conséquent envisager un quelconque traitement. En entrant dans la salle, ma voix intérieure me souffla calmement : « C'est la malaria. » Aux États-Unis, la malaria est officiellement éradiquée depuis 1951. Les rares cas dont on a eu connaissance depuis se sont déclarés dans les États du Sud. Il est essentiel de diagnostiquer rapidement et avec précision la malaria pour traiter convenablement le patient et éviter la propagation de l'infection.*

*Quand j'ai avancé que la patiente avait la malaria, l'urgentologue a éclaté de rire et m'a abruptement dit que seule une gynécologue pouvait être assez stupide pour poser un tel diagnostic.*

*Les analyses sanguines ont révélé que la patiente souffrait effectivement de la malaria, ce qui a permis fort heureusement, de la traiter rapidement et correctement.*

Autre cas dont se souvient la docteure T : une jeune fille de 16 ans qui venait de subir l'ablation d'une grosse tumeur ovarienne.

*La patiente n'a eu aucune complication après l'intervention et a pu rentrer chez elle au bout de quatre jours. Quelques jours plus tard, elle s'est présentée à l'urgence en se plaignant de fortes douleurs abdominales. L'urgentologue lui a fait passer de multiples tests pour finalement conclure qu'il n'y avait « rien d'anormal ». La patiente est revenue deux jours de suite à la même salle d'urgence, d'où on l'a renvoyée de nouveau chez elle. Le quatrième jour, la patiente a été redirigée vers mon bureau. Après l'avoir auscultée, mon infirmière praticienne m'a appelée. J'ai demandé à celle-ci de faire admettre la patiente à l'hôpital sans examen préalable. Je voulais que la patiente soit hospitalisée jusqu'à ce qu'on établisse un diagnostic, qu'on la traite et qu'on la renvoie chez elle en bonne santé.*

*En entrant dans la chambre de la jeune fille, ma voix intérieure murmura « fasciite nécrosante ». La fasciite nécrosante, que l'on*



connaît mieux sous le nom de « bactérie mangeuse de chair » est une infection rare et potentiellement mortelle qui entraîne une nécrose (mort) des tissus cutanés, sous-cutanés et conjonctifs. Les patients atteints de fasciite nécrosante meurent dans 73 % des cas. Comme il s'agit d'une infection à progression rapide, il est important de diagnostiquer et de traiter promptement la maladie pour éviter le décès du patient.

Je n'avais jamais été en présence d'un cas de fasciite nécrosante et je ne connaissais pas de médecin qui l'avait été. Cette infection est si rare qu'elle ne touche qu'un enfant sur 1,25 million.

J'ai appelé immédiatement l'infectiologue pour lui demander d'ausculter la patiente. Je lui ai dit qu'elle était atteinte d'une fasciite nécrosante, selon moi. Il a passé en revue son dossier et l'a examinée avec le plus grand soin, puis il a déclaré que je disais ce genre de choses uniquement parce que j'étais « une femme médecin en panne d'attention ». Il me dit que la patiente n'avait qu'une simple infection à staphylocoques et que si son état ne s'améliorait pas dans les trois ou quatre jours, il fallait changer d'antibiotiques. J'étais folle de rage. Je savais que la patiente allait mourir sans un traitement prompt. J'appelai la chirurgienne de l'hôpital et lui dis que je savais que la patiente avait une fasciite nécrosante. Je lui demandai de me rejoindre sur-le-champ.

La chirurgienne a examiné la patiente, dont l'abdomen était maintenant parsemé de grosses vésicules noires, et l'a fait admettre en salle d'opération 15 minutes plus tard. L'état de la patiente a nécessité un débridement complet de la paroi abdominale, quatre mois de soins intensifs, de multiples interventions chirurgicales et transfusions sanguines et l'administration d'antibiotiques puissants. Par chance, la patiente a pu s'en tirer saine et sauve.

La docteure T attribue en grande partie sa connaissance intérieure à la prière. C'est la prière, dit-elle, qui l'ouvre au guide qui l'habite. De nombreuses personnes affirment également qu'il existe des liens étroits entre leur spiritualité et leur intuition. Ils refusent de croire que leurs intuitions sont des manifestations du subconscient ou d'une connaissance préexistante qui affleurerait au conscient « comme par hasard », juste au moment où elles en auraient besoin.

## Comment se connecter à sa connaissance intérieure

May McCarthy a une manière bien particulière de se connecter à son guide intérieur. Au cours de ses 32 ans de carrière, elle a aidé six sociétés à démarrer, à se développer et à prospérer, la plus importante d'entre elles réalisant aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de plus de 100 millions de dollars. Elle attribue son succès aux pratiques quotidiennes qu'elle décrit dans son livre *The Path to Wealth: Seven Spiritual Steps for Financial Abundance* (*Sept étapes spirituelles pour connaître l'abondance financière*).

McCarthy, qui est aujourd'hui conférencière et investisseuse providentielle, raconte comment elle a affecté à son entreprise un conseiller inestimable auquel elle a donné le nom de chef des affaires spirituelles (CAS en abrégé). Ce conseiller, c'est cette force universelle et omnisciente qu'on appelle *Intelligence infinie*, *Dieu*, *Esprit*, *Vérité* ou *Univers*.

*Je m'entoure de cadres de direction dont je valorise les conseils: chef des affaires financières, chef de l'information, chef de l'exploitation, etc. Mais c'est le chef des affaires spirituelles qui me fournit les conseils les plus précieux, et ce, à tous les niveaux de mon entreprise. Il surplombe l'organigramme de l'entreprise et nous nous parlons tous les jours.*

*Tous les chefs d'entreprise savent que la planification et l'évaluation des objectifs doivent faire l'objet de discussions quotidiennes avec les cadres supérieurs. Ces échanges sont essentiels à la vitalité et à la rentabilité de leur entreprise. La première chose que je fais quand j'arrive au bureau est de programmer mes réunions avec le CAS. Je suis un processus à sept étapes.*

May explique que les pistes, les pressentiments et les signes intuitifs que lui transmet son CAS prennent la forme de « flashs », d'incitations à l'action, d'attrait pour un livre ou un article particulier, ainsi que d'une voix intérieure. Les flashs apparaissent comme des visions, des pensées ou des idées. Ils semblent surgir de nulle part, sans qu'elle s'y attende. Quant aux pressentiments, poursuit May, « ils naissent au centre de mon corps, où ils bouillonnent d'émotions pendant quelques instants ».



Un soir, se souvient-elle, elle a ressenti le besoin impérieux de se rendre à un supermarché assez éloigné de son domicile. Il était 21 h et elle n'avait besoin de rien en particulier. Mais son CAS lui avait conseillé de le faire, et elle n'avait pas l'habitude d'ignorer ses directives. Au moment où elle entra au supermarché, l'un de ses clients potentiels en sortait. Durant leur conversation, le client a invité May à faire une présentation de vente à son entreprise. Cette présentation lui valut une nouvelle commande de plus de 400 000 \$.

May souligne que son partenariat avec le CAS repose sur des rôles et des responsabilités bien définis. Son travail consiste à énoncer ce qu'elle veut avec gratitude, comme si elle l'avait déjà obtenu. Celui du CAS consiste à créer l'itinéraire qu'elle doit suivre pour atteindre son objectif et à l'y mener étape par étape. Elle peut soit suivre l'étape conseillée soit demander une autre piste ou un autre signe à son CAS. Dans tous les cas, elle atteint son objectif. Rien de plus simple !

Date :

Étaient présents à la réunion le CAS et moi-même.

**Étape 1 :** Lire un texte de nature spirituelle ou élevée pour me mettre en état de réceptivité.

**Étape 2 :** Remettre au CAS une lettre contenant mes messages de gratitude. Ces messages portent sur les résultats que j'ai eu le privilège d'obtenir et ceux que je souhaite obtenir, ces derniers étant énoncés comme s'ils s'étaient déjà réalisés dans ma vie. (Je m'inspire de mon bloc-notes pour écrire cette lettre quotidienne.)

**Étape 3 :** Lire la lettre à haute voix et avec émotion.

**Étape 4 :** Imaginer, penser et accepter avec gratitude les désirs qui figurent sur ma liste. Je fais tout cela comme si mes désirs étaient déjà exaucés. Je me concentre sur deux questions en particulier : quels sentiments me procure le résultat obtenu ? En quoi ces résultats et ces expériences changent-ils ma vie ?



À cette étape, il se peut que mon CAS me communique une direction à prendre. En ce cas, je note le message et j'y donne suite après la réunion. Si je n'entends pas ou ne reçois pas de message, je poursuis. Je sais qu'il viendra plus tard et que je devrai alors le suivre.

Les trois prochaines étapes ont lieu plus tard dans la journée.

**Étape 5 :** Durant toute la journée, être à l'écoute de tout signe ou de toute directive concernant la prochaine étape à suivre pour réaliser mon but. Je recueille les pistes, flashes et pressentiments qui me parviennent et je les écris sur mon bloc-notes.

**Étape 6 :** Se réjouir et exprimer sa gratitude envers tout événement favorable relié au désir formulé. Je peux par exemple téléphoner ou envoyer un texto à une amie pour lui en faire part. J'inscris ces démonstrations sur mon bloc-notes.

**Étape 7 :** Au moment de se mettre au lit, énoncer à haute voix les messages de gratitude concernant tous les événements qui ont eu lieu durant la journée. Je remercie également mon CAS. De plus, je me promets de pardonner à tout le monde (moi comprise) tout ce qui se passe ou s'est passé de regrettable, de manière à évacuer ces événements de ma vie.

### Conseil pour faire travailler votre intuition

L'intuition se manifestera plus facilement si vous êtes calme. Songez au dénouement que vous espérez d'une situation, puis faites une courte marche, méditez quelques minutes, éloignez-vous de votre bureau ou prenez tout simplement le temps de respirer en profondeur. Que dit votre intuition ?

# Chapitre 13

## APPRENDRE À S'ÉPANOUIR PAR LE CHANGEMENT

*En chinois écrit, le mot crise est composé de deux caractères. Le premier représente le danger et le deuxième l'opportunité.*

— John F. Kennedy

**N**ous avons tous connu un jour ou l'autre ce genre de situation. Alors que tout est au beau fixe, le stress déferle dans notre vie sans avertir. Supposons que vous ayez minutieusement préparé une présentation de vente destinée à l'un de vos plus gros clients. Tout vous semble parfait, mais juste au moment où vous vous rendez à la réunion, vous recevez un appel vous informant que votre mari a eu un accident de voiture et qu'on le transporte à l'hôpital.

Dans la même veine, supposons que tout soit en place pour le lancement du nouveau produit de votre entreprise. Après de longues années de production, le produit est enfin au point. Les communiqués de presse sont publiés, les médias manifestent leur intérêt pour le produit et votre personnel s'est bien préparé au lancement. Mais les commandes sont à peine entrées que vous découvrez une erreur dans la fabrication du produit. C'est ce qui est arrivé à Steve, le chef de la direction d'une grande société de produits pour soins personnels.

*Tous les prototypes du produit étaient prêts. Le résultat était parfait. Nous avons créé un produit de pointe, un produit dont on ne trouvait pas d'équivalent sur le marché. Durant le premier mois de la mise en vente, nous avons reçu des commentaires très élogieux des clients et des évaluateurs. Et puis, de manière tout à fait inexplicable, les choses ont brusquement changé. Notre service à la clientèle s'est mis à recevoir des plaintes de plus en plus nombreuses de clients qui prétendaient que notre produit était défectueux.*

*J'ai convoqué l'équipe de développement de produit à mon bureau pour tenir une réunion d'urgence. Malheureusement, l'équipe était tout aussi perplexe que moi. On me demandait une réponse, mais je n'en avais pas. J'étais si désespéré que je ne savais pas par quoi commencer. J'ai téléphoné à mon directeur des relations publiques pour préparer avec lui un communiqué de presse, les médias ayant commencé à avoir vent de la défectuosité. Les heures passaient et je me sentais de plus en plus dérouté. Je n'avais aucune idée de ce qui avait pu arriver.*

*Finalement, j'ai fait ce que j'aurais dû faire depuis le début. Je fermai la porte de mon bureau, demandai à mon assistante de prendre les appels et je m'enfonçai dans mon fauteuil, les pieds sur mon pupitre. J'avais suivi un cours sur l'intuition quelques années plus tôt. Depuis, ma confiance en l'intuition n'avait cessé de croître et je m'y fiais de plus en plus, surtout dans les moments de crise personnelle ou professionnelle. Or, jamais le besoin d'intuition ne s'était fait autant ressentir que ce jour-là.*

*Je suis un homme spirituel, sans être religieux. Quand je suis bouleversé, je sais que je n'ai qu'une chose à faire : trouver le calme et prier. « L'intuition est une réponse à la prière, disait le grand hôtelier Conrad Hilton. Vous faites de votre mieux (penser, concevoir, planifier) et puis vous priez. » Je prends cela à cœur. Les réponses sont toujours en moi ; elles cheminent en moi au moyen de l'intuition. Je sais aussi que mon anxiété peut les bloquer. J'ai recours à la méditation et à la retranscription de mes rêves pour accéder à cette connaissance intérieure, mais je crois par-dessus tout à l'admonition des Écritures selon laquelle il faut « prier sans cesse ». C'est un rappel que la Ressource ne nous quitte jamais.*



*Je décidai simplement de me laisser imprégner par mes émotions. Panique, confusion, peur, anxiété : tous ces sentiments bouillonnaient à la surface de mon être. Je ne leur opposai aucune résistance. Quand je sentis enfin le calme s'installer en moi, je me posai une question toute simple : quelle est la meilleure chose à faire maintenant ?*

*Mon intuition se manifeste par des scènes visuelles et des images symboliques. Aussitôt que je formulai cette question, j'entrevis un bref « cliché » mental. Je vis d'abord le chiffre deux, puis l'image de quelqu'un qui tenait deux échantillons de notre produit. Je remarquai ensuite que les deux produits étaient différents. Je n'arrivais pas encore à trouver une explication.*

*Comme les trois clichés revenaient sans cesse, je posai une autre question : que dois-je faire ? Cette fois, l'information que je reçus ne fut pas visuelle, mais verbale. J'ai entendu la phrase : « Parle à Joe. » Je connais beaucoup de Joe, mais celui qui vint immédiatement à mon esprit était la personne-ressource de l'usine de Chine qui fabriquait nos produits.*

*Mon intuition ne m'avait pas trompé. Joe m'apprit qu'il avait fait dupliquer le moule de notre produit sans nous en informer. Il voulait simplement m'aider à répondre à la demande, me disait-il. Malheureusement, certaines spécifications étaient absentes du deuxième moule. Les différences étaient minimes, mais suffisantes pour créer une défectuosité.*

*Je n'entrerai pas dans les détails. Qu'il me suffise de dire que nous avons pu remédier au problème et que notre produit a connu un immense succès. Je remercie Dieu de m'avoir donné l'intuition. Sans elle, je ne sais pas ce que je serais devenu.*

### **La technique « Arrêt sur image »**

L'institut de recherche HeartMath de Boulder Creek (Californie) a mis au point une technique extrêmement intéressante appelée *Freeze-Framing* (terme cinématographique signifiant « arrêt sur image »). Cette technique me semble être d'un grand secours dans des situations telles que celle décrite par Steve dans la section précédente, c'est-à-dire quand l'anxiété menace de bloquer l'éclosion du message intuitif.

Doc Childre est le fondateur de l'Institut, auquel il a consacré un livre intitulé *The HeartMath Solution (L'intelligence intuitive du cœur: la solution HeartMath)*. Il en décrit les bienfaits dans le site Web de l'institut Macquarie :

« C'est quand nous nous gérons nous-même de l'intérieur (équilibre, prise en main, pouvoir) que nous apportons la plus grande contribution aux projets collectifs. Nous ne réagissons pas, nous agissons. Nous avons des idées créatives. Nous communiquons clairement. Nous parvenons à gérer notre emploi du temps sous pression. Nous prenons de bonnes décisions. Nos qualités de leadership les plus exaltantes se manifestent. Quand des dizaines, des centaines, des milliers d'employés travaillent dans ce climat de performance optimale, l'entreprise suit. »

Voici la technique à suivre quand vous traversez une crise ou que vous vous sentez tout simplement anxieux :

Cernez l'élément stressant et immobilisez-le. En d'autres termes, figez vos pensées et faites un « arrêt sur image ». Percevez votre problème non comme un film (c'est-à-dire un défilement de scènes), mais comme une image fixe. Bloquez votre monologue intérieur sur le problème en question.

Faites un effort sincère pour vous détacher du bouillonnement de votre esprit ou de vos émotions hagardes et concentrez votre attention sur la région du cœur. Imaginez que vous respirez par le cœur pour mobiliser votre énergie. Concentrez-vous ainsi pendant au moins dix secondes.

Retrouvez en vous un sentiment positif ou souvenez-vous d'un moment de votre vie où vous étiez heureux. Retenez cette sensation pendant quelques instants.

En recourant à votre intuition, demandez à votre cœur quelle serait la réponse la plus efficace à la situation. Cherchez une réponse qui minimisera le stress.

Écoutez ce que votre cœur répond. C'est un moyen efficace de maîtriser votre esprit réactif et émotionnel et une source personnelle de solutions issues de votre connaissance intérieure.

Il se peut que vous n'entendiez rien, mais que vous vous sentiez malgré tout plus serein. Il se peut aussi que vous receviez une confirmation de ce que vous savez déjà ou, au contraire, que vous vous formiez une vision totalement différente et beaucoup plus impartiale du problème. Vous n'aurez peut-être pas de contrôle sur l'événement stressant, mais vous en aurez sur votre perception de l'événement et sur votre manière d'y réagir.

Les méthodes enseignées à l'institut HeartMath ne se cantonnent pas à ce simple exercice d'arrêt sur l'image. L'institut offre plusieurs logiciels et autres produits de pointe. Ses études cliniques ont mis en évidence les liens étroits qui unissent l'émotion, les fonctions du cœur et les facultés cognitives. Quant à ses études de cas, elles montrent de manière concrète comment l'application de ces techniques entraîne d'importantes améliorations dans les domaines du leadership, des ventes, du service à la clientèle, de la fidélisation du personnel, de la réduction des coûts, de la santé et de la performance globale.

### **Soyez attentif à tous les moyens par lesquels votre intuition se manifeste**

Ken travaille comme ingénieur de systèmes électriques dans une société qui fabrique et vend des satellites commerciaux à de prestigieuses entreprises de radio et de télécommunications. De par son travail, il doit souvent trouver des solutions rapides à des situations urgentes et chaotiques.

*Alors que je configurais la charge utile d'un satellite de communications, notre client a brusquement modifié les paramètres de charge utile, ce qui nous obligeait à recâbler 128 connexions électriques. Il nous avait fallu trois ans pour concevoir, construire et tester un satellite personnalisé, de sorte que ces changements de dernière minute allaient coûter une fortune.*

*Au bout d'une heure de réflexion, j'ai expliqué au chargé de projet (qui était mon patron) que je pouvais régler le problème en recâblant 16 connexions au lieu des 128 prévues. J'ai ajouté que j'étais intimement convaincu qu'il y avait une bien meilleure solution, mais que je ne la connaissais pas encore. J'étais personnellement certain que j'allais la trouver.*



*Trop heureux de n'avoir à recâbler que 16 connexions, mon patron n'a pas prêté attention à ma certitude d'une meilleure solution. Quelques heures plus tard, j'ai découvert que je pouvais résoudre le problème en rompant un seul câble et en y insérant un relais en son milieu. Nous avons présenté la solution au client, qui en a été fortement impressionné. Ce qui m'impressionnait encore plus toutefois, c'est que mon intuition m'assurait que je n'avais pas entièrement résolu un problème que tout le monde considérait comme réglé. J'ai la réputation d'un homme qui résout les problèmes et, par là même, d'un homme intelligent. C'est vrai que je suis intelligent ! Et si je le suis, c'est parce que j'écoute mon intuition et que j'agis ensuite.*

Comment Ken a-t-il recueilli ces impressions qui ont fait réaliser au client des économies de dizaines de milliers de dollars ? Voici sa réponse :

Je crois qu'il s'agit simplement d'être réceptif à ce que disent notre esprit et notre corps. Dans certains cas, j'entends une faible voix me guider ; dans d'autres cas, je sais sans hésitation ce que je dois faire ; dans d'autres cas, je me laisse porter par ce que mon instinct me dicte. Ce sont des signaux subtils qui peuvent facilement nous échapper si nous ne sommes pas à leur écoute. Le fait d'être conscient et ancré ne m'aide pas seulement à être éveillé à mon intuition ; il m'aide aussi à vivre pleinement le moment présent.

## **Notre guide ne nous quitte jamais**

Ces témoignages n'ont rien de rare. J'en ai entendu des centaines d'autres. Des histoires d'écoute et d'intuition où le succès bravait les crises et le chaos et où les pires situations connaissaient des dénouements heureux...

Dans son dernier livre, *The Anatomy of a Calling* (*Anatomie d'une vocation*), la docteure Lissa Rankin écrit que notre culture tend à nous pousser dans un espace d'incertitude. « Nous perdons patience avec nous-même et nous nous tordons le bras pour agir, tandis que les autres continuent à nous pousser dans le dos », dit-elle. Il faut du courage pour croire en notre sagesse intérieure. Elle s'efface souvent face à ce que les autres nous ordonnent de faire ou à ce que notre cerveau rationnel croit « juste ». S'ouvrir à son intuition, c'est prendre le temps de réfléchir, c'est apaiser son cœur et son

âme pour laisser place au rythme interne de la vie qui palpite en nous. Ayez confiance en votre sagesse intérieure. Elle est là pour vous guider dans tous les aspects de votre vie.

## Comment savoir si vous êtes sur la bonne voie ?

Dans *The Corporate Mystic (La mystique d'entreprise)*, un livre sur la montée des chefs d'entreprise visionnaires et spirituels, Gay Hendricks et Kate Ludeman expliquent que l'intuition est le signe sans équivoque que nous nous sommes connectés à notre système de guidage spirituel. L'intuition est un signal venu du plus profond de nous-même qui nous informe directement que nous agissons à partir de notre véritable « centre ».

Notre système de guidage intérieur n'a rien de très compliqué. En deux mots, si vous vous sentez bien, que les choses marchent correctement et que vous suivez le flux de la vie, votre intuition vous dira de poursuivre ce que vous êtes en train de faire. Si, au contraire, vous êtes contrarié et que les choses coïncident ou ne « coulent » pas, votre intuition vous demandera de trouver autre chose.

Vous voulez savoir si vous êtes sur la bonne voie ? Les questions suivantes vous aideront à le déterminer :

- ✱ J'aime mon travail et ma vie.
- ✱ J'ai de solides relations avec mes amis, mes collègues et les membres de ma famille.
- ✱ Je suis fier de mes réalisations.
- ✱ Je vis en harmonie avec ce qui m'entoure. Les choses se passent assez facilement dans ma vie.
- ✱ J'aide les gens en leur offrant mes produits ou services, ou simplement en leur montrant l'exemple.
- ✱ Je suis sûr de moi.
- ✱ Je me sens créatif et stimulé par mon travail.
- ✱ Je peux facilement me réorienter quand les choses ne marchent pas.

- ✱ J'écoute mon intuition et je suis réceptif à ma connaissance intérieure.
- ✱ Les portes d'ouvrent à moi sans que je fasse beaucoup d'efforts.
- ✱ Les gens réagissent positivement à ma personnalité et à mon travail.
- ✱ J'aime ce que je fais.
- ✱ Quand je me réveille, j'ai toujours du plaisir à entamer ma journée.
- ✱ Je suis assez motivé pour donner le meilleur de moi-même.
- ✱ J'ai atteint un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle.
- ✱ Je vois l'avenir avec optimisme.
- ✱ Je dors bien.
- ✱ Je me donne du temps pour me consacrer à des activités créatives et à mes intérêts personnels ou spirituels.

Si vous vous reconnaissez dans au moins cinq de ces énoncés, vous êtes sur la bonne voie. Il se peut que vous ne vous reconnaissiez pas toujours et tout le temps dans ces énoncés. Dans de tels cas, sachez quand même que votre intuition vous donne gentiment une tape sur l'épaule et vous encourage à continuer !

Si vous devez faire un choix à propos d'un nouveau projet, d'un travail, d'un mandat ou d'une marche à suivre, soumettez l'idée à votre intuition. Posez-vous deux questions :

- 1.** Est-ce quelque chose que je veux faire ?
- 2.** Suis-je emballé ou attiré par ce projet ?

Votre instinct vous donnera les bonnes réponses. En général, celles-ci viennent instantanément, sans que vous ayez à réfléchir très longtemps. Si vous vous sentez tenu ou obligé de dire oui, attendez. Répondez plutôt que vous allez y penser et donnez une réponse plus tard. Faites les exercices qui vous plaisent dans ce livre pour déterminer ce que votre intuition vous dit à propos de la décision à prendre.



N'oubliez pas que quand vous répondez non à ce que vous ne voulez pas faire, vous laissez place à quelque chose de mieux.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

En présence d'une situation chaotique, faites un effort sincère pour vous détacher du bouillonnement de votre esprit ou de votre anxiété. Concentrez votre attention sur la région du cœur et demandez à celui-ci quelle serait la réponse la plus efficace à la situation.

# Chapitre 14

## QUE FAIRE QUAND ON NE SAIT PAS QUOI FAIRE ?

*Ne laissez pas le vacarme des opinions des autres étouffer votre voix intérieure. Et par-dessus tout, ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L'un et l'autre savent ce que vous voulez réellement devenir. Le reste est secondaire.*

— Steve Jobs, cofondateur de la société Apple

**T**out le monde ressent un jour ou l'autre le sentiment pénible de se trouver dans une impasse. Le travail qui vous semblait autrefois si stimulant est devenu ennuyeux. Vous avez l'impression d'avoir fait le tour des choses. Ce sentiment a cheminé lentement en vous. Vous n'avez pas envie de prendre en main la nouvelle initiative de votre entreprise. Vous tardez à relancer le contact qui pourrait pourtant devenir un excellent client. Il se peut même que vous soyez sans travail et que vous ne sachiez pas quoi faire. Vous n'avez plus d'intérêt pour la carrière qui vous passionnait tant.

Vous vous sentez peut-être déprimé, anxieux, légèrement effrayé. Ce sont les signes que votre intuition est en train de vous donner un coup de pouce. Elle vous dit qu'effectivement, quelque chose doit changer dans votre vie. Considérez l'ennui, l'épuisement ou le manque d'énergie comme un appel lancé par votre intuition.

Votre intuition est votre boussole intérieure. Elle vous dit que vous devez changer de direction et vous fournit les étapes de votre nouvel itinéraire. Ce changement de cap est parfois difficile. Alexander Graham Bell, l'inventeur du téléphone, a connu de nombreux changements qui lui ont fait dire ceci: «Lorsqu'une porte se ferme, il y en a une qui s'ouvre. Malheureusement, nous perdons tellement de temps à contempler la porte fermée que nous ne voyons pas celle qui vient de s'ouvrir.»

Jerry avait fait appel à mes services de consultante. C'était l'incarnation même du cadre supérieur qui a réussi. Il venait de recevoir le Prix de l'année du meilleur directeur financier. L'entreprise pour laquelle il travaillait connaissait un essor prodigieux. Il avait un excellent salaire, auquel s'ajoutaient les primes qu'il obtenait chaque année. Cette situation enviable lui avait permis d'acheter une résidence secondaire.

Alors, quel était le problème ?

*Je suis dans une impasse. Je n'ai pas le temps de me consacrer à ma famille. Je n'ai pas le temps de me consacrer à des activités plus créatives. La compagnie pour laquelle je travaille a tellement grossi que j'ai perdu contact avec ses employés et avec sa vision. J'ai adhéré aux principes de mon entreprise parce que je sentais que mes capacités étaient utilisées à bon escient et que j'offrais un service dont j'allais être fier. Aujourd'hui, mon instinct me dit de quitter cet emploi. Je me suis toujours fixé des objectifs dans ma vie, mais cette fois, je ne sais pas quoi faire. Est-ce qu'il est insensé de quitter mon travail ? Il y a des tas de gens qui rêveraient d'avoir ma vie, et pourtant, je ne suis pas heureux.*

La transition de Jerry vers une nouvelle vie ne s'est pas faite du jour au lendemain. Il a finalement pris la décision de travailler pour son entreprise comme consultant plutôt que comme employé à temps plein. Cette décision a été accueillie avec réticence tant par sa famille que par son supérieur immédiat, mais Jerry a tenu bon. Voici ce qu'il en dit:

*Bien qu'effrayé et parfois même terrifié, je me devais de respecter mes désirs. J'avais l'impression que j'étais en train d'agoniser. J'avais fait plusieurs rêves qui me laissaient croire que je tomberais malade si je ne quittais pas mon emploi. D'une certaine manière, la maladie me semblait même être un moyen honorable de m'en sortir.*



*Il fallait que je me raccroche à l'idée que j'avais d'autres choix. Ce que mon intuition n'arrêtait pas de me dire, c'est que je devais créer un espace de liberté dans ma vie. Des vacances ou un congé d'une semaine ou deux ne suffiraient pas.*

*Je commençai à franchir les étapes de ce changement de vie décisif, mais j'avais toujours peur. Je me réveillais au milieu de la nuit en me disant que je ne retrouverais plus jamais de travail et que je deviendrais un perdant aux yeux de tous.*

*Environ neuf mois après avoir amorcé mon changement de vie, je commençai à entrevoir un schéma de transition. Mon intuition m'indiquait le choix ou le changement à faire. Quand j'entamais les étapes indiquées, une autre idée ou un autre indice s'y ajoutait. Les choses prenaient un tour hallucinant, car j'étais incapable de prévoir où ce cheminement allait me mener. Rien n'arrivait par magie, mais je me sentais de plus en plus à l'aise avec l'idée d'être dirigé par cette force nouvelle et apaisante. Avec le temps, j'ai appris à m'abandonner à ce processus. Je bénis le ciel de l'avoir compris, car je sais que cet état de conscience m'accompagnera toute ma vie.*

En deux ans, Jerry s'est construit une vie diversifiée dont il est vraiment heureux. En plus d'être professeur adjoint à la maîtrise en administration des affaires, il offre des services-conseils à son ancienne compagnie, ainsi qu'à une jeune entreprise de technologies de l'information. Il s'est également ménagé assez de temps pour suivre des cours de peinture et a même présenté ses œuvres dans une galerie locale. « La seule chose que je regrette est de m'être autant inquiété, dit-il. Je devais apprendre à être guidé à toutes les étapes de mon cheminement. Je devais apprendre à me fier à ma sagesse intérieure. »

Si vous commencez à travailler à 20 ans à raison de 40 heures par semaine et que vous prenez votre retraite à 65 ans, vous aurez travaillé près de 100 000 heures. Vous conviendrez qu'il serait merveilleux de consacrer ces milliers d'heures à faire quelque chose qui vous passionne, quelque chose qui mette à contribution les capacités et les connaissances qui vous sont propres. Si vous ne vous y mettez pas tout de suite, quand le ferez-vous ? John D. Rockefeller III (cité par Forbes.com) résumait cette démarche ainsi : « Le bonheur repose sur deux principes très simples : en premier

lieu, trouver quelque chose qui vous intéresse et que vous pouvez bien faire et, en second lieu, y mettre toute votre âme, toute votre énergie et toutes vos aptitudes naturelles.»

Comme l'explique Jerry, les choses n'arrivent pas soudainement du jour au lendemain. Ce que vous devez faire d'abord, c'est vous engager et vous préparer à découvrir le travail qui vous rendra heureux. Ne cherchez pas forcément à savoir de quel travail il s'agit ni même si vous pouvez en vivre. Avancez étape par étape. C'est un processus progressif.

### **Êtes-vous prêt pour un changement ?**

Répondez par oui ou non aux énoncés suivants.

1. Je veux avoir un autre emploi l'année prochaine.
2. Ma carrière me plaît, mais je n'occupe pas le bon poste.
3. J'attends avec impatience les fins de semaine, parce que je peux enfin me consacrer à mes loisirs et à mes intérêts.
4. J'ai toujours été fasciné par d'autres choix de carrière et j'aimerais bien les explorer davantage.
5. J'ai besoin de faire quelque chose de dynamique et de créatif.
6. Mon travail est devenu prévisible et ennuyeux.
7. Je me surprends souvent à rêvasser à un changement de carrière.
8. Un nouveau type de carrière me plairait beaucoup, mais je ne vois pas comment je pourrais en vivre.
9. Je veux contribuer au bien-être de ma communauté, mais mon travail actuel ne me permet pas de le faire.
10. Ma vie n'est pas équilibrée (trop de travail et pas assez de temps à consacrer à ma famille, à ma vie sociale et à mes intérêts personnels).
11. Je suis prêt à travailler à mon compte. (Ou, si vous êtes déjà à votre compte, à travailler pour quelqu'un.)

Si vous avez répondu oui à la plupart de ces questions, vous êtes sans aucun doute dans une impasse. Votre intuition vous dit sans équivoque qu'il est temps de songer à un changement de carrière. Si vos buts ne sont pas clairs, vous devez vous attacher en priorité à les *clarifier*.

Mes clients sont souvent tiraillés entre la nécessité de quitter leur travail (ou de le changer) et leur difficulté à savoir ce qu'ils veulent faire. C'est une période de flottement et d'instabilité pour la plupart des gens. Nous détestons ne pas savoir. « Le virage qu'on aperçoit au loin n'est pas la fin de la route, à moins qu'on ne refuse de tourner » disait un philosophe. Voici quelques conseils pour prendre le bon virage.

**Reconnaissez que le moment de changer est venu.** Ce n'est pas parce que vous faites ce constat que vous devez nécessairement changer d'emploi ou de carrière. C'est simplement l'étape mentale que vous devez franchir en vue du changement. Envisagez de parler à vos amis et à certains collègues de vos idées et sentiments à ce sujet. Ils vous feront peut-être découvrir des points forts, des compétences et des intérêts que vous ne pensiez pas posséder.

**Donnez-vous le temps d'explorer les avenues qui se présentent à vous.** Cette période d'exploration dépend de votre situation particulière: elle peut aller de quelques semaines à quelques années. Durant cette période, vous interrogerez votre boussole intérieure, votre intuition. Parmi les possibilités qui se présentent à vous, quelles sont celles qui vous plaisent le plus ? Soyez disposé à explorer des avenues qui ne semblent pas évidentes à première vue. C'est pourtant dans vos rêves et vos aspirations que se dessinera votre choix. Votre intuition vous donnera des indices sur la voie à prendre, même si votre moi logique ne sait pas où vous allez !

**Engagez-vous à agir.** « En général, les gens savent ce qu'ils doivent faire, mais très peu d'entre eux le font, nous dit l'auteur et conférencier Tony Robbins (cité par BrainyQuote.com). Savoir ne suffit pas. Il faut passer à l'action. » Fixez-vous trois choses que vous pouvez faire ce mois-ci pour obtenir des informations sur les débouchés liés à votre intérêt. Vous pourriez, par exemple, suivre un cours, lire un livre, prendre rendez-vous avec un conseiller en carrière ou parler avec quelqu'un qui a les mêmes aspirations que vous. Il n'est pas nécessaire d'entreprendre quelque chose de trop risqué.



Dès que vous vous engagez à agir, votre intuition se met à vous guider. Elle place des solutions, des possibilités et des germes d'espoir sur votre chemin.

**Soyez attentif aux coïncidences.** Nous barricadons souvent nos rêves dans toutes sortes de limites imaginaires. On se dit, par exemple, «j'aimerais bien être ceci ou cela, mais je suis trop jeune (ou trop vieux ou trop peu scolarisé ou trop expérimenté) pour ce genre de choses». Votre intuition ne s'embarrasse pas de ces limites. Quand vous savez clairement ce que vous voulez, elle vous met face aux circonstances et aux gens qui vous guideront. Revenons à l'anecdote que je vous ai contée au chapitre 2. Je dois le lancement de mon entreprise au fait que j'ai écouté la voix intérieure qui me demandait de m'asseoir près d'une étrangère durant un service funéraire. Et c'est l'article que ma voisine a écrit pour le *Boston Globe* qui a fait connaître mon entreprise. Des choses encore plus bizarres se produisent parfois. Elles pourraient très bien vous arriver à vous. Soyez attentif aux signes que vous envoie la vie. Ce sont des balises qui conduisent à la bonne destination.

### **Posez à votre intuition des questions ouvertes.**

- ⊗ Quel est le genre de travail qui me plairait ?
- ⊗ Que dois-je faire pour me réorienter sur le plan professionnel ?
- ⊗ À quelles personnes pourrais-je parler pour m'aider dans ce sens ?
- ⊗ Que pourrais-je faire qui soit à la fois utile aux autres et agréable pour moi ?

Soyez constamment attentif aux signaux que vous lance votre intuition pour vous aiguiller dans une autre direction.

**Soyez attentif aux signaux.** La voix intuitive qui vous conduira à la prochaine grande étape de votre vie n'aura rien de spectaculaire. Elle se manifestera par de petits signaux et des «clins d'œil» discrets qui vous mettront sur la bonne piste. Des réflexions apparemment banales vous viendront à l'esprit : «C'est intéressant ! Il faudra que je m'en souviene», «Je remarque que le nom de cette entreprise revient dans mes lectures et mes conversations», «Je pense souvent à X», «Je devrais faire une recherche plus

approfondie là-dessus », « Je n'arrête pas de penser à Jane. Il faudrait que je l'appelle pour savoir ce qu'elle devient », etc.

Toujours perdu ? Tournez la page. Dans le prochain chapitre, je vous proposerai certains outils pour vous connecter à votre intuition et découvrir de nouvelles avenues.

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Votre intuition est votre boussole intérieure. Elle vous livre le message nécessaire pour avancer dans une nouvelle direction et emprunter le meilleur itinéraire pour vous rendre à bon port. Acceptez de la suivre : elle vous conduira pas à pas à la plénitude et au succès.

## Technique d'activation de l'intuition

### Quel est le moment idéal pour changer ?

*La folie consiste à faire la même chose encore et encore et à attendre des résultats différents.*

— Rita Mae Brown, écrivaine

La vie est pleine de transitions. Vous apercevez des portes qui vous font entrevoir plus de satisfaction, mais vous n'arrivez pas à trouver la bonne clé pour les ouvrir. Par ces messages importants, votre guide intérieur vous fait comprendre qu'un changement devient nécessaire dans votre vie.

Cette période d'incertitude est un peu effrayante, car vous devrez abandonner ce qui ne marche plus avant de laisser place à ce qui marchera. Comme la plupart des gens, vous préférez probablement avoir des objectifs et un plan d'action clairs. Si vous jugez que les idées créatives et la découverte d'une orientation tardent à se présenter à vous, il serait peut-être bon de faire le vide en vous pour laisser place à une nouvelle approche.

À ce stade de votre lecture, vous devez savoir que l'intuition est un guide clair qui vous place sur la voie la plus directe vers le succès. Elle vous indique aussi quand il est temps de changer de direction. Voici une liste d'indicateurs intuitifs qui vous aideront à déterminer si vous allez dans une mauvaise direction ou si un changement devient nécessaire.

- ✱ Je me sens submergé.
- ✱ Je suis déprimé.
- ✱ Je travaille depuis un certain temps sur un projet et je n'aboutis à rien.
- ✱ Les gens ne réagissent pas de manière positive à mes efforts.
- ✱ J'ai de la difficulté à dormir.
- ✱ Je suis toujours soucieux.
- ✱ J'en fais trop.
- ✱ Je reporte souvent mes décisions à plus tard.
- ✱ Je ne sais pas où j'en suis.
- ✱ J'ai perdu confiance en moi et en mes capacités.
- ✱ J'ai l'impression de devoir pousser constamment pour que les choses se passent.
- ✱ Je n'ai plus de motivation.
- ✱ Cette initiative n'est plus stimulante et agréable.
- ✱ Je suis souvent anxieux.
- ✱ J'essaie en vain de me donner des objectifs d'action.
- ✱ J'ai des accidents ou des problèmes de santé à répétition.
- ✱ Rien de ce que j'entreprends ne semble marcher.
- ✱ J'ai l'impression que c'est moi qui dois tout faire.
- ✱ Je suis souvent fatigué.
- ✱ Rien ne semble m'intéresser.

Certains de ces indicateurs pointent assez clairement vers une dépression ou une autre forme de maladie. Si vous vous reconnaissez dans un grand nombre de ces pensées et de ces émotions, il



serait bon de demander l'avis d'un conseiller professionnel pour écarter la possibilité d'un trouble mental. Si vous avez coché cinq énoncés ou plus, sachez que votre intuition essaie de vous aiguiller vers une autre direction. Il s'agit maintenant de savoir quelle est la première étape à suivre.

# Chapitre 15

## GÉRER LES ÉPREUVES

*À l'heure de la mort, je veux me dire: « Wow ! ma vie aura été une belle aventure » et non « Wow, c'était un voyage sans risques ».*

— Tom Preston-Werner, cofondateur du site d'hébergement GitHub

« **J**e sais aujourd'hui que je ne dois pas prendre de décisions importantes quand je suis stressée, émotive et privée de sommeil. » C'est en ces termes qu'ont commencé mes entretiens avec ma cliente Carol. Ma cliente avait conclu la vente du petit gîte du passant après la mort de son époux. « C'est ma peur et non mon intuition qui a dicté cette décision », m'a-t-elle expliqué.

Son époux était décédé des suites d'une longue maladie deux années plus tôt. Le stress causé par la perspective de diriger le gîte toute seule, ainsi que l'anxiété de gérer les funérailles, de payer les frais médicaux et de négocier avec les compagnies d'assurance avaient eu raison de sa résistance.

*Des amis et collègues m'avaient proposé leur aide, mais je ne voulais pas l'accepter. J'étais certaine que je pouvais traverser cette épreuve toute seule. Je me savais intelligente et débrouillarde et j'étais convaincue que je pouvais reprendre les choses en main.*

*Quelques mois après la mort de mon époux, un aubergiste m'avait proposé d'acheter mon gîte. L'offre était raisonnable. Il me semblait que c'était la réponse à toutes mes prières. Je pouvais m'arrêter de travailler, vendre le gîte et profiter de ma liberté, m'étais-je dit. Je ne prêtais pas attention aux mises en garde que me lançait mon instinct. J'éprouvais le sentiment tenace que je ne devais pas faire confiance à cet homme. Quelque chose me semblait bizarre, mais je n'arrivais pas à mettre le doigt dessus et je finis par ne plus y penser. Mon cerveau logique me répétait que mon avocat avait préparé un contrat qui me protégeait. J'attribuais mes pressentiments au stress et à la nervosité.*

*Avec le recul, je vois bien que j'ai rationalisé les avertissements que m'envoyait mon intuition. En premier lieu, son chèque de caution n'a pas été accepté à la banque, mais il trouva une explication raisonnable pour cela. En deuxième lieu, je fis quelques appels de vérification durant les négociations. Les gens que je contactai me donnèrent de bonnes références sur lui, mais sans grand enthousiasme. J'aurais dû y accorder un peu plus d'attention ! Enfin, je remarquais que dans toutes les anecdotes que mon acheteur me racontait à propos de ses expériences, il jouait toujours le rôle de la victime. C'était toujours la faute des autres, jamais la sienne. J'aurais dû m'arrêter à ces détails, mais je ne le fis pas, malheureusement.*

*Bref, il s'avéra que le nouveau propriétaire n'avait jamais eu l'intention d'honorer son contrat. Il continua d'utiliser mon nom et le nom de mon gîte dans toutes ses promotions. Il n'indiquait jamais que la direction avait changé et n'utilisait pas le nom commercial dont nous avions convenu. Les commentaires d'utilisateurs que je commençais à lire parlaient du manque de propreté de l'établissement et de l'accueil négligent que recevaient les clients. Tout a commencé alors à se dégrader. J'avais dépensé une fortune en frais d'avocat et passé un temps fou dans les tribunaux. J'ai payé cher mon refus de me fier à mon intuition.*

## **Trouvez votre nouveau plan d'action**

Carol a réussi à puiser des forces dans l'adversité. Elle cite à ce sujet une pensée de Mary Kay, la fondatrice de Mary Kay Cosmetics : « Chaque échec porte en lui une solution. Il faut seulement trouver celle qui vous convient. Vous rencontrez un obstacle ? Faites un détour ! » Carol décide de suivre ce conseil et de ne plus ruminer ses ennuis.



Alors que les batailles juridiques battent leur plein, elle commence à offrir des services de coach et de consultante aux personnes désireuses d'acheter ou de vendre des auberges et gîtes du passant. «J'aime venir en aide aux gens qui traversent une période de changement et de transition, dit-elle. Connaissant bien le marché de l'hôtellerie, je me suis passionnée pour cette branche particulière de l'industrie. Mon principal conseil aux clients est bien entendu de faire confiance à leur intuition!»

## **À quoi ressemble une intuition juste ?**

En présence d'un changement ou une d'une décision d'importance, comment reconnaître une intuition juste ? En d'autres termes, comment savoir si vous suivez un raisonnement illusoire et idéalisé ou si vous recevez un message intuitif authentique ? Voici quelques éléments à prendre en considération :

### **Il est normal d'être un peu anxieux**

Toute nouvelle initiative suscite un peu d'appréhension. Un changement implique que vous devez acquérir de nouvelles aptitudes et maîtriser davantage celles que vous possédez déjà. Vous devez sortir de votre zone de confort et vous aventurer en terrain inconnu.

Votre appréhension est-elle plus marquée que celle que vous devriez normalement avoir en pareille situation ? Vous seul pouvez en juger. Pensez aux périodes de transition que vous avez déjà connues dans votre vie. Quels étaient alors vos sentiments ? Votre intuition vous a-t-elle envoyé des signes d'encouragement ? L'avez-vous suivie ? Comment les choses se sont-elles passées ?

### **Concentrez-vous sur l'étape à venir**

Dans la plupart des cas, les décisions ne nécessitent pas un saut aveugle dans l'inconnu. Pouvez-vous morceler votre passage à l'acte en petites étapes ? Supposez que vous envisagiez un changement de carrière. Commencez par recueillir des informations. Vous pourriez à cette fin suivre un cours, parler avec un collègue ou lire un livre. Si l'idée du changement vous motive et vous emballa toujours, considérez que votre intuition est en train de vous donner le feu vert. Passez à une étape plus importante.

Si, comme Carol, vous vous heurtez à des écueils et que vous ressentez en permanence un sentiment d'inconfort, ne passez pas outre ! Selon la situation en présence, vous devez soit faire un détour soit vous arrêter complètement et reporter les choses à plus tard.

### **Ce n'est peut-être pas le bon moment...**

L'intuition ne répond pas toujours par un oui ou un non clair et net. Il lui arrive d'émettre un « peut-être avisé ». Il faut comprendre par là que les choses n'avancent pas. J'ai tendance à être impatiente. Mais j'ai appris avec le temps qu'en m'armant de patience, je laisse les choses travailler pour moi. Quand j'essaie de les forcer, je m'aperçois que je perds la fluidité et l'aisance qui caractérisent habituellement les décisions et les actions nées de l'intuition.

### **Formulez clairement le résultat que vous cherchez**

Au départ, Carol voulait simplement vendre son gîte à un prix raisonnable afin d'avoir assez d'argent pour se lancer sans problèmes dans une nouvelle carrière. C'est parce qu'elle était lasse et épuisée, dit-elle, qu'elle s'était donnée le simple objectif de vendre son commerce.

« Quand la vie semble se retourner contre vous, que la chance vous déserte, que des gens malfaisants croisent votre chemin et que vous revenez à de vieilles habitudes destructrices, voyez-y le fait que vous n'êtes plus connecté à l'intention », écrivait Aldous Huxley (cité dans azquotes.com).

Si vous ressentez peur ou anxiété face à une action, prenez du recul et demandez-vous clairement ce que vous voulez. Il se peut que, comme Carol, vous empruntiez un chemin que vous ne voulez pas prendre. Si tel est le cas, faites une pause, prenez votre temps et essayez de clarifier ce que vous souhaitez vraiment.

### **Que faire si vous n'êtes pas sur la bonne voie**

#### **Si vous n'avez pas pris la bonne voie, acceptez d'en prendre une autre**

« Quand tu arrives à l'embranchement d'une route, prends-la », disait le joueur de base-ball Yogi Berra. Que faites-vous qui vous

semble tomber dans le mille ? Si une méthode ne marche pas pour vous, soyez prêt à la changer. La route du succès est souvent parsemée de détours. Nous nous attachons parfois un peu trop aux méthodes rodées ou familières pour atteindre nos objectifs.

Il me semble utile de faire remarquer qu'un grand nombre des personnes que j'ai interrogées dans le cadre de ce livre ont indiqué que les détours et les crises les ont aidées à revenir sur la bonne voie. Avec le recul, disent-elles, elles ont compris que les épreuves leur ont permis d'accéder à une vie totalement différente et beaucoup plus intéressante. Et c'est invariablement l'intuition qu'elles évoquent pour expliquer le changement de cap qui les a finalement conduites au succès.

### **Voyez devant et non derrière vous**

Il suffit parfois de changer de point de vue (au sens littéral du terme) pour nous dégager de l'anxiété, écrit Napoleon Hill dans son essai *Réfléchissez et devenez riche*. « Chaque échec, chaque défaite portent en eux le germe d'un succès équivalent, voire supérieur », dit-il. Au lieu de ruminer l'échec, il vaut mieux nous demander où il nous conduit.

Je parlais récemment à une cliente de 53 ans qui envisageait de retourner à l'université pour suivre des cours de maîtrise. Elle occupait depuis 15 ans le poste de directrice d'un important organisme sans but lucratif et sentait le besoin de changer de carrière. Elle était toutefois rongée par l'anxiété, ne sachant pas si elle avait choisi ou non le programme universitaire qui lui serait le plus profitable. Son intuition lui demandait-elle de rebrousser chemin ? Je lui suggérai d'imaginer sa vie une année plus tard, occupant le même emploi et ne s'étant pas inscrite à l'université. Je lui demandai quel sentiment elle éprouverait alors. Sa réponse fusa immédiatement : « Déception ». En plus d'atténuer son anxiété, sa réponse lui fit prendre conscience qu'elle prenait effectivement la bonne direction.

### **Évaluez votre performance**

Vous vous êtes dépensé sans compter pour mettre en place un projet qui n'a pas donné les résultats escomptés. Pas facile de



prendre le recul nécessaire pour évaluer la situation ! Est-ce que vous vous heurtez toujours aux mêmes échecs dans votre vie ? Les questions suivantes vous aideront à mettre votre expérience en contexte :

- ⊗ Quelle leçon pouvez-vous tirer de cette expérience ?
- ⊗ Que faites-vous correctement ?
- ⊗ À quels résultats jugez-vous que vous aurez réussi ?
- ⊗ À quel moment ce projet a-t-il commencé à déraiper ?
- ⊗ Qu'auriez-vous fait de manière différente ?
- ⊗ Qu'est-ce que votre intuition vous demande de faire à propos de cette situation ?
- ⊗ Quels sont les messages que vous n'écoutez pas ?
- ⊗ Quels sont les avertissements que vous ignorez ?
- ⊗ Que devriez-vous faire à ce sujet ?

Après avoir répondu à ces questions, demandez-vous s'il existe une autre manière d'aborder votre projet ou votre initiative. Selon la situation en présence, vous disposez de plusieurs options :

- ✱ Abandonner
- ✱ Persévérer
- ✱ Changer de parcours
- ✱ Mettre le projet en veilleuse pendant quelque temps
- ✱ Essayer quelque chose de nouveau
- ✱ Demander l'avis d'une personne qui a mené à bien un projet semblable au vôtre
- ✱ Vous consacrer au projet à temps partiel
- ✱ Discuter de la situation avec les autres personnes concernées

Quelle est l'option qui vous convient le mieux ? Vous pouvez en choisir plus d'une. Votre intuition pourra aussi vous faire entrevoir d'autres choix.

## Échouer ? Et puis après ?

Thomas J. Watson est le fondateur de la société IBM. À sa mort, en 1956, ce vendeur sans équivalent dans le monde figurait parmi les hommes les plus riches de son temps. L'une de ses pensées (citée dans Thinkexist.com) reconfortera peut-être ceux et celles qui subissent actuellement des épreuves : « Vous voulez que je vous donne la formule du succès ? C'est très simple. Multipliez par deux votre taux d'échec. Vous voyez l'échec comme l'ennemi de la réussite. Il n'en est rien. Vous pouvez soit vous laisser décourager par l'échec, soit en tirer des leçons. Alors, n'hésitez pas, faites des erreurs. Faites toutes les erreurs possibles. Parce que c'est par l'erreur que vous trouverez le succès. »

J'ai souvent remarqué que les gens qui retombent rapidement sur leurs pieds après une épreuve se distinguent par une manière de penser originale. Ils se disent qu'ils ont découvert ce qui ne marchait pas, qu'ils en tirent une leçon et qu'ils s'en inspirent pour se donner un plan d'action et progresser. À l'opposé, ceux qui s'enlisent dans leurs difficultés cultivent plus l'échec que l'expérience. Et vous, à quelle catégorie de personnes choisissez-vous d'appartenir ?

On trouve une version légèrement plus moderne de ce conseil dans le site Virgin.com [en anglais seulement] de Richard Branson : « Ma mère m'a toujours dit de ne pas m'attarder sur le passé et de regarder devant soi. Je suis toujours stupéfait par le temps que les gens perdent à se lamenter sur leurs échecs, alors qu'ils pourraient mettre cette énergie au service d'un autre projet. J'ai plaisir à gérer tous les secteurs d'activité de Virgin. C'est pourquoi un échec n'est pas une mauvaise expérience pour moi, mais une simple occasion d'apprentissage. »

Voilà une belle manière de voir l'épreuve. Ce n'est pas un échec. Ce n'est même pas une mauvaise expérience. C'est seulement une occasion d'apprentissage. Ces paroles semblent venir tout droit d'une personne qui croit en l'intuition et qui sait que les mères ont toujours raison !

**Conseil pour faire travailler votre intuition**

L'intuition ne répond pas toujours par un oui ou un non clair et net. Il lui arrive d'émettre un «peut-être avisé». N'essayez pas de forcer les choses, car vous risquez de perdre la fluidité et l'aisance qui caractérisent habituellement les décisions et les actions nées de l'intuition.



# Chapitre 16

## LES SECRETS DU SUCCÈS DES INTUITIFS

*Dans les moments de doute et de peur, je m'en remets au guide qui veille en moi. Plus puissant qu'une quelconque influence extérieure, ce guide intérieur a le pouvoir de dissiper mes peurs. La plupart de mes échecs sont dus au refus de me faire confiance.*

— Faisal Hoque, fondateur de la société de services-conseils Shadoka

**N**ous avons souvent tendance à opter pour la moindre résistance dans notre vie. Nous n'avons pas de travail ? Quelqu'un nous propose un emploi et nous l'acceptons. Un poste se libère dans un autre service ? Nous sautons sur l'occasion pour rompre la routine, avoir un meilleur salaire et obtenir une promotion. C'est très souvent le sort qui attend ceux qui ne savent pas où ils veulent aller. Nous omettons d'interroger notre intuition et de nous demander si nous prenons une bonne décision. Or, comment le savoir si nous ne nous posons pas la question ? Et si nous nous la posons, comment savoir quelle est la bonne réponse ?

Penchons-nous sur le cas de Marilyn, l'une de mes clientes.

*J'ai accepté le premier emploi qu'on m'a offert après mes études. Depuis, j'ai obtenu plusieurs promotions et j'ai changé deux fois d'emploi. Ma carrière avance, mon salaire augmente. Tous mes proches vous diront que j'ai réussi. J'ai 38 ans, je suis mariée et j'ai une*

*hypothèque à payer et deux enfants à charge. Je me rends compte que je ne me suis jamais demandé ce qui me plairait vraiment. Je me suis contentée de saisir les occasions qui se trouvaient sur mon chemin. Pas surprenant que je sois si insatisfaite !*

## **Aller à la rencontre du bonheur**

Durant notre première rencontre, nous avons abordé un grand nombre des thèmes traités dans ce chapitre.

### **Qu'est-ce qui ne va pas dans votre situation actuelle ?**

Que faire ? Voilà une énorme question plutôt accablante à laquelle on ne peut pas répondre facilement. Dans certains cas, il peut être utile de définir ce qu'on ne veut pas avant de savoir ce qu'on veut.

Marilyn avait fait une liste de points qui l'ennuyaient dans son emploi d'alors :

*Je n'aime pas travailler dans une grosse compagnie. J'ai l'impression de n'être qu'une pièce dans une grande machine. Je n'aime pas non plus travailler très tard parce que je ne peux pas consacrer suffisamment de temps à ma famille, à mes amis et à ma vie personnelle. Mon nouveau patron est un adepte de la microgestion. Il surveille tout, alors que je valorise beaucoup l'autonomie. En dernier lieu, je suis extravertie. Or mon poste actuel exige que je passe de longues heures dans mon bureau à faire des analyses.*

Les commentaires de Marilyn ressemblent peut-être à des jérémiades, mais sont loin d'être inutiles. En effet, c'est souvent en nommant ce que nous ne voulons pas ou n'aimons pas dans notre situation que nous arrivons à savoir ce que nous voulons.

### **Sachez clairement ce que vous voulez**

Passez en revue les points qui vous dérangent dans votre emploi ou votre poste actuel. Essayez de les reformuler « à l'envers ». Voici quelques exemples inspirés de ma conversation avec Marilyn :

« Je ne veux plus travailler tard » revient à dire « Je veux avoir un travail qui me permet d'arriver chez moi à temps après les matchs de base-ball » ou « J'aimerais travailler dans une entreprise qui me permet de travailler chez moi plusieurs fois par semaine ».

« Je suis une extravertie qui déteste les analyses détaillées » devient « Je veux travailler dans un endroit où j'ai des contacts avec la clientèle, au moins quelques jours par semaine » ou « Je rêve d'un travail qui comprend une partie de coaching, d'enseignement ou de formation ». Bref, « Je cherche un travail où je pourrais être en contact avec des gens ».

Connaître ses désirs, c'est souvent commencer à les réaliser. Ne pensez pas pour l'instant à la manière dont vous allez obtenir l'emploi ou le poste que vous souhaitez. Le *comment* viendra plus tard. Ne mettez pas la charrue avant les bœufs. On ne peut pas décider comment on va aller quelque part sans savoir d'abord où on va !

### **Qu'est-ce qui serait agréable, intéressant, captivant ?**

Explorez l'idée de créer quelque chose de nouveau. Je dis souvent que si je peux gagner ma vie en faisant le travail que je fais, on peut gagner la sienne en faisant à peu près n'importe quoi ! Quand vous commencerez à découvrir ce que vous voulez faire (le *quoi*), votre intuition vous fournira des pistes pour déterminer comment vous pouvez en faire votre gagne-pain (le *comment*).

Gerry Harrington, le président de New Spirituality Communications (une agence de communications axée sur la spiritualité), reprend cette idée en ces termes : « Allez vers ce qui concorde avec vos valeurs, même s'il n'y a encore rien de tel dans le monde. Votre cœur n'investit pas dans le compromis. » (cité dans Entrepreneur.com.).

### **Pas de « mais » !**

Vous avez probablement des tas d'idées créatives et exaltantes sur ce que vous voulez réaliser et accomplir. Il se peut que, comme Marilyn, vous rêviez d'un type de travail entièrement nouveau. Il se peut aussi que vous brûliez d'envie de visiter tel ou tel pays. Ou encore que vous ayez relégué une passion au rang de passe-temps sans jamais avoir envisagé d'en faire votre gagne-pain.



Si vous n'avez pas donné suite à ces idées, c'est, je le crains, parce que vous avez succombé à la tyrannie d'un mot d'une puissance inouïe : *mais*. Un mot qui teinte de scepticisme tout ce qui peut le précéder. Vous vous emballez à l'idée de faire toutes sortes de choses merveilleuses. C'est l'intuition qui vous insuffle cet enthousiasme : elle fait naître en vous des idées neuves et créatives et vous engage sur la voie de leur accomplissement.

Malheureusement, votre *moi* logique vous barre la route en brandissant des arguments tels que « et comment tu vas faire ? », « c'est impossible ! », « c'est idiot », « c'est trop difficile (ou trop cher ou trop long, etc.) ». Marilyn n'a pas échappé à l'un de ces *mais*. « J'aurais voulu participer davantage à la formation au service à la clientèle, car l'idée de rapprocher ma compagnie des clients me plaît beaucoup », m'a-t-elle dit avant d'ajouter : « mais je dois retourner aux études pour faire cela ».

### **Modifiez votre manière de penser**

Il n'y a rien de mal à ce que votre esprit logique intervienne pour vous demander des comptes sur la manière dont vous allez concrétiser vos espoirs et vos rêves. Après tout, il jouera aussi un rôle décisif dans votre succès ! Ce que vous devez refuser, c'est qu'il vienne refroidir votre enthousiasme et vos étincelles créatives en s'annonçant trop tôt. Essayez de vous munir d'arguments comme : « Je veux être ouvert aux possibilités », « Qu'est-ce que je dois faire pour que cela arrive ? », « Par quoi est-ce que je dois commencer ? » ou « Si cette idée est possible, qu'est-ce que je dois faire en premier lieu ? »

### **Tout commence par un petit pas**

Pour briser le moule de la pensée défaitiste, il faut suivre deux étapes :

1. Se lancer (tout simplement)
2. Commencer par un petit pas

Commencez par faire un petit pas en direction du projet qui vous attire. D'autres petits pas suivront. Restez concentré sur le présent. Il n'est pas nécessaire de savoir exactement *comment*

vos rêves vont se concrétiser. Fiez-vous à la piste que vous communique votre intuition. En vous engageant sur la voie de votre passion, de votre enthousiasme et de votre connaissance intérieure, vous découvrirez ce qui vous apporte le bonheur et la satisfaction. Une fois que vous saurez clairement ce que vous voulez, une piste très claire se dessinera devant vous. Votre guide intérieur vous indiquera le chemin.

### **Tenez un journal intuitif de vos idées de carrière**

L'un des moyens les plus efficaces d'ouvrir votre esprit aux idées intuitives est d'écrire sur un journal tout ce qui vous passe par la tête au sujet de votre projet. Vous trouverez plus bas quelques questions pour amorcer ce processus. Mes clients en font un usage varié. Marilyn a acheté un petit bloc-notes (qu'elle transporte dans son sac) où elle répond chaque jour à une seule question. Elle y note ses idées au fur et à mesure qu'elles se présentent à son esprit. D'autres préfèrent les retraites de quelques jours pour se donner le temps de répondre à leurs questionnements. Choisissez ce qui vous convient le mieux.

### **Quels sont vos dons ?**

- ⊗ Quels sont les accomplissements personnels dont vous êtes fier ?
- ⊗ Quels sont les talents que les autres louent chez vous ?
- ⊗ Quelles sont les tâches que vous réalisez sans difficulté ?  
Faites une liste des activités dans lesquelles vous excellez.
- ⊗ Quels étaient vos talents quand vous étiez enfant ?
- ⊗ Si quelqu'un devait vous rendre un hommage officiel, que dirait-il des contributions que vous avez apportées à l'humanité ?

### **Quelles sont vos passions ?**

- ⊗ Que faites-vous quand vous avez le temps ?
- ⊗ Si vous aviez les moyens de prendre une année sabbatique, que feriez-vous de votre temps libre ?
- ⊗ Y a-t-il un projet auquel vous voulez consacrer votre vie ?

- ⌚ Comment pourriez-vous aider les autres en faisant ce que vous aimez ?
- ⌚ Si vous pouviez apporter la contribution idéale au monde avant de mourir, qu'aimeriez-vous apporter à l'humanité ?
- ⌚ Que voudriez-vous enseigner aux autres ?
- ⌚ Qu'est-ce qui vous enthousiasme ou vous révolte le plus dans notre monde ?

### **Quelles sont vos valeurs ?**

- ⌚ Qu'est-ce qui compte le plus pour vous ? Pensez à des valeurs comme l'autonomie, l'humanité, la créativité, la bonté, le pouvoir, la richesse, la spiritualité, la connaissance, le leadership, la communauté, la beauté et la recherche intellectuelle.
- ⌚ Pensez à une personne que vous admirez. Qu'est-ce que vous aimez de sa vie ? Quelles sont les valeurs qu'elle véhicule, d'après vous ?

### **Quels sont vos plaisirs ?**

- ⌚ Faites une liste des 20, 50 ou 100 activités que vous aimez faire.
- ⌚ Quelle serait la manière idéale de passer votre journée, votre semaine, votre mois, votre année ?
- ⌚ Si vous gagniez à la loterie et que l'argent n'avait plus d'importance, que feriez-vous ?
- ⌚ Aimez-vous faire les choses tout seul ? Avec un partenaire ? Avec une équipe ?
- ⌚ Quel est le type d'environnement qui vous plaît ? Êtes-vous attiré par les contacts avec l'extérieur ou vous sentez-vous plus à l'aise dans un bureau ? Imaginez les caractéristiques idéales d'un milieu de vie agréable.

Y a-t-il des thèmes dominants qui ressortent de vos réponses ? Avez-vous eu des révélations qui vous ont surpris ? Une fois en possession de votre liste d'accomplissements, de compétences, de valeurs et de passions, il vous restera encore quelques étapes à



suivre. La réponse à la question centrale (« Comment gagner ma vie en faisant ce que j'aime ? ») ne viendra pas du jour au lendemain.

La patience est une qualité que nous devons développer si nous voulons user de notre intuition avec sagesse. Napoleon Hill, l'auteur du légendaire *Réfléchissez et devenez riche*, en fait le premier élément de sa formule : « Patience, persévérance et transpiration forment la combinaison imbattable du succès. »

Dernière idée : prenez le pouls de votre intuition à la fin de la journée. C'est un excellent moyen de se préparer au lendemain.

## Gratitude

S'est-il passé aujourd'hui quelque chose qui a éveillé en vous un sentiment de gratitude envers la vie ? Est-ce une occasion d'affaires qui s'est présentée à vous ? Une bonne conversation avec votre conjoint ou votre conjointe ? Ou simplement le constat que vous êtes vivant, heureux et en bonne santé ? Quand on prend conscience de ces petits bonheurs, on s'aperçoit qu'ils se multiplient comme par magie.

## Sans limites

Des ressources et des possibilités sans fin vous attendent. Avant de vous mettre au lit, adressez une requête à votre guide intuitif. Qu'aimeriez-vous qu'il arrive demain ? Écrivez trois choses qui rendraient une journée idéale. Ce que vous demandez à votre intuition, c'est qu'elle vous guide pour créer la journée idéale que vous espérez.

## Confiance

Attendez-vous à recevoir une réponse de votre intuition. Il se peut qu'une idée surgisse dans votre esprit immédiatement. Il se peut aussi que vous fassiez un rêve qui vous donne un indice ou encore qu'une idée survienne à l'improviste, pendant que vous prenez votre petit déjeuner. Soyez à l'affût des messages que vous envoie votre intuition.

Les réponses de votre intuition prennent parfois quelques détours. La réponse peut se trouver dans un article de journal qui attire votre attention. Ou dans un panneau publicitaire que vous croisez tous les jours sur votre route sans le remarquer et qui vous suggère une solution inattendue à un problème. Ou encore (et cela, tout le monde l'a expérimenté un jour ou l'autre) en allumant la radio au moment même où l'animateur donne l'information que vous attendiez. Si la réponse est bonne, vous vous sentirez satisfait, soulagé, expansif, rassuré ou tout simplement paisible.

Pour revenir à Marilyn, voici ce qui s'est passé: elle travaille toujours dans la même entreprise, mais occupe un nouveau poste. Elle est aujourd'hui agente de liaison pour le service à la clientèle. Son travail consiste entre autres à faire un suivi auprès des clients pour s'assurer qu'ils reçoivent un service de qualité. Elle propose des améliorations et transmet les commentaires au siège social. Elle me dit qu'elle ne pourrait pas être plus heureuse !

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Qu'est-ce que je veux ? Il n'est pas toujours facile de répondre à cette question. Commencez par vous demander ce que vous ne voulez pas. Qu'est-ce qui vous épuise et vous vide ? Découvrez-le et éliminez tout ce qui bloque votre énergie. Vous créerez ainsi plus d'espace pour de nouvelles idées.

## **Technique d'activation de l'énergie**

### **7 moyens d'entrer en contact avec son intuition en 5 minutes ou moins**

*En général, l'instinct nous dit ce qu'il faut faire bien avant que la tête ne le comprenne.*

— Michael Burke, professeur de psychologie à l'Université Tulane

**Méditez.** Retrouvez le calme de l'esprit en vous concentrant sur votre respiration. Répétez un mot ou une phrase qui vous amènera à la détente, par exemple « Paix », « Tout va bien » ou « Calme ». C'est ce que les bouddhistes appellent la pleine conscience. En ralentissant l'activité de l'esprit, ne serait-ce que quelques moments, nous cultivons notre créativité, notre intuition et notre paix intérieure.

**Posez des questions à votre intuition.** Formulez vos questions de manière à ce que la réponse ne se limite pas à un oui ou à un non et qu'elle apporte des informations plus détaillées. Exemples : « Comment amener plus de participants à s'inscrire à notre séminaire du mois prochain ? » ou « Que faire pour imposer la marque du produit X ? » Notez s'il y a lieu toutes les réponses qui vous viennent à l'esprit. Ne censurez pas et ne jugez pas les réponses avant la fin de l'exercice.

**Créez une image.** Si vous devez prendre une décision et que votre esprit rationnel devient incontrôlable, fermez les yeux et visualisez une image symbolique de la solution. Les solutions intuitives prennent souvent la forme d'une représentation visuelle.

**Bougez.** Le simple fait de rester debout et de bouger créera un afflux d'oxygène dans votre cerveau et vous aidera à réfléchir plus clairement. Mettez votre travail de côté et faites une marche rapide. Il suffit parfois de quitter votre bureau et d'oublier quelque temps la question qui vous préoccupe pour générer une ou deux idées créatives.

**Imaginez.** Pensez à la décision, au défi ou au problème qui vous préoccupe. Imaginez-vous en train de gérer la situation en cours et attendez une réponse. Il se peut que vous parliez à quelqu'un qui vous fournisse la solution recherchée durant votre conversation. Il se peut aussi qu'un livre, une enseigne, une note ou un autre type de message aperçu par hasard vous donne un indice sur l'initiative à prendre. Bizarre ? Idiot ? Vous serez surpris d'apprendre à quel point les solutions nous parviennent par ce moyen.

**Interrogez vos sentiments.** Vous devez décider si vous devez acheter ou non l'équipement dispendieux que demande votre gérant d'usine. Celui-ci vous a présenté des faits et des chiffres convaincants en faveur de cet investissement. Malgré tout, vous n'êtes pas entièrement convaincu. Fermez les yeux et imaginez-vous



en train d'accepter de faire l'achat. Quels sentiments cette décision suscite-t-elle en vous ? Quel est votre état émotionnel ? Si vous vous sentez abattu, ennuyé ou amorphe, votre décision n'est probablement pas la bonne. Si vous vous sentez au contraire remonté, énergisé et enthousiaste, votre décision est probablement la bonne.

**Écoutez votre corps.** Dans la Chine antique, on croyait fermement que la sagesse se logeait dans l'estomac. C'est peut-être de là que vient l'expression « ça vient de mon ventre ». Si vous sentez votre estomac se nouer à la perspective de prendre une décision donnée, ne passez pas outre.

D'autres sensations physiques peuvent vous fournir un indice sur l'initiative à prendre : des sueurs ou un frisson le long de la colonne vertébrale vous indiqueront que vous ne faites peut-être pas le bon choix. À l'opposé, une sensation de chaleur et de confort est généralement le signe d'un bon choix. Vous seul connaissez votre corps et pouvez déchiffrer ces signes. Vous interpréterez ces signes avec assurance quand vous aurez appris à suivre votre sagesse intérieure.

# Chapitre 17

## QUE VAUT UN RÊVE ?

*J'ai constaté que mes meilleures idées venaient après une bonne nuit de sommeil.*

— Thomas Edison, inventeur et homme d'affaires américain

**J**ean se décrit comme une décrocheuse scolaire devenue présidente d'une société de 25 millions de dollars. Elle attribue sa volonté de réussir à un rêve qu'elle a fait à 28 ans. « J'étais dans un supermarché et je voyais des pièces de monnaie éparpillées dans les allées, explique-t-elle. Je trouvais très étrange que les clients passent près de ces pièces d'or sans les remarquer, alors que je me précipitais pour les ramasser. »

Elle est revenue de ce rêve avec une conviction marquante : « Je vois des possibilités là où les autres n'en voient pas ». Ce rêve l'a aidée à comprendre qu'elle était appelée à une vocation d'origine divine. Elle comprend qu'elle est faite pour les affaires. Le rêve a fait germer en elle l'idée de créer une entreprise et lui a donné le courage de la mettre en œuvre.

### Rêveurs célèbres

Jean n'est pas la seule à se fier au rêve. Des personnes et célébrités de tous horizons admettent volontiers que leurs rêves constituent

une riche source d'idées, de solutions et d'initiatives créatives. Le golfeur professionnel Jack Nicklaus a déclaré qu'il devait à un rêve d'avoir amélioré son swing après une longue période d'échecs professionnels. Le lendemain de son rêve, il allait améliorer son jeu de dix coups.

Dans un livre sur l'exploration du rêve *Dreamland: Adventures in the Strange Science of Sleep* (*Au pays des rêves: aventures au cœur de l'étrange science du rêve*), David K. Randall raconte que l'ex-Beatle Paul McCartney s'est réveillé un jour avec la mélodie complète de sa célèbre chanson *Yesterday*. « Tout était là, absolument tout, explique McCartney. Je n'en croyais pas mes oreilles. » Cette chanson est rapidement devenue l'une des références de la musique pop. Elle a été interprétée par 2500 artistes, dont Frank Sinatra et Marianne Faithfull. Cinquante ans plus tard, elle figure toujours au palmarès des chansons les plus diffusées à la radio.

Nous rêvons en moyenne de une à deux heures par nuit. Nous pouvons en outre faire de quatre à sept rêves au cours d'une même nuit. Nos rêves donnent naissance à des solutions immensément créatives, selon des témoignages extrêmement fiables. Au cours d'une vie, nous aurons passé quelque six années (plus de 2100 jours) à rêver. Autant profiter de l'information extraordinaire que recèlent nos rêves !

Le pharmacologue allemand Otto Loewi attribue à un rêve sa démonstration que les impulsions nerveuses sont chimiques et non électriques, découverte qui lui a valu le Prix Nobel de physiologie. Keith Richards, le guitariste des Rolling Stones, a expliqué que le refrain du classique « Satisfaction » lui était venu durant son sommeil. Enfin, le chimiste russe Dmitri Mendeleïev a déclaré qu'il avait pratiquement rêvé son tableau périodique des éléments.

Elias Howe travaillait d'arrache-pied à l'invention d'une machine à coudre sans réussir à résoudre le problème que posait la configuration de l'aiguille. Un rêve lui apporta la solution. Dans son rêve, il était capturé par des indigènes et jeté aux pieds de leur monarque. Celui-ci lui ordonna de fabriquer sur-le-champ une machine à coudre, sans quoi il serait exécuté. Alors que les indigènes s'approchaient de lui, il observa que le bout de leurs lances était percé d'un trou en forme d'œil. À son réveil, il sauta du lit et



confectionna une aiguille percée à l'extrémité. Ce changement minime, mais d'une importance capitale, révolutionna le secteur de la couture.

Raymond Kurzweil est un pionnier dans le domaine de la reconnaissance optique de caractères, de la synthèse et de la reconnaissance vocales, et des synthétiseurs électroniques. Il est également l'auteur de nombreux ouvrages sur la santé et la technologie. Il explique les raisons de sa productivité dans une entrevue accordée à l'association américaine des aveugles :

Je fais le gros de mon travail créatif au lit, en quelque sorte... Je me place dans un état de rêve lucide. C'est quand je rêve que je suis le plus créatif. Tous les capteurs du cerveau sont alors réceptifs. Quand je me réveille le matin, je peux écrire un chapitre de livre complet, préparer un discours ou faire une invention en quelques minutes.

C'est aussi à un rêve que la société Du Pont doit d'avoir épargné plusieurs millions de dollars. Les vestes Kevlar étant très recherchées durant la Guerre du Golfe, on avait mis au point une machine spéciale à haute vitesse pour les produire. Malheureusement, la machine tombait continuellement en panne. Les ingénieurs ne comprenaient pas ce qui se passait jusqu'à ce que l'un d'eux fasse un rêve. Dans son rêve, l'ingénieur faisait partie de la machine elle-même et voyait de l'eau gicler de toutes parts, faisant s'effondrer les boyaux. À son réveil, il comprit que les boyaux de la machine se tassaient et qu'on pouvait les maintenir ouverts à l'aide de ressorts. Grâce à son rêve, Du Pont a pu se remettre rapidement au travail et probablement sauver de nombreuses vies.

Imaginez que vous vous mettiez au lit et que vous vous réveilliez le lendemain avec des solutions à vos problèmes professionnels. Ce genre de travail ne demande pas beaucoup d'efforts, vous en conviendrez. Tout ce qu'il vous faut, c'est un matelas confortable, une simple réflexion sur la question qui vous intéresse et une feuille de papier et un crayon que vous poserez sur votre table de chevet. Il vous suffit ensuite de fermer les yeux et de rêver. À votre réveil, écrivez ce qui vous vient en tête. C'est tout ! Vous voulez plus de détails ? Les techniques suivantes vous aideront à tirer profit de votre sommeil pour résoudre vos problèmes et à découvrir des solutions créatives.

## La nuit porte conseil

Nos préoccupations sont parfois si accaparantes qu'il devient difficile de mettre de côté notre cerveau rationnel et de nous mettre à l'écoute de notre intuition. La meilleure solution est de ne plus y penser et d'aller au lit.

### Tenez un journal des rêves

N' imaginez rien de très compliqué. Du papier et un stylo sur votre table de chevet feront l'affaire. Si vous n'avez pas à vous préoccuper d'une personne qui dort auprès de vous, vous pouvez aussi vous servir de l'enregistreur de votre téléphone. Avant de dormir, écrivez quelques paragraphes sur la décision que vous devez prendre ou la question que vous voulez clarifier. L'objectif est de déplacer les données de l'hémisphère gauche du cerveau à la feuille de papier.

### Résumez la situation

Relisez les paragraphes que vous venez d'écrire et résumez-les en une phrase. Exemples: « Est-ce que je dois persévérer dans cette orientation de carrière ? » ou « Comment accélérer le processus de fabrication de nos accessoires ? ». Certains clients préfèrent demander une information (ce qu'ils trouvent plus simple). Exemples: « J'ai besoin d'information sur les moyens d'accroître nos ventes » ou « J'aimerais rêver d'un changement fructueux dans mon entreprise ».

### Posez la question ou énoncez votre demande avant de vous endormir

Dites-vous que vous retiendrez un rêve qui répondra à la question ou à la demande que vous avez formulée. Pendant que vous somnolez encore, répétez-vous doucement la phrase que vous avez résumée en vous préparant mentalement à recevoir une réponse. Si vos pensées vagabondent, ramenez-les doucement à la question qui vous intéresse.

### Réveillez-vous lentement

Cinq minutes après la fin d'un rêve, on en a oublié la moitié. Dix minutes après, on en a oublié 90 %. Au moment où vous émergez du sommeil, tâchez de ne pas vous réveiller complètement.

Demandez-vous si vous avez fait un rêve sur la question qui vous intéresse. Ne vous levez pas. Il est préférable de bouger le moins possible quand on essaie de se souvenir d'un rêve.

### Consignez le rêve ou des fragments du rêve

Retranscrivez votre rêve, même si vous ne vous en souvenez pas complètement. Notez les fragments dont vous vous souvenez. Les réponses que fournissent les rêves ne sont pas toujours évidentes. Elles prennent la forme d'images symboliques, de métaphores, de sentiments et de sensations.

### Interprétez le rêve

On ne compte plus les livres que l'on a consacrés à l'interprétation des rêves. De nombreux auteurs tendent toutefois à ramener l'imagerie du rêve à des symboles universels. Un feu peut correspondre à une soirée romantique pour telle personne alors qu'il peut représenter le danger pour telle autre. Vous seul êtes le spécialiste de vos rêves. Voici quelques éléments à prendre en considération pour faciliter votre interprétation :

**Cherchez la solution.** Une réponse immédiate a-t-elle traversé votre esprit au réveil ? Quels éléments du rêve pouvez-vous appliquer à votre situation actuelle ? Quels sont les éléments de votre rêve qui vous ont semblé immédiatement importants ou qui méritent une réflexion plus poussée ?

**Détectez les symboles.** Votre rêve contient-il des symboles ou des métaphores qui se rapportent à votre question de la veille ? En quoi pourraient-ils apporter des éléments de réponse à votre question ? Qu'est-ce qui vous vient immédiatement à l'esprit quand vous pensez à ces symboles ? Quels individus, objets ou événements de votre vie vous rappellent-ils ?

**Décrivez le rêve à haute voix.** En verbalisant un rêve, on en clarifie la signification. Le rêveur crée en effet des images à partir de jeux de mots. Par exemple, j'ai rêvé un jour que j'avais mal au pied. Je me répétais que je n'arrivais pas à poser mon pied à terre. Mon subconscient me disait en fait que je n'arrivais pas à tracer mes limites avec un collègue, à m'affirmer, à « mettre le pied à terre ». Vous pouvez également décrire votre rêve à la première personne



du présent. Le présent peut révéler des éléments d'information auxquels vous n'avez pas prêté attention.

Vous vous battez toujours avec vos rêves ? Voici d'autres suggestions :

### Créez une carte des rêves

Les gens se plaignent souvent de ne se souvenir que de fragments de rêve. Pour pallier ce manque, on peut créer une « carte des rêves » semblable aux cartes heuristiques que l'on dessine pour retranscrire le cheminement de la pensée. Par exemple, si vous rêvez d'un immeuble qui s'écroule, mais que vous ne vous souvenez que de l'immeuble, écrivez le mot *immeuble* sous forme de bulle. Tracez un trait partant de la capsule et écrivez les mots et expressions que vous associez au mot *immeuble*. Ces combinaisons peuvent vous fournir des informations utiles.

Il m'est arrivé de créer une telle carte à propos d'un rêve d'un immeuble en train de s'écrouler (rêve assez commun, soit dit en passant). L'un des dérivés du mot en bulle était le mot *peur*, un autre l'expression *perdre le contrôle* et un autre le mot *bureau*. Les associations devenaient plus détaillées au fur et à mesure que j'écrivais. Selon l'interprétation que j'ai faite de ce rêve, je ressentais à l'époque une forte anxiété à propos d'un changement que j'apportais à mon orientation professionnelle. Cet exercice m'a aidé à comprendre que je devais me donner plus de temps pour prendre une décision et que je devais au préalable faire une recherche plus poussée.

Plus les éléments du rêve sont nombreux, plus vous pouvez créer d'associations. Certains éléments du rêve peuvent vous revenir à l'esprit durant la journée. Si vous considérez qu'il s'agit d'un rêve important, prenez des notes sur les nouvelles informations qu'il vous procure. Une fois que vous aurez cartographié tous les éléments du rêve, vous constaterez avec surprise que vous avez un souvenir beaucoup plus précis du rêve que vous ne le pensiez. Ne vous préoccupez pas de l'ordre des événements, attardez-vous surtout aux mots et aux sentiments qu'ils occasionnent. Vous pourrez ainsi combler les vides de rêves qui vous semblaient au premier abord brumeux.

## Changez de position à votre réveil

Patricia Garfield est une spécialiste reconnue du rêve. Selon elle, la préparation de l'esprit est un prélude essentiel à la remémoration des rêves, mais on ne doit pas oublier pour autant la préparation du corps. Elle recommande par exemple que si vous dormez habituellement dans une position donnée et que vous ne parvenez pas à vous souvenir de vos rêves, il serait bon de vous tourner du côté opposé et de vous demander de quoi vous avez rêvé. Comme beaucoup de spécialistes du rêve, elle se prononce pour un réveil naturel, à l'abri des réveille-matin cacophoniques.

Si rien de tout cela ne marche, ne vous découragez pas pour autant. Vos rêves ont des moyens de délivrer leur message que vous ne soupçonnez peut-être pas. « Il est d'expérience commune qu'un problème difficile pendant la journée soit résolu dans la matinée, après réunion du comité des rêves », disait le romancier John Steinbeck.

Laissez votre comité délibérer et dormez bien !

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Pour prendre une décision, ayez recours à un rêve. Énoncez votre question ou votre demande avant de vous endormir et dites-vous que vous retiendrez un rêve qui y répondra. Ayez à portée de main du papier et un stylo pour écrire tout ce dont vous vous souvenez du rêve à votre réveil.

# Chapitre 18

## COMMENT RÉFLÉCHIR SANS Y PENSER

*Je crois que la tâche d'avoir du sens nous demande d'admettre qu'une décision instantanée peut avoir autant de valeur que des mois d'analyse rationnelle.*

— Malcolm Gladwell, auteur et conférencier

Dans son livre *Intuition: comment réfléchir sans y penser*, Malcolm Gladwell introduit le concept de « saucissonnage » (*thin-slicing*), forme d'intuition permettant de prendre des décisions d'une très grande justesse avec très peu d'information. Le saucissonnage, dit-il, est la capacité de notre subconscient à trouver des repères dans des situations et des comportements à partir de minces tranches d'expérience.

Il existe peu de décisions aussi névralgiques que celle d'accepter ou non un nouvel emploi. Dans la plupart des cas, nous allons nous informer sur le poste auprès de collègues, faire des recherches, nous préparer aux entrevues d'emploi et nous renseigner sur l'entreprise qui nous embauche. N'est-ce pas ce que tout le monde doit faire ?

Et pourtant, si nous sommes le moins honnêtes avec nous-mêmes, nous devons admettre que, d'instinct, nous nous sommes déjà fait une idée du poste. Cette première impression



a peut-être surgi dès que nous sommes entrés dans la pièce où avait lieu l'entrevue d'emploi ou même quand nous avons garé notre voiture dans le terrain de stationnement de l'entreprise. Il se peut même qu'elle soit née avant, quand nous avons entendu parler de ce poste pour la première fois. Au lieu de nous fier à ce moment où nous sentions instinctivement si le poste allait nous convenir (ou non), nous avons préféré faire des recherches et réunir plus d'information. Nous nous sommes dit en effet qu'il était impossible d'avoir une idée précise d'une situation en nous fiant à une première impression.

Gladwell affirme que nous comprenons énormément de choses sans pouvoir nécessairement expliquer comment et pourquoi nous les comprenons. Nous pouvons souvent prendre d'excellentes décisions en quelques secondes. C'est que nous réfléchissons sans y penser. Par un processus subconscient proche de l'intuition, nous pouvons évaluer et saisir une situation non pas à partir de nouvelles données, mais à partir de nos expériences accumulées.

## **Comment faire du « saucissonnage » ?**

### **Quelle est ma première impression ?**

Prenez l'habitude de vous poser cette question avant de vous lancer dans l'analyse et la recherche. Notez votre réponse et conservez-la aux fins de référence. Cette réponse ne doit pas vous empêcher de faire les recherches que vous comptiez faire. Sachez toutefois que quand vous aurez appris à utiliser votre intuition en premier recours et que vous l'aurez aiguisée à la perfection, il vous sera possible d'accéder directement à des informations rapides, complètes et précises.

### **Que dois-je savoir ?**

Cette question appelle un supplément d'information. Elle vous éclaire sur ce que vous percevez plus ou moins consciemment. Qu'est-ce qui marche (ou ne marche pas) dans la situation que vous observez ? Essayez d'être ouvert et émotionnellement neutre quand vous vous posez cette question. Quelle est l'information qui se présente naturellement ? Contentez-vous d'observer. Ne jugez pas.

## Quelle est la meilleure chose à faire ?

Qu'est-ce qui vous vient à l'esprit quand vous vous posez cette question ? Il y a une énorme différence entre écouter son intuition et suivre une impulsion irresponsable. À cet égard encore, rien ne vaut la pratique pour exercer l'une et rejeter l'autre. C'est un peu comme si vous êtes en train d'apprendre à jouer du piano. Vous ne pouvez pas espérer devenir pianiste de concert dès la première semaine d'apprentissage.

La même chose s'applique à l'intuition. L'acquisition de l'intuition passe par une série de petites étapes. Comment ressentez-vous une réponse affirmative venue de l'intuition ? Comment réagissez-vous à une réponse défavorable de votre intuition ? Les réponses se manifestent sous forme de flashs, de révélations soudaines, de sentiments inattendus ou d'une connaissance immédiate. *Vous* seul pouvez savoir comment l'intuition communique avec votre corps, votre cerveau et votre esprit. Cet apprentissage est la clé de votre succès.

## Une autre réalité

Comment les scientifiques abordent-ils le concept de l'intuition en général et celui du « saucissonnage » en particulier ? L'intuition est-elle un produit de notre esprit ? De notre expérience ? Les scientifiques ne savent pas encore si un élément quelconque du corps peut définir l'intuition ou, plus généralement, la conscience. Où se situe ce qu'on appelle l'esprit ?

Médecin, conférencier et auteur de plusieurs ouvrages sur la science et la spiritualité, Larry Dossey croit qu'une partie de notre esprit défie les limites du temps et de l'espace. Il parle à ce propos d'esprit *non local*, terme qu'il emprunte à la physique quantique moderne.

Voici comment il explique ce concept dans son livre *Recovering the Soul (Retrouver l'âme)*:

Le modèle non local dépasse les dimensions de temps et d'espace et ne se cantonne pas au cerveau et au corps, même s'il peut se manifester par leur intermédiaire. Il ne se limite pas non plus au présent. Infini et par inférence immortel, éternel et

omniprésent: tels sont les attributs de tout ce qui est non local (et pas uniquement l'esprit). Si l'esprit est non local, il y a donc un seul esprit, un esprit universel que l'Occident appelle l'âme.

Ce concept soulève d'intéressantes questions sur l'intuition. Mon opinion, c'est qu'il existe deux types d'intuition. Le premier est le traitement éclair d'une information subconsciente. Nous en faisons usage quand nous devons prendre une décision d'embauche, par exemple. Nous avons une impression instinctuelle du style d'habillement, de la manière de parler et de la gestuelle du candidat. Le deuxième type d'intuition, celui dont parle Dossey, est la connexion à une connaissance infinie qui dépasse l'individu. Nous y avons accès au moyen de l'esprit non local.

Le physicien irlandais John Stewart Bell a établi un théorème qui porte aujourd'hui son nom. Il a fait la démonstration mathématique que la vitesse à laquelle une information voyage du point A au point B n'est pas limitée à la vitesse de la lumière ou à une vitesse inférieure, comme le prétendait Albert Einstein dans sa théorie spéciale de la relativité. Le physicien Nick Herbert, auteur du livre *Quantum Reality (Réalité quantique)*, ajoute que rien n'occupe l'espace séparant le point A du point B et que, quelle que soit la distance entre les deux points, la connexion entre eux est instantanée.

En quoi cela se rapporte-t-il à l'intuition ? Eh bien, ces recherches impliquent l'existence d'une conscience élargie qui nous donne accès à une mine stupéfiante d'information. Vous vous demandez si votre usine de Singapour fonctionne bien ou quel genre de présentation vous allez faire à votre client de Boston ? L'information que vous cherchez peut vous parvenir instantanément. Il n'est nul besoin d'être sur place pour observer ce qui s'y passe. C'est cette perception à distance qui explique mon travail de conseillère intuitive et ma capacité apparemment improbable de dire, sans aucun moyen rationnel de le savoir, pourquoi un décideur choisira votre entreprise au lieu d'une autre.

Le concept de l'esprit non local n'est pas nouveau. Au II<sup>e</sup> siècle avant Jésus-Christ, le philosophe Patañjali écrivait déjà ceci :

Quand vous êtes inspiré par un objectif grandiose, un projet extraordinaire, toutes vos pensées brisent leurs chaînes :



vosre esprit transcende les limitations, votre conscience s'étend dans toutes les directions, et vous vous trouvez dans un monde nouveau, vaste, merveilleux. Les forces, les facultés et les talents qui sommeillaient en vous s'éveillent, et vous découvrez que vous êtes bien plus grand que vous ne l'aviez jamais rêvé.

## Un exemple d'intuition collective

Lance est un ingénieur spécialisé dans la construction de gros générateurs à turbine. Il accompagne souvent les équipes d'intervention envoyées en « mission » pour détecter et résoudre les problèmes d'équipement. Ces équipes adoptent généralement une approche rationnelle et logique des problèmes, mais Lance a appris à y mettre un peu de son intuition. Il admet volontiers qu'il ignore d'où vient l'information qu'il reçoit.

*Lors d'une « mission » à laquelle j'ai été affecté il y a quelques années, mon équipe et moi-même nous sommes trouvés devant un mystère fascinant que nous n'avons pu résoudre que grâce à un instinct collectif.*

*Une turbine récemment reconstruite connaissait une hausse inexplicable de température. Le client était satisfait de la puissance de sortie, mais il fallait malgré tout vérifier l'unité pour des raisons de sécurité.*

*En temps normal, il aurait fallu débrancher l'unité et pénétrer à l'intérieur de la turbine pour l'inspecter en profondeur. Le problème, c'est que l'unité pesait vingt tonnes et fonctionnait à mille degrés Fahrenheit. Il nous aurait fallu attendre trois jours pour qu'elle refroidisse, ce à quoi s'ajoutaient neuf jours sans courant pour l'inspection proprement dite. Bref, le tout aurait coûté plusieurs millions de dollars au client.*

*Je sentais instinctivement que la turbine en tant que telle ne posait pas de problème. Il semblait seulement que les aubes de turbine du premier étage avaient été installées à l'envers. Nous ne savions pas ce qui clochait vraiment dans l'unité, mais nous savions sans autre preuve que les aubes n'étaient pas installées correctement et que l'unité était sécuritaire.*

*Comme les ingénieurs sont réticents à l'égard de tout ce qui touche les « sentiments », je rédigeais un rapport dans lequel j'écrivais que nous*

*avons conclu (et non que nous sentions) que les aubes étaient fonctionnelles et que l'unité continuerait à marcher sans poser de problèmes.*

*Trois ans et demi plus tard, l'unité fonctionnait toujours très bien. Nous avons alors appris que l'unité allait être ouverte pendant quelques heures. Curieux de savoir ce qui avait provoqué le dérèglement de température, les membres de l'équipe ont décidé de se réunir par téléconférence pour faire une enquête commune et recueillir le plus grand nombre de données possible sur ce qui s'était passé. Nous avons à cette fin travaillé très tard dans la nuit.*

*Résultat: nous n'avons rien trouvé ou plutôt nous n'avons rien trouvé d'anormal. L'intuition collective que nous avons mise en branle se trouvait donc confirmée.*

*Après examen plus poussé des données, nous avons conclu que l'écart de température avait été causé par une configuration inhabituelle du flux thermique autour du capteur de température. Nous avons ainsi pu faire économiser à notre client des dizaines de millions de dollars.*

## **Ne pensez pas trop**

Vos décisions n'ont peut-être pas l'envergure de celles de Lance, mais elles sont néanmoins déterminantes. Elles peuvent engager votre responsabilité auprès d'actionnaires comme de membres de votre famille et changer leur vie. Pour le meilleur ou pour le pire.

La décision que vous allez prendre a été longuement mûrie. Vous êtes maintenant en possession des faits, des données et des opinions de tiers qui vous permettent de passer à l'acte: vous allez embaucher un candidat pour pourvoir un poste d'une extrême importance, faire une présentation de vente à un client essentiel au succès de votre entreprise ou encore débloquer des fonds pour mettre au point un produit qui terrassera la concurrence. Vous êtes prêt – mais pas encore tout à fait certain.

Il y a quelque chose qui vous chicote. Un soupçon d'incertitude qui vous fait hésiter et qui vous retient.

C'est le moment de vous arrêter, de vous détendre, de fermer les yeux et de vous poser la question: est-ce que je vais prendre une *bonne* décision? Posez-vous cette question comme si quelqu'un vous écoutait. Vous allez poser une question importante à votre

intuition et celle-ci va vous répondre. La réponse vous parviendra sous forme de mots, de symboles, d'images, de sentiments... Dans la plupart des cas, les gens éprouvent le « sentiment » que quelque chose est bon ou mauvais, juste ou faux. C'est ce que les Japonais appellent *haragei* (« l'art du ventre ») et que nous appelons plus simplement « nos tripes ».

Les choix sont inévitables dans la vie. C'est notre capacité de faire plus de bons que de mauvais choix qui rend notre vie plus (ou moins) accomplie. Telle une bonne vieille boussole, votre intuition vous aiguille vers les choix les plus fructueux pour vous.

Servez-vous-en, écoutez ce qu'elle vous dit et agissez en conséquence. Elle vous guidera vers la réussite.

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Apprivoisez votre propre système de guidage interne. Que dit votre intuition quand vous ne prenez pas la bonne direction ? Quels signaux vous envoie-t-elle pour vous dire que vous prenez une bonne décision ? Soyez attentif aux signaux intuitifs qui vous sont propres, surtout quand vous devez prendre des décisions relativement peu risquées. Ces mêmes signaux vous aideront à prendre rapidement des décisions marquantes dans votre vie.

## ■ Technique d'activation de l'intuition

### Pile ou face ?

*Aucune grande découverte ne peut se faire sans un pari risqué.*

— Sir Isaac Newton, physicien et mathématicien

Il existe une excellente technique pour prendre une décision quand les enjeux ne sont pas trop sérieux. Je ne m'en servirai pas pour prendre une décision cruciale (vendre une entreprise, quitter son emploi ou changer de ville, par exemple), mais qui sait ?



Pensez à une décision que vous voulez prendre. Posez-vous ensuite la question qui s'y rapporte de manière à ce que vous ne puissiez répondre que par oui ou par non. Exemples :

- ⊗ Devrais-je accepter le poste dans la société XYZ ?
- ⊗ Le moment est-il bien choisi pour demander une augmentation ?
- ⊗ Est-il important que j'assiste à la réunion annuelle de l'association la semaine prochaine ?

Tirez une pièce de monnaie à pile ou face. Pile, c'est oui ; face, c'est non. Qu'avez-vous tiré ?

Quels sentiments la réponse suscite-t-elle en vous ? Êtes-vous déçu ? Soulagé ? Ressentez-vous un frisson de plaisir dans votre corps ou, au contraire, un nœud qui se forme dans votre estomac ? Admettez-le : avez-vous décidé de lancer la pièce deux autres fois et de choisir la réponse qui venait deux fois sur trois ?

Par ces réponses, votre intuition vous parle. Le fait est que vous connaissiez la réponse : c'est celle que vous souhaitiez dès le départ. La réaction que vous avez eue après avoir tiré la pièce vous a renseigné sur la réponse à votre question.

L'intuition ne se manifeste jamais très bruyamment. Elle se signale à vous par des sentiments subtils, un élan intérieur ou une sensation physique. En vous familiarisant avec ces indices intérieurs et en agissant en conséquence, vous entendrez la voix, à défaut du bruit, de l'intuition.

# Chapitre 19

## INTUITION ET CRÉATIVITÉ

*Première règle: être attentif aux remous intuitifs que suscitent les idées.*

— Charles Best, fondateur et PDG de DonorsChoose.org

**Q**uelle approche adoptez-vous pour faire connaître et aimer vos produits? Tous les chefs d'entreprise, qu'ils soient entrepreneurs autonomes ou présidents d'une société du groupe *Fortune 500*, sont constamment confrontés au besoin impérieux de se distinguer de leurs concurrents. C'est pourquoi la créativité en milieu d'affaires n'est pas un luxe, mais une nécessité. Êtes-vous ouvert aux nouvelles idées et aux approches non conventionnelles? Encouragez-vous l'innovation dans vos équipes? Votre carrière et votre entreprise pourraient bien dépendre de vos réponses.

### **La créativité jaillit de l'intuition**

L'approche à adopter pour vous démarquer de la concurrence repose sur une combinaison d'intuition, de créativité et d'innovation. Ces trois notions découlent l'une de l'autre. L'intuition est l'étincelle qui donne naissance à la créativité, laquelle donne naissance à l'innovation. L'innovation permet à son tour de créer des produits

et des services plus attrayants, ce qui influe directement sur les profits. Cela dit, comment peut-on structurer et gérer les entreprises de manière à privilégier ces trois piliers de la prospérité ? Comment conjuguer imagination et productivité au travail ?

Le terme *brainstorming* (terme anglais signifiant littéralement « tempête de cerveau ») a été forgé par Alex Osborn en 1941. Convaincu que les réunions d'affaires conventionnelles inhibaient la création de nouvelles idées, ce publiciste a voulu mettre en œuvre un processus qui allait stimuler l'originalité et faire jaillir de nouvelles idées. Il s'agit, disait-il, de prendre d'assaut un problème à la manière d'un commando, chaque combattant s'attaquant farouchement au même objectif. Le *brainstorming* (auquel on a donné le nom de remue-méninges) repose sur des règles assez simples :

*Ne pas critiquer les idées*

*Obtenir le plus grand nombre d'idées possibles*

*Reprendre et prolonger les idées des autres*

*Encourager les idées bizarres et exagérées*

Osborn constate que ces règles déclenchent un afflux de nouvelles idées durant les réunions. Les participants ne craignent plus de formuler des idées que l'on pourrait juger fausses ou stupides, puisque toutes les idées sont acceptées. Osborn encourage même les idées « idiotes » parce qu'elles sont parfois à l'origine des campagnes publicitaires les plus réussies.

Les rudiments du remue-méninges tel que le concevait Osborn ont peu changé, mais les règles qui le régissaient ont été davantage élaborées pour accroître l'efficacité de la technique. Nous allons les passer en revue dans le paragraphe suivant.

## **Le remue-méninges pour les nuls**

Le Petit Robert définit ainsi le remue-méninges : « Technique de recherche des idées employée dans une entreprise, réunion où chacun fournit ses suggestions pour résoudre un problème ». Le remue-méninges est un excellent moyen de trouver des solutions



originales à un problème. C'est aussi un outil de travail très efficace. Posez une question qui nécessite une réponse qui sort de l'ordinaire, puis réunissez quelques personnes et demandez-leur de dire tout ce qui leur passe par la tête à ce sujet. L'objectif de cette technique est d'enchaîner le plus rapidement possible le plus grand nombre d'idées radicales, drôles, stupides et disjonctées.

## Formez votre équipe

Commencez par désigner un preneur de notes. Celui-ci consignera toutes les idées émises sur de grandes feuilles de papier qu'il collera sur un babillard ou sur les murs de la pièce. Les idées seront ainsi clairement visibles. L'utilisation de crayons de couleur peut également stimuler la créativité.

Vient ensuite le facilitateur. C'est lui qui écrit l'énoncé d'intention, organise les activités et dirige la séance. Si vous êtes le facilitateur, vous devez intervenir dans la circulation des idées sans les censurer et encourager tous les participants à y prendre part. Armez-vous aussi de générateurs de créativité pour alimenter l'énergie ambiante et favoriser l'éclosion des idées.

Vous inviterez bien évidemment les personnes qui connaissent votre projet à la séance de remue-méninges, mais il serait aussi intéressant de faire participer des employés d'autres services. C'est un excellent moyen de générer des idées qui sortent des sentiers battus. Si cela vous semble pertinent, vous pouvez même inviter des gens qui font partie de votre auditoire cible. Si vous cherchez des idées de jouets, invitez des enfants. Si vous cherchez à offrir un service pour mère ou père au foyer, invitez leurs parents !

Si votre groupe n'a jamais participé à une séance de remue-méninges, envoyez une note de service aux participants en donnant la date et l'heure de la séance, ainsi qu'un bref aperçu de l'activité. Encouragez les participants à s'habiller de manière décontractée. Mentionnez l'énoncé d'intention de la séance et autres informations que vous jugerez utiles.

## Fixez une limite de temps

Il y a deux écoles de pensées quant à la durée d'une séance de remue-méninges. Pour les uns, elle ne doit pas dépasser plus de 30 minutes. Pour les autres, elle doit s'étaler sur une matinée ou une après-midi au moins. Si vous optez pour la séance plus longue, n'oubliez pas de faire fréquemment des pauses pour entretenir la vivacité d'esprit et la circulation des idées créatives dans le groupe.

## Formulez une intention claire

Formulez une question brève (une seule phrase) et concise définissant le but que vous recherchez. Soyez précis. Si votre question est trop ambiguë ou trop générale, les participants ne sauront pas par quoi commencer. Écrivez la question en gros caractères et affichez-la bien en vue.

Voici quelques exemples de questions qui pourraient servir de base à une séance de remue-méninges :

*Quelles activités pourrions-nous commanditer pour positionner notre produit comme une chaussure de marche à la mode ?*

*Existe-t-il un moyen créatif de faire connaître les services de traiteur à domicile à des gens d'affaires ?*

*Comment rendre notre gamme de meubles plus attrayante pour le marché des produits de luxe ?*

*Y a-t-il un moyen abordable de présenter notre programme de formation des cadres comme un outil d'incitation à la créativité en entreprise ?*

Une phrase du Dr Seuss, ce créateur prolifique de merveilleux livres pour enfants, semble résumer le principe même de la séance de remue-méninges : « Pensez de gauche à droite et de droite à gauche ; pensez de haut en bas et de bas en haut. Il y a tant de choses qu'on peut faire remonter quand on s'y met vraiment ! »

## Mettez de côté la critique

Toutes les idées, même les plus folles, doivent être encouragées et consignées sans commentaire ni critique du groupe. Le poète latin Ovide (né en 43 avant J.-C.) faisait déjà cette observation: « Une idée neuve est délicate. Elle peut être tuée par un ricanement ou un bâillement, être poignardée par une moquerie et mourir d'inquiétude à cause d'un froncement de sourcil de la bonne personne. » Il me semble que cette remarque n'a rien perdu de sa pertinence !

La séance de remue-méninges elle-même n'a pas pour fonction de juger ou d'évaluer les idées créatives. Cette étape viendra plus tard. Il s'agit pour l'instant de réunir le plus grand nombre d'idées possibles. En d'autres termes, la quantité compte plus que la qualité. Vous devez non seulement accepter, mais encourager les idées stupides, disjonctées ou ridicules. Le philosophe autrichien Ludwig Wittgenstein, dans son livre *Culture and Value* (*Culture et valeur*), traduit en anglais par Peter Winch, le disait à sa manière: « Il y a toujours plus d'herbage pour le philosophe dans les vallées de la bêtise que sur les hauteurs arides de l'intelligence. »

## Générez des idées

Voici d'autres techniques susceptibles de stimuler la créativité.

- ✱ Ne réfléchissez pas trop. Osez être stupide et provocant. Vous êtes en train de libérer les espaces les plus reculés de votre cerveau. Laissez les idées suivre le flux ininterrompu de la conscience.
- ✱ Dans la mesure du possible, écrivez avec votre main non dominante et servez-vous d'un support que vous n'avez pas l'habitude d'utiliser, comme un crayon gras, un pinceau ou une craie.
- ✱ Munissez-vous d'un bloc-notes et d'un stylo. Réglez votre minuterie pour une durée de dix minutes. Mettez sur papier vos idées les plus créatives en laissant votre cerveau fonctionner à plein régime.
- ✱ Si vous aviez suffisamment d'argent pour réaliser vos objectifs, que feriez-vous ?



- ✱ Posez-vous une question inversée : « Comment pourrais-je empêcher le succès de ce produit ou de ce service ? »
- ✱ Posez-vous une question telle que « Comment pourrais-je rendre ce produit plus agréable ? » ou « Comment pourrais-je rendre ce produit unique ? »
- ✱ Complétez une phrase : « J'aimerais posséder un produit qui ... »

Si le groupe est trop gros, envisagez de faire travailler les participants par équipe de deux ou trois et de communiquer ensuite leurs idées au groupe principal.

Dans une entrevue qu'elle m'a accordée, Ayn Fox, fondatrice de l'entreprise Creativity Lab et formatrice de cadres et de particuliers en pensée créative, donne les conseils suivants :

Il arrive souvent que les gens rejettent une idée trop tôt ou se précipitent sur une autre trop rapidement. Il faut évaluer toutes les idées sur le même plan, qu'elles soient complètement folles ou absolument merveilleuses, dit-elle. Il faut pour cela les soumettre au processus d'analyse suivant :

- ⌚ Se demander ce qu'il y a d'attirant ou d'extraordinaire dans l'idée
- ⌚ Se demander ce qui manque dans l'idée
- ⌚ Se demander s'il existe un moyen de combler ce qui manque dans l'idée et de rendre celle-ci extraordinaire

Quand l'équipe travaille sur un thème particulier, demandez aux participants de traduire leur perception du problème au moyen d'un dessin (ou gribouillage). Les mots ne sont pas autorisés. Le dessin peut être figuratif ou abstrait. On peut suggérer aux participants d'utiliser une moitié de page pour représenter leur perception du problème et l'autre moitié de page pour représenter le dénouement idéal du problème.

Laissez-les ensuite comparer leurs deux dessins pour comprendre comment ils perçoivent le problème et comment ils perçoivent la solution. Demandez-leur de définir les ressemblances et les différences entre la situation réelle et la situation idéale.

Il est également bénéfique d'encourager l'usage de métaphores. Il y a deux moyens de le faire :

1. Trouver une métaphore qui illustre comment ils voient ou « sentent » le problème. Par exemple, s'ils se sentent débordés et secoués, ils pourraient comparer leur état à une tornade.
2. Faire correspondre le problème à un objet ou à une expérience pris au hasard, tel qu'un objet qui se trouve à leur proximité ou une idée qui surgit durant une conversation. Supposons que l'intention est de trouver des solutions à un problème de production. Le participant peut choisir un objet quelconque de la pièce (une machine à café, par exemple) et demander en quoi le processus de production examiné ressemble à la production de café.

Une fois que les participants ont échangé leurs idées sur le problème, le facilitateur peut faire jouer une musique de méditation et demander aux participants d'être attentifs à toutes les images que la musique fait naître en eux, puis d'appliquer celles-ci au problème exploré. C'est là une autre manière de créer des métaphores.

Usant de techniques d'imagerie guidée, le facilitateur peut demander aux participants de fermer les yeux et d'imaginer qu'un sage leur communique des solutions au problème exploré. Il peut ensuite leur demander d'écrire l'information qu'ils ont obtenue, puis former de petites équipes et laisser les participants échanger leurs découvertes avec les membres de leur équipe.

Il existe un grand nombre de techniques de remue-méninges. Choisissez celle qui vous convient le mieux ou qui se prête le plus au mandat de votre équipe et mettez de côté les autres.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Une bonne séance de remue-méninges permet de brasser de nouvelles idées, d'améliorer la pensée créative et de vous ouvrir à la connaissance intuitive. Explorez quelques techniques de remue-méninges. Vous découvrirez le génie de la créativité à l'œuvre !

# Chapitre 20

## FORMER UNE ÉQUIPE CRÉATIVE GUIDÉE PAR L'INTUITION

*La créativité consiste uniquement à connecter les choses entre elles. Les personnes créatives ne créent rien; elles ne font que voir ce qui paraîtra évident après coup. Elles relient des expériences entre elles.»*

— Steve Jobs

**J**an Hills dirige une entreprise qui aide les chefs d'entreprise et les spécialistes en ressources humaines à apprivoiser leur intuition. Établie à Surrey, en Grande-Bretagne, son entreprise porte le nom quelque peu excentrique de Head Heart + Brain (Tête Cœur + Cerveau). Excentrique peut-être, mais fidèle au mandat de l'entreprise, comme l'explique Jan Hills :

*Nous travaillons avec la tête (contenus cognitifs et rationnels), avec le cœur (contenus émotionnels) et avec le cerveau (connaissances issues des dernières découvertes en neurosciences).*

*Nous sommes convaincus que cette approche entraîne des changements comportementaux durables chez les participants et les clients.*

Durant les nombreuses années où elle a travaillé comme consultante, elle a observé que dans toute entreprise, il y a toujours des employés parfaits. Ils font grimper les recettes et jouent un rôle important dans le succès de leur entreprise.



Elle a donc conçu un modèle appelé « profil du succès » pour aider les équipes de ressources humaines à percer les secrets des vendeurs les plus remarquables d'une entreprise. Jan a collaboré à cette fin avec un détaillant de produits de luxe établi en Chine et exploitant des succursales aux États-Unis, en Europe et en Asie. Elle a découvert que les vendeurs qui recevaient les plus grosses commissions se signalaient par trois caractéristiques qui les distinguaient du vendeur moyen.

Ils s'intéressaient sincèrement à leurs clients et ne se contentaient pas de vendre leurs produits.

Ils se donnaient des objectifs ambitieux. Ils travaillaient dur, visualisaient leurs succès et observaient des normes exigeantes.

En présence d'un client difficile, ils pouvaient rapidement retomber sur leurs pieds grâce à un dialogue intérieur constructif. En d'autres termes, ils savaient contrôler leur état d'esprit.

Jan relate ainsi son expérience avec le détaillant :

*Le groupe des ressources humaines avait ceci d'inhabituel qu'il privilégiait déjà l'intuition pour embaucher de bons vendeurs. J'avais pour tâche de les aider à développer cette aptitude pour les doter d'un outil de décision rapide et efficace et leur permettre ainsi d'embaucher plus facilement les bonnes ressources.*

*Je m'étais préparée à ma réunion en créant un montage de photos représentant des personnes très diverses. J'avais conservé à part les notes habituelles sur la formation et l'expérience professionnelle correspondant à chaque photo. Durant ma séance de formation, j'ai collé les photos sur le mur et j'ai demandé aux participants de noter leurs impressions sur les talents, les aptitudes, les points forts et les points faibles des personnes photographiées.*

*Je les ai encouragés à être tout particulièrement attentifs à la manière dont leur parvenaient leurs impressions. Prenaient-elles la forme d'une image, d'une émotion, d'une phrase, d'une sensation physique ? Je leur donnai 30 minutes pour faire l'exercice.*

*Nous avons ensuite discuté en détail des caractéristiques qu'ils avaient perçues chez chaque individu. Une fois ces échanges terminés, je leur ai présenté les notes sur la formation et l'expérience professionnelle*

*des personnes photographiées. Les impressions des participants correspondaient de manière stupéfiante à la réalité!*

## **Quelle est votre première impression ?**

*J'avais inclus dans mon montage la photo d'un très beau jeune homme qui se trouvait être le responsable de plusieurs enlèvements. Sans même connaître les impressions de leurs collègues, presque tous les participants lui ont accolé des qualificatifs comme « dangereux », « bizarre », « malhonnête ». Nous étions tous abasourdis.*

L'entreprise a également créé un formulaire d'entrevue doté d'un espace où le recruteur peut noter ses impressions intuitives sur le candidat. La technique préconisée par Jan à cet égard s'appelait « arrêter la montre » et était la suivante :

Présentez-vous au candidat et serrez-vous la main.

Arrêtez-vous un moment et demandez-vous « Quelle est ma première impression ? »

Notez cette première impression dans l'espace réservé à ce sujet.

Si le candidat est embauché, Jan encourage les recruteurs à relire le formulaire quelques mois plus tard pour savoir si leurs premières impressions sont confirmées. « Il leur est très utile de découvrir que leurs réactions intuitives sont presque toujours justes, dit Jan. Après cette formation, les recruteurs ont acquis plus d'assurance et l'embauche de bons candidats a grimpé en conséquence. »

Que faire si votre entreprise, votre équipe ou votre service n'est pas aussi ouvert à l'intuition que le groupe des RH dont nous venons de parler ? Il est difficile de composer avec les personnes réticentes au changement, et il y en a toujours quelques-unes dans une entreprise. Elles semblent avoir une aversion pour tout ce qui peut troubler le statu quo. Ce sont elles qui nous lancent des phrases tranchantes comme : « Ça ne marchera pas », « Ça coûte trop cher », « Nous avons toujours travaillé comme ça » ou encore « Nous avons déjà essayé ce genre de choses, ça ne sert à rien ». Je les appelle les tueurs de créativité.

## Créativité ou intuition ?

J'ai réalisé une entrevue avec Gail McMeekin, auteure d'un livre à succès sur la créativité chez les femmes *The Twelve Secrets of Highly Creative Women* (*Les douze secrets des femmes hautement créatives*). Voici comment elle explique la différence entre créativité et intuition :

*La créativité consiste à matérialiser quelque chose de nouveau, que ce soit une solution, une méthode, un appareil, une forme d'art ou un concept.*

*L'intuition est le moteur qui guide les gens dans les hauts et les bas du processus créatif. Notre intuition nous propulse vers un projet ou une initiative particulière qui nous conduit au succès.*

En d'autres termes, l'intuition est le tremplin de la créativité. C'est le guide intérieur qui nous fournit des pistes pour régler un problème, prendre une décision et exercer notre créativité. La créativité est la nouvelle approche qu'a fait naître la perception intuitive.

Créativité et intuition ont une importance égale dans le succès d'une entreprise. John Kao, auteur de l'essai *Organiser la créativité : l'esprit du jazz*, va même jusqu'à dire que « les seules entreprises qui n'ont pas besoin d'être créatives sont celles qui n'ont pas besoin de changer ». Cela dit, que devez-vous faire pour encourager la créativité dans votre entreprise, votre équipe ou votre service ? Voici quelques conseils pour vous lancer :

## La recherche d'abord, l'instinct ensuite

Gary Watson dirige une agence de communications appelée Adwriter.biz. Spécialisé dans la rédaction d'annonces publicitaires, ce travailleur autonome a rempli les fonctions de directeur de la création dans plusieurs agences de publicité nationales et internationales et a également été récompensé par de prestigieux prix de l'industrie. Voici ses conseils sur la formation d'une bonne équipe créative :

*Commencez par réunir tous les faits pertinents. Parlez au client et faites des recherches sur le produit ou le service. Idéalement, il faudrait aussi*



*recueillir les commentaires des utilisateurs du produit ou du service. Essayez ensuite de vous mettre à la place de l'acheteur. En gros, vous devez répondre à la question: « Quelles sont les caractéristiques du produit ou du service qui pourraient susciter mon désir de l'acheter? »*

*Examinez votre réponse. Qu'a-t-elle d'attirant? Qu'a-t-elle de stimulant? Rentrez chez vous et laissez mûrir vos idées. Vous allez y penser et vivre avec elles, souvent plusieurs jours. Il ne vous sera pas toujours possible d'organiser vos idées dans l'ordre. Les plus belles idées créatrices naissent souvent de processus chaotiques.*

*Les meilleures idées créatrices et intuitives surgiront souvent quand vous vous y attendrez le moins: en prenant le train vers la maison, en préparant le repas, en vous endormant. Les créatifs ne savent pas d'où elles viennent. Ils savent tout simplement qu'elles viennent et qu'elles enclenchent un processus de création.*

*L'équipe de création se compose à la base d'un directeur de la création, d'un directeur artistique, d'un rédacteur et d'un directeur de compte. Durant la réunion d'équipe, chacun lance des idées. On joue sur les mots, les sons et les analogies.*

*Qui va acheter ce produit et qu'est-ce qui va les attirer dans ce produit?*

*À qui nous adressons-nous?*

*Comment pouvons-nous concrétiser cette idée?*

*Quel est le meilleur résultat possible?*

*Le monde de la publicité est fertile en solutions intuitives. Les plus intéressantes sont celles qui séduisent par leur humour, engendrent des profits et rallient des millions d'acheteurs conquis.*

## **Autres moyens de stimuler la créativité et l'intuition**

Vous cherchez d'autres idées? En voici quelques-unes:

**Faites de la créativité une valeur de base.** Faites clairement savoir à votre personnel que l'intuition, la créativité et l'innovation ont une place importante dans votre entreprise. Ne vous contentez pas de le dire. Montrez-le par vos actions.

**Explorez le monde de la créativité.** Comment les gens définissent-ils la créativité ? En quoi la créativité est-elle importante ? Quels sont les outils dont votre personnel a besoin pour être créatif ? Que doivent-ils attendre de vous en tant que patron, collègue et chef ? Qu'est-ce qui encourage la créativité ? Qu'est-ce qui la décourage ?

**Aménagez un milieu de travail inspirant.** Demandez à votre équipe de vous proposer six moyens de rendre votre bureau plus propice à l'inspiration. Exemples : repeindre les murs d'une nouvelle couleur, placer des jouets inventifs sur les pupitres, afficher des pensées attrayantes sur un babillard ou permettre aux employés de personnaliser davantage leur poste de travail.

**Offrez à vos employés des cours complètement fous.** La société Pixar Animation Studios inscrit ses employés à des cours de ballet, les encourage à jouer d'un instrument de musique et les initie à l'art du jonglage. Ce genre de cours n'influe pas directement sur les capacités professionnelles des employés, mais accroît très considérablement leur approche créative du travail. Que pourrait faire votre équipe ? Suivre des cours de langue durant les pauses ? Faire partie d'un groupe d'improvisation ? Apprendre à dessiner ?

**Réservez un espace physique à la créativité.** Créez un espace exclusivement destiné aux activités de créativité. Mettez-y des crayons de couleur, de grandes feuilles de papier, du matériel d'artiste. Encouragez les employés à consacrer un certain pourcentage de leurs heures de travail au développement de nouvelles idées. Faites jouer de la musique qui stimule l'instinct créatif. Créez un sanctuaire où les employés iront à la recherche de l'inspiration dans un lieu méditatif et paisible. Faites-en un lieu de « l'intuition au travail ».

**Analysez ce qui marche.** De nombreuses réunions s'enlisent dans une liste décourageante de problèmes et de défis. Tâchez de consacrer une partie des réunions de personnel aux réalisations qui ont été accomplies dans l'entreprise et au sein de votre équipe.

**Analysez ce qui ne marche pas.** Il arrive souvent que, pour une raison ou une autre, les idées novatrices n'aboutissent pas. Dites-vous que les erreurs sont inévitables et souvenez-vous de ces mots de Leo Burnett, cette icône de la publicité (cité dans BrainyQuotes.com [en anglais seulement]) : « Pour éviter de faire



des erreurs, il suffit d'arrêter d'avoir de nouvelles idées.» Ne fuyez pas les erreurs ; affrontez-les.

**Interrogez les personnes créatives.** Existe-t-il dans votre entreprise une équipe qui se démarque par son inventivité ? Demandez-lui conseil ! Si vous êtes entrepreneur autonome, parlez à des confrères qui travaillent dans votre secteur d'activité. Qu'est-ce qui marche pour eux ? Quelles sont leurs meilleures pratiques ? Découvrez-le en faisant un remue-méninges avec d'autres personnes et d'autres équipes.

**Sollicitez les suggestions.** Faites savoir au personnel que vous êtes à la recherche de nouvelles idées. Posez chaque semaine une question qui vous aidera à trouver des réponses ou des solutions aux problèmes en cours. Affichez la question sur un babillard ou une boîte de suggestions ou publiez-la dans l'intranet de votre entreprise.

**Mettez-vous à l'écoute des autres.** Les idées créatives sombrent souvent dans l'oubli quand les responsables ne prennent pas le temps de les écouter. Donnez-vous pour priorité d'écouter avec attention, d'encourager l'expression des opinions, de fournir vos commentaires et, le cas échéant, de donner suite aux suggestions.

**Amusez-vous !** Les idées créatives s'épanouissent dans les climats agréables et joyeux. Cherchez des idées qui insuffleront plus d'agrément à votre entreprise, votre service ou votre unité. Demandez au personnel de vous proposer des idées susceptibles d'égayer leur travail. Essayez d'appliquer une de leurs suggestions au moins une fois par semaine. Le plaisir au quotidien est peut-être le tonique idéal pour stimuler la créativité de votre personnel.

**Prenez fréquemment des pauses.** Encouragez les employés à prendre de courtes pauses, surtout quand ils sont soumis à des échéances serrées ou à d'autres exigences pressantes. Un changement de routine revigorera le flux de leurs idées. Détendez-vous ou faites le fou. Faites une marche, prenez un café au lait ou placez quelques pièces d'un casse-tête pour alléger la tension.

Le mot *intuition* vient du latin *intueri*, qui signifie « regarder à l'intérieur ». Il y a à l'intérieur de vous et de tous les membres de votre équipe une ressource d'une grande richesse. Les personnes



créatives travaillent de l'intérieur à l'extérieur. Elles portent leur attention en premier lieu sur leur être intérieur et elles y trouvent leur source de connaissance et d'inspiration. De cette source jaillissent et s'épanouissent les produits, les idées et les entreprises les plus novateurs et les plus brillants.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Faites clairement savoir à votre personnel que l'intuition, la créativité et l'innovation ont une place importante dans votre entreprise. Ne vous contentez pas de le dire. Montrez-le par vos actions.

## Technique d'activation de l'intuition

### **13 moyens de stimuler la créativité et l'intuition dans votre équipe**

*Tout le monde a eu un jour une idée en prenant sa douche. Ceux qui se distinguent sont ceux qui sortent de la douche, se sèchent et commencent à la réaliser.*

— Nolan Bushnell, fondateur de la société de jeux vidéo Atari

1. Diffusez des articles sur la pensée créative dans l'intranet de votre entreprise, sur vos babillards ou dans vos bulletins internes et vos courriels.
2. Engagez des candidats qui ont un vaste champs d'intérêt et d'aptitude. Intéressez-vous aux personnes qui ont des passe-temps comme la musique, l'art ou d'autres formes de création.
3. Encouragez le dialogue et les rencontres entre services. Favorisez notamment les échanges entre créatifs et analytiques. N'oubliez pas que la solidité de votre entreprise repose sur la variété de son personnel.

4. Soulignez régulièrement les bonnes idées et les innovations au moyen de prix, de cartes-cadeaux ou d'autres récompenses.
5. Créez le poste de chef de la création. Son rôle sera entre autres de diriger des groupes de discussion informels sur la créativité et l'innovation pendant les pauses-déjeuner.
6. Aménagez une pièce tranquille dans vos locaux. Encouragez les employés à s'en servir pour faire des séances de remue-méninges, méditer ou écrire.
7. Privilégiez l'intuition en encourageant les employés à prendre des risques et à explorer de nouvelles idées.
8. Essayez de ne pas structurer toutes vos réunions. Encouragez le remue-méninges, l'approche ludique et la pensée qui va hors des sentiers battus.
9. Encouragez l'initiative en installant des boîtes de suggestions, en pratiquant une politique d'ouverture et en montrant votre réceptivité aux idées nouvelles.
10. Encouragez vos employés à participer à des ateliers de créativité, de méditation et d'intuition soit en les envoyant suivre des cours à l'extérieur soit en faisant venir des formateurs et consultants spécialisés.
11. Achetez des livres sur la créativité, l'innovation et l'intuition à vos cadres supérieurs et facilitez-en l'accès en créant une bibliothèque interne.
12. Encouragez la création de blogues et de forums de discussion sur les idées créatives appliquées aux services et produits de votre entreprise.
13. Avant votre prochaine réunion, demandez aux participants d'apporter une réponse par écrit à un problème ou un défi en cours. Ouvrez la réunion en lisant les réponses à haute voix. Ramenez l'attention générale aux solutions, ce qui vous permettra de générer d'autres réponses intuitives (et par conséquent de donner une note constructive à votre réunion).

# Chapitre 21

## LIBÉREZ L'INNOVATEUR QUI SOMMEILLE EN VOUS

*La logique et l'analyse ont souvent pour effet de bloquer les idées novatrices. N'employez ces outils qu'avec prudence. Si votre intuition vous dit que vous avez une bonne idée, persévérez un peu plus longtemps.*

— Paul Sloane, auteur

« **L**es entreprises qui maîtrisent l'innovation sont les dépositaires du futur », affirme d'emblée Robert B. Tucker. Conférencier international de renom et sommité dans le domaine de l'innovation, il est auteur de sept livres traduits dans plus de vingt langues et abondamment consultés par des cadres du monde entier. Je l'ai récemment interviewé pour recueillir ses idées sur le rôle de l'intuition dans l'innovation. Voici ce qu'il dit :

*Depuis une dizaine d'années, l'intérêt pour l'innovation ne cesse de croître. Les sondages indiquent que 76 % des cadres la comptent parmi leurs plus grandes priorités et 40 % en font leur principal objectif. Les raisons sont assez évidentes. La croissance devient plus difficile, mais les investisseurs continuent à la réclamer et menacent même de couper les vivres aux entreprises qu'ils financent s'ils ne sont pas satisfaits par leurs résultats. La survie des entreprises n'est donc plus garantie. Que l'on pense à toutes ces entreprises qui ont été obligées de fermer leurs portes : Blockbuster, Borders, Kodak et tant d'autres... La*



menace d'être dépassé (par les goûts changeants du consommateur, les nouvelles technologies ou les tendances démographiques telles que l'ascension des milléniaux) augmente de jour en jour dans le monde des entreprises.

Réagissant à cette situation, de grandes entreprises comme GE, 3M et IBM ont adopté une approche plus systématique et plus stratégique de l'innovation. Il y a encore dix ans, l'innovation était un phénomène plus ou moins aléatoire dans les entreprises; elle était épisodique, occasionnelle et bien souvent accidentelle. L'histoire des inventions (je pense à des produits comme Nutrasweet, le four à micro-ondes ou le Viagra) repose en grande partie sur ce que j'appelle des « accidents heureux » qui ont abouti à des percées révolutionnaires.

Dans le monde extrêmement compétitif d'aujourd'hui, les entreprises ne peuvent plus attendre qu'un événement fortuit se produise pour révolutionner leurs gammes de produits ou de services. Elles doivent donc faire de l'innovation un impératif stratégique et mettre en place des systèmes de gestion des idées pour empêcher que les bonnes idées ne se perdent ou n'échappent à leur attention. Elles font également plus étroitement équipe avec leurs clients et leurs partenaires stratégiques et instaurent des cultures axées sur la prise de risques.

La pratique moderne de l'innovation se caractérise aussi par le fait que l'innovation devient un processus au lieu d'être une série d'activités indépendantes les unes des autres. Certaines entreprises veulent « améliorer leur processus de création de produits », « lancer une campagne d'idées » ou encore « adopter une culture à l'image de Google ». Ce qu'elles ne comprennent pas toujours, c'est qu'elles doivent mettre à contribution tous les secteurs de leur entreprise pour générer de nouvelles idées. L'innovation n'est pas quelque chose qu'on réserve à une élite en laissant au reste des individus le soin de l'exécution. Elle se doit d'être exhaustive et généralisée, car nul ne sait d'où viendra la prochaine invention.

La créativité vous aide à découvrir des idées.

L'innovation est le processus par lequel on donne vie à l'idée.

L'intuition est l'alliance de la créativité et de l'innovation. Elle vous aide à choisir les idées les plus fortes et les décisions les plus fructueuses. Elle vous aide aussi à choisir les partenaires et les collaborateurs avec lesquels vous devez (ou ne devez pas) vous allier.

*Ces éléments ont tous trois une importance vitale. En 1986, j'ai interviewé plus de 50 grands innovateurs en vue d'écrire mon livre *Winning the Innovation Game* (Gagner au jeu de l'innovation). Parmi les personnes que j'ai interrogées figuraient des personnalités aussi marquantes que Jonas Salk, l'inventeur du vaccin contre la poliomyélite, Fred Smith, le fondateur de Federal Express et Jacki Sorensen, la pionnière de la danse aérobique.*

*Ce qui ressortait peu à peu de nos conversations, c'est que ces innovateurs se laissaient guider par leur intuition. Ils avaient confiance en leur instinct. Ils s'en servaient pour comprendre les motifs des individus ou embaucher des employés. Un entrepreneur m'a déclaré que même si les faits auraient dû le pousser à conclure une entente de plusieurs millions de dollars, il avait rejeté celle-ci parce que son intuition l'avait averti d'un danger.*

*L'intuition était au centre de leur processus de décision. Elle les aidait à explorer une possibilité ou à déceler un problème. Elle pouvait même les aider à déterminer en quoi un produit pouvait intéresser et emballer des consommateurs s'il était commercialisé.*

*J'ai qualifié cette approche d'« intuition éclairée » parce qu'elle me semblait découler d'une série d'expériences accumulées dans un domaine donné, comme celui des affaires. Pour prendre une décision, il est nécessaire de se plonger en premier lieu dans la recherche et la collecte de données. Mais il faut bien le dire : les faits et les chiffres ne servent parfois qu'à nous désorienter encore plus. C'est à ce stade que l'intuition nous aide à trancher. Ce que j'ai appris de ces entrevues et tout au long d'une carrière trentenaire, c'est que je dois écouter ce que mon intuition essaie de me dire.*

*Ce genre d'écoute n'est pas facile dans le monde trépidant des affaires. Soumis à des exigences de plus en plus pressantes, nous avons beaucoup moins de temps à consacrer à la réflexion et à la pensée. Nous passons nos journées à courir, à répondre à des centaines de courriels et à voguer de réunion en réunion, et tout cela dans le souci constant d'être de plus en plus efficace. Nous sommes trop stimulés, trop chargés de travail, trop connectés, trop débordés. Nous prenons nos décisions à la hâte, bien souvent en faisant mille choses à la fois et sans envisager d'autres options.*



*Dans mes cours sur les stratégies, les processus et la culture de l'innovation (cours que j'ai l'honneur de donner dans des entreprises de 47 pays), je me fais un point d'honneur d'aider les cadres et les gestionnaires débordés à fuir le style de travail débilitant qui nous dévore et détruit notre faculté de penser autrement. Je les initie à des techniques qui leur permettent de gérer leur environnement mental et de s'aménager ce que j'appelle « un espace de rêve ». Ce sont deux choses d'une importance vitale. Je les encourage aussi à prendre des « jours Doug », expression que m'a inspirée Doug Green, l'un des fondateurs du mouvement bio moderne. Dans une entrevue qu'il m'a accordée, il m'a expliqué qu'une fois par mois, il avait rendez-vous avec lui-même, rendez-vous qui durait une journée complète. Il utilisait cette journée non pour lire ses courriels en retard ni même aller au bureau, mais pour réfléchir. Ai-je la bonne équipe ? Quels progrès faisons-nous par rapport à notre plan ? Quelles sont les tendances auxquelles nous devrions prêter attention ? C'est durant ces journées-là qu'il affinait son intuition.*

*L'intuition peut nous aider à cerner les véritables intentions et le véritable tempérament des gens. Elle peut nous avertir que nous nous aventurons en terrain glissant, nous apporter des révélations, faire surgir une solution novatrice à un problème irritant et nous avertir très rapidement que quelque chose ne marche pas. Les seuls moments où l'intuition est inactive sont les moments où nous la bloquons. L'intuition ne peut s'exprimer dans un climat d'impatience et de nervosité. Quand l'anxiété nous tenaille, nous avons tendance à ignorer notre connaissance intérieure.*

Notre entrevue s'est achevée par une réflexion passionnée sur l'avenir des entreprises, sujet qui fascine intensément Tucker au vu du rythme auquel évoluent les innovations technologiques. L'intuition deviendra-t-elle un outil périmé à l'ère du numérique ? Les métadonnées et les algorithmes vont-ils dicter tous nos choix ? Les superordinateurs de demain vont-ils connaître à ce point nos préférences et notre tempérament qu'ils devanceront notre pensée ? « Je ne le crois pas, dit-il. Je pense même que l'intuition gagnera en importance. »

## **Réveillez l'innovateur qui dort en vous**

Comment tirer parti de cette abondance d'informations et réveiller l'innovateur qui dort en vous ?



**Soyez curieux !** Imprégnez-vous de votre sujet. Lisez les livres qui s'y rapportent. Parlez-en aux autres. Faites des recherches. Soyez attentif à ce qui vous intrigue, vous inspire, vous incite à en savoir plus. Suivez cette piste. C'est l'innovateur en vous qui vous guide dans la bonne direction.

**Visualisez.** À quoi ressemblerait votre idée, votre produit ou votre service s'ils étaient commercialisés ? Recherchez des images tant mentales qu'émotionnelles. La pratique de la visualisation amènera votre intuition à vous fournir des clés pour atteindre plus facilement vos objectifs.

**Affirmez votre différence.** N'imitiez pas vos concurrents. Agissez en innovateur : prenez la tête de votre équipe. Intéressez-vous à un marché inhabituel auquel vous n'avez pas encore songé.

**Pensez autrement.** Imaginez qu'un voyant vous prédise que votre entreprise, votre produit, votre service ou votre idée connaîtra un succès prodigieux cette année. Précipitez-vous sur votre bloc-notes et donnez une description exacte de la manière dont vous allez vous y prendre pour atteindre le succès. Si vous êtes plus porté à envisager un échec, imaginez le contraire. On vous prédit un échec retentissant cette année. Que pourriez-vous faire pour éviter cette catastrophe ?

**Mettez-vous à la place du client.** Votre plus grande cliente vous appelle pour vous annoncer qu'elle va désormais s'approvisionner chez l'un de vos concurrents. Imaginez que vous pouvez lire dans son esprit. Quelles sont les raisons qui la poussent à changer de fournisseur ? Quels arguments convaincants pouvez-vous lui opposer pour l'amener à vous garder comme fournisseur ? Quelles innovations êtes-vous prêt à apporter pour répondre à ses préoccupations ?

**Repensez à vos meilleures et à vos pires décisions.** Repensez à un moment où vous avez dû prendre une décision particulièrement difficile. Quelles émotions avez-vous ressenties ? Comment votre corps a-t-il réagi ? Comment avez-vous su que vous preniez une bonne décision ? Faites le même exercice en pensant cette fois à votre pire décision. Quand vous avez une idée novatrice, soyez attentif aux réactions qu'elle provoque en vous. C'est votre système de réponse intuitive qui vous parle.

**Imaginez une consécration de l'industrie.** Votre entreprise (ou idée, produit ou service) a été nommée *entreprise la plus novatrice de l'année*. Qu'est-ce qu'on dit de vous ? Que voulez-vous qu'on dise de vous ? Quels débouchés souhaitez-vous que cette reconnaissance vous apporte ?

**Fantasmez.** Si vous réussissiez au-delà de vos rêves les plus fous, à quoi ressemblerait votre vie (ou votre équipe ou votre entreprise) ? Imaginez quelques scénarios débridés. Imaginez l'impossible. Quels prix ou hommages aimeriez-vous recevoir ? Quelle serait la reconnaissance qui vous importerait le plus ? Nous avons tendance à nous limiter à ce qui est possible, ce qui étouffe la voix de notre intuition.

**Changez de peau.** Faites quelque chose de différent. Prenez des risques personnels ou professionnels. Soyez courageux ! Rompez avec vos habitudes. Visualisez-vous comme une personne créative, pleine d'assurance, bourrée de bonnes idées et adorée de tous. Agissez comme si vous étiez cette personne. Que ressentez-vous ? Quelles pensées suscite en vous l'idée d'être cette personne ?

**Acceptez le chaos.** Les solutions novatrices se présentent rarement à nous sous une forme sage et présentable. Elles sont brutes, paradoxales, imprévisibles. Elles n'empruntent pas le chemin de l'approche logique, rationnelle et structurée. Apprenez à être résilient, patient et toujours prêt à recommencer. Si une idée ne marche pas, dites-vous que la prochaine marchera.

**Riez souvent.** L'intuition s'épanouit plus facilement dans un climat de légèreté et de bonne humeur. Le rire entretient l'intuition.

### Conseil pour faire travailler votre intuition

Imprégnez-vous de votre sujet. Lisez les livres qui s'y rapportent. Parlez-en aux autres. Faites des recherches. Soyez attentif à ce qui vous intrigue, vous inspire, vous incite à en savoir plus. Suivez cette piste. C'est l'innovateur en vous qui vous guide dans la bonne direction.

# Chapitre 22

## LAISSEZ VOTRE BON GÉNIE VOUS AIDER

*L'air fourmille d'idées. Votre tête en est pleine. Il suffit de savoir ce que vous voulez. Pendant que vous vaquerez à vos activités quotidiennes, elles feront soudainement leur apparition. Elles étaient là, en vous, et vous attendaient. Tout le temps.*

— Henry Ford

**Q**ue faire quand vous avez le besoin pressant d'une idée ? Engager un consultant ? Déléguer ? Paniquer ? Non, rien de tout cela. Faites appel au génie créateur qui sommeille en vous. Il volera à votre secours en quelques minutes. Vous n'avez besoin que de quelques suggestions pour l'alimenter. « Au cœur de toute difficulté se cache une opportunité », disait ce maître des idées qu'était Albert Einstein. Ne perdez pas espoir. L'aide est à portée de main. Prenez un bloc-notes et un stylo, relevez vos manches, faites l'exercice suivant et le tour est joué. Les brillantes idées que vous allez découvrir étaient en vous depuis toujours.

### Posez la bonne question

Quel est le plus gros problème que vous rencontrez ? Formulez-le sous forme de question de cinq façons différentes. Exemples :



- ⊗ Comment accroître la rétention des employés ?
- ⊗ Quel serait le meilleur moyen de retenir les employés ?
- ⊗ Pourquoi n'arrivons-nous pas à garder nos bons employés ?
- ⊗ Pourquoi les employés sont-ils si nombreux à quitter l'entreprise ?
- ⊗ Comment attirer des employés qui ne partiront pas ?

Vous saisissez ? Après avoir créé votre liste de questions, encerclez la plus convaincante. Ce sera celle qui vous sautera aux yeux. Vous souvenez-vous de votre certitude de connaître la réponse quand votre professeur posait une question ? C'est ce sentiment que vous allez éprouver en choisissant votre question. À présent, répondez-y et trouvez la bonne solution.

## Concentrez-vous sur la solution

Il se peut que vous n'ayez pas la solution exacte au problème que vous rencontrez. Il y a toutefois plusieurs moyens d'élaborer la solution. Posez-vous des questions comme celles-là :

- ⊗ Comment saurai-je que le problème est résolu ?
- ⊗ Qu'est-ce qui prouvera qu'il l'est ?
- ⊗ Qu'est-ce que j'éprouverai quand le problème sera résolu ?
- ⊗ En quoi ma vie (ou mon entreprise, mon équipe, etc.) sera-t-elle différente quand le problème sera réglé ?
- ⊗ Comment est-ce que je me vois, une fois le problème réglé ?  
Quand vous commencerez à concentrer votre attention sur le résultat que vous souhaitez, votre intuition vous indiquera l'itinéraire le plus avantageux pour l'atteindre.
- ⊗ Que ferait \_\_\_\_ ? Complétez la question par le nom d'une personne que vous admirez. Il peut s'agir d'un patron (passé ou actuel), d'un voisin, de votre père, de votre mère ou d'une figure historique. Vous pouvez choisir n'importe quelle personne, à condition que vous voyiez en elle les qualités nécessaires pour prendre cette décision. Fermez les yeux et mettez-vous dans sa peau. Comment aborderiez-vous la situation ou le problème ? Mettez sur papier toutes

les idées qui vous passent par la tête, même si elles vous semblent stupides, bizarres ou impossibles (lesquelles sont souvent les meilleures, soit dit en passant).

## Faites la paix avec votre critique

L'un des plus grands obstacles à la production de nouvelles idées est le critique intérieur qui se dresse contre vous. C'est lui qui vous lance des phrases décourageantes comme « C'est une idée stupide », « Ça ne marchera pas » ou « Pour qui tu te prends ? » Je m'empresse de dire que la voix intérieure (intuition) n'a rien à voir avec le critique intérieur. Les messages intuitifs sont généralement aimables et apaisants. Ils communiquent espoir et optimisme. Les messages critiques sont leurs exacts opposés.

L'artiste et poète William Blake disait que toutes les grandes inventions, idées, initiatives et solutions n'étaient au départ que des idées qui germaient dans l'esprit d'un individu et que ce qui est aujourd'hui établi n'a été un jour qu'imaginé. Pour ne pas bloquer vos grandes idées, faites la paix avec votre critique intérieur. Dites-lui qu'il aura un rôle à jouer dans l'évaluation de vos idées et que vous devez d'abord prendre le temps de les développer. Respectez votre créativité. Laissez vos idées infuser quelque temps avant de les évaluer.

## Pensez en extraterrestre

Si vous étiez un extraterrestre à la découverte de la Terre, vous vous poseriez constamment des questions sur ce que vous voyez. Des questions qui commenceraient par *qu'est-ce que*, *qui*, *quand*, *où* et surtout *pourquoi*. Vous auriez peu d'idées préconçues et vous seriez réceptif à toutes les nouvelles informations. Donc, si vous étiez un extraterrestre, qu'aimeriez-vous savoir du problème en cours ? Dites-vous, comme Einstein, que « si l'idée n'est pas a priori absurde, c'est qu'elle est sans espoir ». Écrivez rapidement vos questions, réponses et idées. Ne censurez rien.

## Dressez une liste de questions-réponses expresse

De nombreuses personnes réussissent à obtenir de bons messages intuitifs en faisant une liste des questions relatives à leurs choix.

Exemples :

- ⊗ Si j'embauche Mary, est-ce que le chiffre d'affaires de la société augmentera ?
- ⊗ Est-ce que je ferai un bon choix en l'embauchant ?
- ⊗ Communiquera-t-elle efficacement avec ses supérieurs directs ?
- ⊗ Travaillera-t-elle bien en équipe ?
- ⊗ Quels sont ses points forts ?
- ⊗ Quels sont ses points faibles ?

Une fois les questions posées, écrivez les réponses comme elles vous viennent à l'esprit. Ne vous interrompez pas pour les analyser.

Faites le même exercice pour d'autres enjeux à approfondir, le cas échéant. Vous pourrez évaluer vos réponses après la partie intuitive de l'exercice.

## Remettez en question ce que vous supposez

Il se peut que vous vous sentiez bloqué parce que vous avez de fausses suppositions à propos d'une personne, d'une idée ou d'une situation. Revenez sur ces suppositions. Demandez-vous si vous pouvez voir différemment un problème donné ou interrogez-vous sur les mobiles qui poussent une personne à agir comme elle fait.

Ce qui nous semble évident nous empêche parfois de percevoir une information essentielle pour comprendre une situation. Explorez les possibilités de voir la situation sous un autre angle. Pouvez-vous la voir du point de vue de votre interlocuteur ? Pouvez-vous la décrire du point de vue d'un observateur neutre ? Acceptez d'endosser de multiples points de vue. Et quand vous commencez une phrase par une expression comme « de toute évidence », tâchez de modifier la suite de la phrase que vous aviez en tête.

## Formulez vos questions à l'envers

« La question idiote est l'indication première de développements totalement nouveaux », dit le mathématicien britannique Alfred North Whitehead. Il se peut très bien qu'en formulant votre



question d'un point de vue différent ou inversé, vous aboutissiez à des solutions novatrices. Pour ce faire, notez un problème d'affaires qui vous préoccupe. Exemple: nous voulons accroître la vente de nos appareils en Asie. Répondez ensuite en rafale à la question: «Que devons-nous faire pour ne pas vendre nos appareils en Asie?» Amusez-vous bien. Laissez venir à vous les questions les plus audacieuses, créatives, loufoques, impossibles... Une fois l'exercice terminé, choisissez les réponses les plus intrigantes et reformulez-les à l'envers (écrivez leur contraire). Évaluez ensuite les solutions.

## Oubliez quelque temps votre problème

Selon de nombreuses personnes, les meilleures solutions se présentent à nous quand nous oublions quelque temps le problème qui nous préoccupe. C'est que notre cerveau est trop collé au problème. Tâchez de vous en éloigner et de vous distraire. Allez au cinéma, prenez un café dans une terrasse, marchez, courez, roulez, promenez-vous dans la foule d'un centre d'achats, regardez les gens, lisez un bon livre... Après vous être distrait pendant quelques heures, reprenez le problème là où vous l'avez laissé. Vous serez surpris de constater que quelques heures à «ne rien faire» génèrent souvent des idées productives!

## Ouvrez-vous aux nouvelles possibilités

Dans *Esprit zen, esprit neuf*, le moine japonais Shunryu Suzuki note que «l'esprit du débutant contient beaucoup de possibilités, mais que celui de l'expert en contient peu». Pour être ouvert aux messages intuitifs, il suffit parfois de les recevoir avec l'esprit du débutant: curieux, intéressé, volontaire et passionné.

Écoutez des musiques que vous n'avez pas l'habitude d'écouter. Changez d'itinéraire pour aller au travail. Conduisez plus lentement. Troquez la voiture pour l'autobus ou le train. Explorez les cuisines du monde. Si vous êtes normalement extraverti, exercez-vous à être calme et à l'écoute des autres. Si vous êtes timide, mettez-vous dans la peau d'une personne sûre d'elle et extravertie. Faites certains des exercices de cette page avec votre main non dominante. Faites quelque chose de créatif. Apprenez à tricoter. Suivez des cours de

langues. Essayez une recette de cuisine que vous ne connaissez pas encore. Découvrez un nouveau passe-temps. Écoutez un film sur un sujet qui ne vous est pas familier. Si vous avez l'habitude de lire des livres de gestion arides, lisez un roman policier ou un roman d'amour.

Amusez-vous. Le but de ces expérimentations est d'ouvrir votre esprit à toutes les possibilités et d'aiguiser votre intuition. Vous en tirerez de riches informations.

### **Puisez des idées en dehors de votre monde habituel**

Nous avons tendance à fréquenter des gens qui nous ressemblent. Les artistes ont souvent pour amis et collègues des personnes de type créatif (formateurs, conseillers, spécialistes en marketing, designers, etc.). La même chose se produit chez les ingénieurs, les informaticiens ou les technologues. Si vous cherchez un conseil sur une nouvelle idée, vous allez probablement vous adresser à des collègues. Sachez que les idées créatives surgissent souvent de points de vue antagonistes. L'écrivain américain F. Scott Fitzgerald disait que « l'artiste pouvait envisager simultanément deux idées opposées tout en restant fonctionnel ».

À quelle personne étrangère à votre milieu habituel pouvez-vous demander conseil ? Un autre point de vue pourrait vous faire entrevoir une nouvelle manière de penser et faire jaillir une merveilleuse idée intuitive.

### **Et s'il arrivait quelque chose de bien ?**

J'ai remarqué que les clients qui rencontrent un obstacle majeur dans leur vie tendent à imaginer sous un jour plutôt sombre les conséquences de leurs actions et de leurs décisions. Ils craignent qu'en faisant telle chose, il risque d'arriver telle autre chose (qui sera, bien entendu, désastreuse). Ils se racontent une histoire dont le dénouement est indésirable ou terrifiant. Ils croient en leur histoire, ne voient pas d'autre solution que le dénouement qu'ils ont prédit et reculent devant l'action. Ils retombent dans l'inertie.

Si cela vous arrive, pourquoi ne pas vous raconter une autre histoire ? À moins que vous ne puissiez prédire les moindres détails

de votre vie, rien ne vous permet d'affirmer que la fin que vous prévoyez aura lieu. Acceptez d'envisager d'autres options. Soyez attentif au dialogue que susciteront ces options. Ils pourront vous fournir des explications sur le blocage de vos idées créatives et les véritables raisons qui vous empêchent d'agir.

## **Laissez les muses de l'intuition vous souffler la réponse**

Comme nous l'avons dit plus haut, les réponses semblent se faire attendre quand nous sommes hyperconcentrés, intenses et sérieux. Cela se produit généralement quand on a besoin d'une idée créative à la minute même, ce qui se produit assez souvent. Autant tirer profit de ce fait et laisser les muses de l'intuition vous faire voir d'autres options. « Rien n'est plus dangereux qu'une idée, quand on n'a qu'une idée », dit le philosophe français Alain.

Pour commencer, choisissez un sujet pour lequel vous souhaitez avoir une idée créative. Écrivez une phrase ou deux sur le sujet dans votre bloc-notes, puis prenez une pause de 15 minutes et consacrez-la à une activité routinière. Si vous êtes chez vous, prenez une douche, faites la vaisselle ou jouez avec le chat. Si vous êtes au bureau, promenez-vous jusqu'au distributeur d'eau, échangez quelques mots avec un collègue, prenez un café ou, tout simplement, descendez en ascenseur jusqu'au hall d'entrée. Une fois de retour, reprenez votre bloc-notes et notez-y les nouvelles idées qui vous viennent à l'esprit. Ce qui est merveilleux, c'est que les muses de l'intuition adorent nous aider. Il suffit de leur dire ce que nous voulons !

Chaque fois que vous cherchez de nouvelles idées, souvenez-vous de ce merveilleux passage du livre *Alice au pays des merveilles* :

« - Inutile d'essayer, dit Alice. Qui pourrait croire en l'impossible ?

- Vous péchez, selon moi, par manque d'entraînement, dit la Reine. Quand j'avais votre âge, je m'y exerçais une demi-heure par jour. Eh bien, il m'est arrivé parfois, avant même l'heure du petit déjeuner, de croire jusqu'à six choses impossibles. »



Puissiez-vous croire en l'impossible et créer toutes sortes de possibles !

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Nous avons tendance à canaliser notre attention sur ce que nous ne voulons pas. Pensez plutôt aux résultats que vous voulez atteindre et posez à votre intuition les questions qui vous intéressent : « Que faire pour augmenter les ventes ? » ou « Quelle est ma première impression du candidat ? » Tenez un journal de vos questions et réponses. Vous aurez un regain d'assurance quand vous constaterez à quel point vos réponses étaient justes.

## Technique d'activation de l'intuition

### **Laissez-vous guider par votre génie**

*La passion est la genèse du génie.*

— Tony Robbins, auteur et conférencier

On a demandé un jour au fondateur de la société japonaise Sony Corp, Masaru Ibuka, quel était le secret de son succès. Il suivait un rituel, répondit-il. Avant de prendre une décision d'affaires, il buvait une tisane et s'interrogeait sur l'entente qu'on lui proposait. Si la tisane lui donnait une indigestion, il n'acceptait pas l'entente. « Je crois en mon intuition et je sais comment elle me parle, dit-il. Mon esprit n'est pas intelligent, mais mon corps l'est. »

Repensez à une décision que vous avez prise récemment et que vous jugez être sans aucun doute un bon choix. Il se peut que cette décision vous ait permis de décrocher un contrat important, qu'elle vous ait valu les louanges d'un client ou tout simplement qu'elle vous ait procuré une grande satisfaction personnelle. Quel que soit le cas, examinez votre décision.

Il est à peu près certain que votre décision reposait sur des raisons logiques. Mais il est tout aussi probable qu'une forte raison intuitive l'ait influencée. Pour comprendre par quels moyens votre intuition fournit une réponse affirmative, interrogez vos motifs et vos réactions. Exemples de questions :

- ⊗ Comment saviez-vous que vous aviez fait le bon choix ?
- ⊗ Comment votre corps a-t-il réagi ?
- ⊗ Est-ce qu'un sentiment ou une émotion a conduit à cette décision ?
- ⊗ Fermez les yeux. Quelles images vous viennent à l'esprit quand vous pensez à cette décision ?
- ⊗ Y avait-il un ou des mots présents à votre esprit quand vous envisagiez cette question ?
- ⊗ Pourquoi cette décision se démarquait-elle des autres choix que vous auriez pu faire ?
- ⊗ Comment reconnaîtriez-vous ce feu vert de l'intuition si une telle situation se reproduisait ?

Vous pouvez faire le même exercice en pensant cette fois à une mauvaise décision. L'exercice sera peut-être moins agréable, mais il vous fournira néanmoins quelques indices sur la manière dont l'intuition vous signale que vous faites fausse route.

Personne ne vous connaît aussi bien que vous. Vous seul pouvez par conséquent décoder vos messages intuitifs. Votre génie vous parle de sa connaissance dans sa langue. À vous de le comprendre dans votre langue !

# Chapitre 23

## LE POUVOIR DE LA VENTE INTUITIVE

*Les poids lourds de la vente sont des spécialistes de l'âme humaine qui se servent avec art des mots et de l'intuition pour nouer des contacts avec la clientèle et l'inciter à acheter ses produits.*

— Steve Martin, auteur de *Heavy Hitter Selling* (*Les poids lourds de la vente*)

**A**vant de vendre votre produit ou votre service à un client potentiel, vous devez réunir le plus de données factuelles possible et faire les recherches qui s'imposent. Toutefois, ces données ne vous diront pas forcément ce dont le client a vraiment besoin ou comment vous devez collaborer avec la personne ou l'équipe chargée de la vente. L'intuition devient alors votre outil de recherche le plus précieux.

Pour mener à bien une vente, vous devez traiter de manière subconsciente plusieurs centaines de données. Vous devez développer votre intuition et vous y fier pour lire entre les lignes. Devez-vous faire pression sur le client ou bien attendre ? Le client est-il motivé par le coût moins élevé que vous lui proposez ou donne-t-il préséance à la qualité du produit ou du service ?

Dans certains cas, vous pouvez obtenir cette information au moyen de la logique et de l'analyse. Dans d'autres cas, vos instincts



et vos pressentiments (ou, en d'autres termes l'intuition) vous fourniront les réponses à ces questions. Président de l'entreprise de services-conseils Whiteley Group, Richard Whiteley est également le cofondateur de la société internationale Forum Corporation, qui offre des services de formation et de consultation et emploie 700 personnes. L'intuition occupe une place importante dans son succès, comme il le mentionne dans la rubrique *Selling Through Service* de son site Web. Voici ce qu'il en dit dans une entrevue :

*L'intuition aide le vendeur à sortir de son plan stratégique et à reporter son attention sur le client actuel ou potentiel. Dans toute formation en vente, on exige du vendeur qu'il ait un plan de visite. On lui demande de planifier ce qu'il va dire et ce qu'il attend en conséquence de son client. Le moment venu, il se rend solennellement au bureau de son client et exécute son plan.*

*Il est toujours sage d'avoir un plan, bien sûr, mais si ce plan n'est pas ancré dans les besoins de votre client actuel ou potentiel, vous risquez d'être poliment remercié. On vous dira que votre proposition était bien structurée et bien présentée, mais qu'on vous a préféré quelqu'un d'autre. Ce rejet a souvent pour cause le fait que le vendeur n'a pas exploré au préalable les besoins du client. Or, ce travail d'exploration est grandement facilité par l'intuition. Considérez l'intuition comme un instantané, une vérité éclair sans raisonnement ni preuve. Elle vous sera d'un grand secours et d'un grand profit au stade de la découverte des besoins. C'est à ce stade que le vendeur interroge l'acheteur dans le but de comprendre l'éventail et l'importance de ses besoins.*

*Le vendeur peut alors instaurer un véritable dialogue avec l'acheteur et asseoir sa crédibilité au moyen de petites avancées intuitives qui lui permettent non seulement de s'assurer que l'acheteur comprend ses arguments, mais aussi de l'amener à découvrir dans le produit ou le service quelque chose qu'il n'avait pas vu. C'est dans ces moments-là que l'acheteur vous dira : « je n'ai jamais pensé à ça, vous savez ? » Bravo ! Quand un acheteur vous fait ce genre de remarque, il est évident que vous venez de donner une plus-value à votre produit ou à votre service.*

*Si l'intuition est si précieuse, pourquoi est-ce que nous ne nous en servons pas plus souvent dans nos visites de vente ? Pour répondre à cette question, revenons à la planification des visites. Tout se passe*

*comme si nous planifions si méticuleusement les étapes que nous (et, avec nous, notre client) devons suivre que nous nous persuadons que la participation du client est tout simplement inutile. Tout ce que nous souhaitons, c'est qu'il se taise et qu'il n'interrompe pas notre belle présentation. C'est oublier que le travail du vendeur n'est pas de faire une belle présentation. Son travail est de générer une plus-value pour la personne avec qui il parle, que celle-ci soit une cliente réelle ou une cliente potentielle, et qu'il y ait ou non une entente en vue.*

*À cette fin, je demande à mes clients d'écouter avec tout leur corps. Vous n'écoutez pas seulement des mots. Vous écoutez aussi une énergie, une gestuelle, une manière de saluer, le non-dit, les réactions des autres personnes qui se trouvent dans la salle, le choix de leur siège, bref, tous ces indices subtils qui vous renseignent sur leurs besoins et leurs préférences. L'écoute « avec tout le corps » vous dote d'une approche intuitive qui vous permet de vous différencier de ceux et celles qui convoitent le même client. Elle vous positionne comme un « créateur de valeur nette » aux yeux de votre client et vous permet de produire des propositions et des présentations d'affaires qui devanceront ses besoins.*

Mark, qui a participé à l'un des programmes de formation du groupe Whiteley, considère que cette information l'a aidé à devenir un chef de file des ventes nationales dans son domaine. Je lui ai demandé comment il expliquait son succès. Il m'a répondu qu'avant de rencontrer un client, il ferme les yeux et se vide l'esprit. Puis il prend du papier et un stylo et demande à son intuition ce qu'il doit savoir de la personne qu'il doit rencontrer et de l'entreprise qu'elle représente. Il note ensuite les images, les sentiments et les mots qui lui viennent à l'esprit. Les réponses à ses questions se dessinent au fur et à mesure qu'il écrit. Ses concurrents se demandent ce qu'il peut bien faire pour obtenir des résultats aussi brillants !

Plusieurs des vendeurs intuitifs que j'ai interviewés adoptaient une approche semblable. Certains formulent intérieurement leurs questions avant de rencontrer le client. D'autres préfèrent une approche plus structurée : ils s'isolent dans leur bureau, ferment les yeux et demandent à leur intuition de leur fournir des pistes sur les meilleurs moyens de communiquer avec leur client.



## Avant la rencontre avec votre client

Plusieurs professionnels des ventes font l'exercice suivant (ou l'une de ses variantes) avant de rencontrer un client ou de lui parler. Le vendeur n'a pas toujours la possibilité de déchiffrer le langage corporel d'une personne, d'entendre sa voix ou d'en avoir une quelconque connaissance consciente (hormis son nom). Il peut malgré tout recueillir d'importantes informations à son sujet. Même si l'exercice suivant semble se situer aux confins de l'intuition et frôler la voyance, rien ne vous empêche d'essayer. Avec un peu d'ouverture d'esprit et un peu de pratique, il vous aidera peut-être à satisfaire les exigences de votre client, à accroître vos ventes et à faciliter vos négociations.

Dans son dernier livre, *To Sell is Human* (*Vendre est humain*), Dan Pink décrit les bienfaits du dialogue intérieur constructif dont j'ai parlé au chapitre précédent. Selon lui, on peut obtenir des résultats favorables en se disant des phrases d'encouragement (« Tu es doué pour ce genre de choses », « Tu vas réussir ! », etc.) avant une visite de vente.

Sa recherche montre toutefois qu'il existe un dialogue encore plus productif : le dialogue interrogatif. La question qu'il se pose est celle-ci : « Peux-tu faire cela ? Et si oui, comment ? » Cette question appelle une réponse active.

À la question « Peux-tu faire cela ? », votre cerveau donne habituellement une réponse affirmative comme : « Oui, je connais l'entreprise du client », « J'ai un bon produit à lui proposer », « Je suis préparé », « J'ai fait les recherches qu'il fallait », etc.

Mais plus encore, la question « Peux-tu faire cela ? » incite votre cerveau à réfléchir vraiment à la situation en présence et à écouter votre réponse. Par exemple, votre questionnement pourrait vous inciter à changer certaines choses, ce qui aura pour effet d'accroître votre confiance en vous. Vous vous préparerez. Vous écouterez votre intuition. Ajoutez cette question percutante à votre arsenal de questions intérieures.



## Avant votre prochaine visite de vente

Je vous propose de vous prêter à l'exercice de la page suivante avant votre prochaine visite de vente à un client. Réservez-vous au moins 15 minutes ininterrompues. N'hésitez pas à changer la formulation des questions ou à ajouter vos propres questions. Écrivez rapidement. *Ne réfléchissez pas* aux réponses.

Une fois l'exercice fait, vous devez avoir une bonne idée des principaux moyens par lesquels l'intuition se manifeste à vous. Soyez attentif à *toutes* les réponses que vous recevrez à chacune de vos questions. Par exemple, en réponse à la question 4, il se peut que vous receviez une image de clients sortant d'une pièce les mains vides (ce qui se passe d'interprétation, n'est-ce pas?).

La réponse à la question 5 est peut-être votre *connaissance intime* que l'entreprise est en mauvaise posture.

À la question 7, les mots *nous pouvons accroître la fidélisation du client* peuvent vous venir à l'esprit.

Soyez également attentif à vos *sensations physiques*. À la question 10, par exemple, votre réaction peut signaler un refus de travailler avec le client.

Commençons. Le message intuitif viendra plus facilement si vous fermez les yeux, prenez quelques bonnes respirations et vous centrez sur vous-même. Évoquez mentalement le client ou l'entreprise et accordez-lui toute votre attention pendant quelques instants.

Il se peut que vous ne receviez pas de réponse à une ou plusieurs questions. Dans ce cas, passez à la question suivante. Vous reviendrez aux questions sans réponse plus tard. Si vous n'avez pas l'habitude de faire ce genre d'exercice, vous aurez peut-être l'impression de fabriquer vos réponses de toutes pièces. Ne vous en faites pas. Seuls comptent les résultats que vous obtiendrez. Contentez-vous d'observer et de retranscrire tout ce que vous captez, ressentez, écoutez et voyez. Laissez couler l'information sans la juger. Vous évaluerez vos réponses plus tard.

1. Nom de l'entreprise :
2. Nom du client potentiel :
3. Que dois-je savoir sur ce client ?
4. Quel est le principal problème qu'il rencontre ?
5. Que se passera-t-il s'il ne règle pas le problème ?
6. Comment puis-je (ou mon produit ou mon service) l'aider à résoudre ce problème ?
7. Quelles possibilités crée-t-il ?
8. Quel est le meilleur moyen d'aborder ce client potentiel ?
9. En quoi est-ce que je peux lui être utile (outre le produit ou le service que je lui propose) ?
10. Est-ce que je veux travailler avec ce client ? Dans la négative, pourquoi ?
11. Y a-t-il des choses particulières que je dois savoir à propos de l'équipe (ou de l'entreprise ou de la division) ?
12. Que dois-je savoir sur mes concurrents ?
13. Que dois-je faire pour décrocher ce contrat ?

## Évaluez vos réponses

Qu'est-ce que vos réponses intuitives indiquent ? Avez-vous assez d'information pour affronter la situation avec assurance ? Il serait utile de consacrer un bloc-notes spécial à cet exercice. L'unique moyen d'acquérir l'assurance nécessaire est de traiter l'information que vous avez reçue.

Après votre visite de vente, revenez à votre bloc-notes et relisez l'information que vous y avez consignée. Profitez de cette occasion pour évaluer l'information intuitive que vous avez reçue. Avez-vous vu juste ? Qu'est-ce qui a marché ? Qu'est-ce qui n'a pas marché ? Avez-vous pu être présent et attentif aux indices intuitifs pendant la visite ou étiez-vous trop absorbé par votre présentation pour le faire ?

Si l'information intuitive que vous avez obtenue est inexacte ou même totalement fausse, ne vous en faites pas. Dites-vous que vous vous êtes exercé à développer votre intuition. Vous utiliserez

l'information reçue pour améliorer ce qui marche et modifier ce qui ne marche pas. L'exercice de l'intuition ressemble un peu à l'apprentissage de la conduite automobile. Plus vous conduisez, plus vous vous améliorez – jusqu'au jour où la conduite devient une deuxième nature.

Il va de soi que cet exercice ne saurait remplacer la recherche normale qui précède toute visite de vente. Vous devez lire le rapport annuel du client, jeter un coup d'œil sur son site Web et lire ce que les médias disent de lui. La différence, c'est que vous disposez désormais d'un outil d'information supplémentaire beaucoup plus puissant.

Vous remarquerez qu'une grande partie des questions qui composent l'exercice tourne autour de l'acheteur et de ses besoins. Le fait est que vous n'obtiendrez pas la réponse nécessaire pour décrocher le contrat en vous posant une question comme « Qu'est-ce que cette vente me rapporte ? » Le légendaire auteur et conférencier Zig Ziglar résumait cette idée avec brio : « Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez dans la vie, à condition d'aider les autres à obtenir ce qu'ils veulent. »

Jill Konrath a écrit trois livres à succès. Son dernier ouvrage, *Agile Selling (Vente agile)*, fournit aux vendeurs quelques pistes pour réussir dans le monde changeant de la vente. Elle les aide à percer les besoins des grandes entreprises et à leur vendre leurs produits ou services. Elle explique aussi à quel point il est important que le vendeur se mette à la place du client.

« Les chefs d'entreprise sont tellement submergés d'urgences qu'ils n'ont plus de temps à consacrer à la résolution de problèmes, à la pensée stratégique, aux alternatives novatrices ou même à la réflexion, ajoute Jill. Un vendeur qui propose constamment des solutions d'affaires devient indispensable. Il décroche alors des contrats à l'abri de la concurrence et à leur pleine valeur monétaire. »

L'intuition vous permet de comprendre le client et de lui proposer les idées et les stratégies créatives auxquelles Jill fait allusion. Écoutez la voix intérieure qui vous conseille d'emprunter une piste, de saisir une information ou de vérifier un point en particulier. C'est la voix qu'écoutent tous ceux qui réussissent.



**Conseil pour faire travailler votre intuition**

Avant votre prochaine visite de vente, fermez les yeux, inspirez et expirez lentement et profondément et posez-vous deux questions: « Quel est le principal problème que rencontre le client ? » et (pause) « Comment est-ce que mon produit ou mon service peut l'aider à résoudre ce problème ? » Connectez-vous à votre intuition et écoutez la réponse.

# Chapitre 24

## PROFIL D'UN SPÉCIALISTE DES VENTES INTUITIF

*Une vente n'est pas quelque chose qu'on vise; c'est quelque chose qui arrive quand nous sommes occupés à servir le client.*

— Anonyme

**I**maginez que vous ayez accès en permanence à une source d'information fiable qui peut vous renseigner sur les principaux motifs d'achat d'un client. Votre client exige avant tout le service ? Vous pouvez le lui offrir. Est-il plus intéressé par la qualité ? Vous pouvez répondre à ses besoins. Veut-il simplement faire des profits ? Vous savez comment l'aider.

Il est inutile d'imaginer un tel scénario. Avec un peu de pratique, vous pouvez passer maître dans l'art de déterminer comment vous devez orienter votre présentation ou aborder votre client potentiel. Devez-vous être décontracté ou enthousiaste ? Factuel ou émotionnel ? Quand vous savez utiliser votre intuition, vous trouvez facilement les arguments qu'il faut pour conclure une vente.

L'intuition est l'arme secrète de nombreux spécialistes des ventes. Quand on leur demande comment ils s'en servent, ils répondent simplement qu'ils suivent leur instinct. Rien de surprenant, n'est-ce pas ? Il est hautement probable que vous suiviez vous aussi cet instinct (que vous l'admettiez ou non). Et il est peut-être

tout aussi probable que vous ignorez les messages qu'il vous communique.

De fait, tous les vendeurs puisent dans l'information intuitive les moyens à adopter pour aborder un client et collaborer avec lui. C'est à la fois un don et une aptitude qui s'améliore avec la pratique. Pour Roy Rowan, auteur d'un livre sur l'intuition, « ce sentiment, ce murmure qui vient du plus profond de notre cerveau contient parfois plus d'informations (tant factuelles qu'affectives) que des heures d'analyse ». Comment savoir quand et comment vous devez utiliser cette riche ressource ? Ce profil du vendeur intuitif vous aidera à le déterminer.

Les vendeurs intuitifs :

- ✱ Décèlent les solutions et les possibilités au lieu de suivre des règles toutes faites.
- ✱ Captent ce qui se passe dans le cœur et l'esprit du client et adoptent une approche en conséquence.
- ✱ Peuvent gérer les enjeux ambigus.
- ✱ Restent neutres et centrés dans les situations chaotiques.
- ✱ Savent lire l'information cachée ou non exprimée et la hisser au niveau d'un dialogue ouvert.
- ✱ Proposent des solutions gagnantes pour tous dans les situations difficiles.
- ✱ Peuvent résoudre des problèmes complexes même s'ils disposent de données incomplètes.
- ✱ Sont versés dans l'art de se motiver et de motiver les autres.
- ✱ Prévoient les problèmes et s'attachent à les résoudre avant qu'ils ne dégénèrent en crises.
- ✱ S'adaptent à toutes sortes de cultures, de croyances et de manières de penser.
- ✱ Privilégient les ressemblances et la communication plutôt que les différences.
- ✱ Sont attentifs aux besoins, aux souhaits et aux désirs des autres.



Cette liste vous aura peut-être incité à utiliser et à approfondir la riche ressource de l'intuition pour réussir dans le domaine des ventes. Si tel est le cas, vous tirerez profit de certains conseils que m'ont fournis quelques spécialistes des ventes intuitifs que j'ai interviewés.

### **Sentez et agissez en vendeur positif**

Écoutez avec attention ce que vous vous dites à propos de vos occasions de vente et de votre vie. Un monologue intérieur constructif et optimiste ne peut que se répercuter sur votre vie personnelle et professionnelle. Faites une petite expérience. Fermez les yeux et dites-vous ce qui suit pendant 30 secondes: « Je n'avancerai jamais. Je suis nul en ventes. Je n'arriverai jamais à atteindre mon quota ce mois-ci. » Comment vous sentez-vous ? Abattu ? Démoralisé ? Désespéré ?

Refaites le même exercice en vous disant cette fois ce qui suit:

- ✱ Les choses finissent toujours par s'arranger.
- ✱ Je suis en train d'acquérir de nouvelles aptitudes et les choses commencent à changer.
- ✱ Aujourd'hui, j'explore les possibilités d'améliorer mes revenus.
- ✱ Je vends un excellent produit et j'aime le faire connaître aux autres.

Et maintenant, comment vous sentez-vous ? Plein d'espoir ? Optimiste ? Sûr de vous ? Conclusion: quand vous êtes dans cet état de bien-être, vous devenez plus réceptif aux messages intuitifs qui vous dirigent vers une plus grande prospérité.

### **Utilisez le pouvoir du silence**

Comme tout bon vendeur vous le dira, la meilleure stratégie est parfois de se taire. Il arrive aussi que vous deviez faire silence dans votre tête pour recevoir des informations intuitives. Quand vous devez prendre une décision, inspirez et expirez profondément et laissez les impressions intuitives parvenir jusqu'à vous.

On dit souvent que l'intuition est calme et silencieuse. Et en effet, l'intuition ne hurle pas ses réponses; elle se manifeste à nous de manière plus subtile. En fait, vous aurez parfois l'impression de fabriquer la réponse. Vous ne saurez que l'information reçue est vraie que lorsque vous la mettrez en œuvre. Si votre bureau ne se prête pas à une réflexion tranquille, changez d'endroit, faites une marche ou réfugiez-vous dans votre voiture.

### **Soyez attentif à votre énergie**

Une stratégie de vente ou une décision qui vous laisse un sentiment de vide ou d'ennui est le signe clair que votre guide intérieur vous décourage de prendre la voie prévue et qu'il vous invite à adopter une approche différente. À l'inverse, l'enthousiasme et le regain d'énergie indiquent que votre intuition vous donne le feu vert pour passer à l'action.

### **Prévoyez des moments d'arrêt dans votre emploi du temps quotidien**

De nombreux vendeurs jugent logique d'accumuler les visites de vente dans un court laps de temps pour faire l'usage le plus efficient de leur temps. Pas les spécialistes des ventes intuitifs, qui valorisent au contraire les moments d'arrêt. Ils profitent de ces temps libres pour réfléchir, penser et rêver. « Je laisse les ventes me filer entre les doigts quand je suis trop émotif et stressé, m'a dit un jour un vendeur. Quand je prévois des temps d'arrêt dans mon emploi du temps, je suis plus détendu et tout se passe alors de manière beaucoup plus fluide. Les possibilités viennent à moi sans que j'aie besoin de courir après elles. Quand je suis dans cet état de détente profonde, j'attire les ventes comme un aimant. »

### **Visualisez votre succès**

Réservez chaque jour un peu de votre temps pour imaginer votre vie professionnelle idéale. Visualisez et ressentez les moindres détails de votre futur succès. Quelles images et impressions avez-vous de votre succès ? Vivez ce futur comme s'il s'agissait du moment présent. Que portez-vous ? Que ressentez-vous ? Qui sont les personnes qui vous entourent ? De manière générale, nous savons ce que *nous ne voulons pas*. Le succès commence par une image de

ce que *nous voulons*. À quoi ressemble un jour, un mois, une année de rêve pour vous ? Pour faire ce qu'on veut, il faut d'abord savoir ce qu'on veut. En visualisant vos objectifs et vos aspirations (ce que font toutes les personnes accomplies), vous ferez vos premiers pas vers le succès. Votre intuition vous aidera à atteindre le succès quand vous saurez en quoi il consiste pour vous.

### **Attention au message que vous transmettez !**

John Assaraf, fondateur de quatre entreprises de plusieurs millions de dollars, œuvre aujourd'hui comme mentor auprès d'entrepreneurs par l'intermédiaire de sa société One Coach. Dans ses cours de formation, il conseille aux participants d'être à l'écoute de leur dialogue intérieur.

Durant l'entrevue qu'il m'a accordée, il m'a expliqué que si un vendeur cherche à décrocher un contrat pour payer son hypothèque ou sa voiture, il fait un mauvais calcul, car son client s'en apercevra immédiatement. Il recommande au contraire de ne pas perdre de vue les qualités d'amabilité, d'honnêteté, d'empathie et d'authenticité et de donner priorité à son client. « Il faut que le client apprécie votre présence et aime faire affaire avec vous, dit-il. Cette attitude n'entraîne pas toujours une vente immédiate, mais sera payante à long terme. »

### **Définissez le client parfait**

Disons-le franchement: il n'y a rien d'agréable à travailler avec des gens qu'on n'aime pas. Vous passez probablement beaucoup de temps avec vos clients, mais vous ne tenez pas forcément à le passer avec ceux qui sont irritables, difficiles et exigeants. Ne vous en faites plus ! Faites une liste des qualités des clients avec lesquels vous aimez ou avez aimé travailler, et attirez des clients du même genre.

Stacey Hall et Jan Brogniez ont consacré un livre à la recherche du client parfait (*Attracting Perfect Customers – Attirer les clients parfaits*). Elles conseillent aux vendeurs de ne plus chercher le client parfait, mais de l'attirer. Trop beau pour être vrai ? Les auteures sont convaincues qu'une liste des clients parfaits joue un rôle important dans la stratégie de conquête des « bons » clients.



Comment décririez-vous le client parfait ? Aimez-vous son sens de l'humour ou, plus banalement, le fait qu'il paie ses factures à temps ? Vous aimez peut-être travailler avec lui parce qu'il reconnaît vos efforts à leur juste valeur ou qu'il partage les mêmes valeurs que vous... Quelles que soient vos raisons, faites une liste des qualités et des caractéristiques du client parfait.

Cette liste mettra en éveil votre intuition. À votre prochaine visite de vente, interrogez votre intuition. Demandez-vous si le client qui est en face de vous correspond à ce que vous appelez un client parfait. Si vous vous sentez emballé et énergisé à l'idée de travailler avec lui, c'est que votre intuition vient de vous répondre par l'affirmative !

### **Donnez-vous le temps de vous améliorer**

Donnez-vous le temps nécessaire pour prendre le pouls de votre intuition. Vous arriverez en peu de temps à obtenir des informations plus rapides, plus solides et plus justes. L'intuition est une arme secrète, mais son utilisation n'a rien de mystérieux. Suivez les conseils que je décris dans ce livre et notamment les techniques spécifiques que je présente au prochain chapitre. À vous de récolter les profits de cet extraordinaire avantage concurrentiel !

### **Conseil pour faire marcher votre intuition**

Il y a des moments où vous devez faire taire votre esprit pour capter un message intuitif. Quand vous devez prendre une décision, prenez une pause, inspirez et expirez profondément et réfléchissez au problème. Laissez ensuite les impressions intuitives venir à vous.

# Chapitre 25

## HUIT TRAITS DISTINCTIFS DES INTUITIFS

*Il est primordial d'apprendre à nous fier à notre instinct et à percevoir intuitivement ce qui nous comblera si nous voulons obtenir un succès durable dans ce que nous entreprenons. J'ai écouté toute ma vie la petite voix tranquille de l'intuition. Chaque fois que je l'ai ignorée, j'ai fait des erreurs.*

— Oprah Winfrey, animatrice de télévision, comédienne et philanthrope

**C**omme nous l'avons vu, l'intuition est beaucoup plus qu'un outil de résolution de problèmes. C'est une manière de voir et une attitude face à la vie, à ses défis et à ses inévitables changements. Oui, les intuitifs ont une manière différente de penser. Exemples à l'appui, ce chapitre présente huit attitudes qui caractérisent les intuitifs.

### 1. Ils ont une intention claire

L'intuition est notre GPS intérieur. Quand nous savons où nous voulons aller, notre guide intérieur nous conduit infailliblement à bon port.

Tracy est directrice de produits dans un magasin de vêtements pour femmes. Voici ce qu'elle dit à propos de la clarté de l'intention:

*J'essaie toujours de définir le résultat que je souhaite. Dans certains cas, il peut s'agir d'un résultat intangible: par exemple, je veux garder contact avec un collègue qui m'est sympathique.*

*Dans d'autres cas (et ce sont les plus nombreux), le résultat est plus tangible. Par exemple, je souhaite que, durant la réunion que je vais avoir avec mon équipe ce matin, nous nous mettions d'accord sur trois prototypes de pantalons habillés pour femmes. J'énonce mon intention au début de la réunion et j'encourage les autres à faire la même chose.*

*J'ai constaté que ce genre de clarté permet aux idées créatives de circuler sans entraves. Notre attention s'en trouve aussi beaucoup plus aiguisée. Les réunions deviennent constructives parce que nous nous concentrons sur le résultat que nous visons au lieu de nous laisser distraire par des détails ou de nous sentir paralysés par ce qui ne marche pas.*

## **2. Ils écoutent attentivement les autres**

Qu'elles se trouvent en présence d'un collègue ou d'un client, les personnes intuitives se distinguent par leur faculté d'écoute particulière.

Voici ce qu'en pense Sharon, pigiste en relations publiques:

*Je me trouve souvent dans des situations où je dois saisir très rapidement les enjeux en présence. Il se peut que mon client ait recours à mon expertise en relations publiques pour gérer une crise. Il se peut aussi (et c'est plus fréquent) que le directeur d'une nouvelle entreprise cherche à obtenir des commentaires positifs de la part des médias. Dans les deux cas, ma capacité d'écoute intuitive m'aide à cerner ce que veut le client et où je dois concentrer mes efforts.*

*J'essaie d'écouter mon client avec empathie et compassion, ce qui implique que je ne porte pas de jugement sur ce qu'il dit ou ce qu'il vit. Je me mets à sa place. Je me demande ce que j'aurais voulu faire ou de quoi j'aurais eu besoin dans sa situation. J'essaie aussi de déceler ce qui dégage ou non de l'énergie ou de l'enthousiasme dans ses paroles. Tout cela semble un peu compliqué. Pour résumer, disons que j'ai toujours une question en tête pendant notre conversation: de quoi mon client a-t-il besoin et comment puis-je l'aider à obtenir*



*ce qu'il veut ? À ce moment-là, mon intuition se met en branle et me communique les bonnes réponses.*

### 3. Ils sont plus patients

Ce n'est pas parce qu'on se sert de son intuition qu'on obtient immédiatement ce qu'on veut. Jerry, qui dirige depuis vingt ans une entreprise de marketing prospère, en témoigne :

*J'étais l'incarnation de l'homme de type A. Je courais continuellement pour trouver de nouveaux clients. J'allais à toutes les réunions de réseautage dont j'entendais parler. Je me consumais à une vitesse folle.*

*Dix ans après la création de mon entreprise, j'ai eu un petit infarctus. J'avais à peine 40 ans. C'était un signal d'alarme : il me disait que je devais accorder plus d'attention à ma qualité de vie. J'ai appris à ralentir mon rythme de travail et à agir de manière plus délibérée. Je commençais ma journée en me demandant : quelles sont les choses que je veux réaliser aujourd'hui ? Quelle est la meilleure manière d'y arriver ? Je fermais les yeux et j'essayais simplement de m'imprégner de la tournure que je voulais donner à ma journée.*

*Je conservais à portée de main un bloc-notes et j'y écrivais les idées, notes et flashes qui me venaient à l'esprit. Ce qui est intéressant, c'est que depuis que je m'adonne à cette pratique, ma vie professionnelle est plus fluide, moins contrainte. Je n'en parle pas à mes clients parce que je ne veux pas les effrayer, mais j'ai l'impression d'être escorté par une intelligence supérieure qui me veut du bien. J'ai appris qu'il est inutile de s'abîmer au travail. Il faut seulement être patient et laisser les choses arriver d'elles-mêmes.*

### 4. Ils se posent les bonnes questions

« Qu'est-ce qui ne va pas chez moi ? Pourquoi les affaires ne marchent-elles pas ? », « Pourquoi est-ce qu'on n'arrive pas à embaucher de bons employés ? » : voilà le genre de questions qu'il est totalement inutile de se poser quand on attend des réponses intuitives utiles.

Jean est représentante des ventes pour une gamme de cosmétiques en pleine expansion. Elle est payée à la commission en

fonction de ses ventes aux pharmacies, aux magasins de produits de beauté, aux grands magasins et à d'autres commerces. Jean relate ainsi son expérience :

*J'ai toujours aimé les ventes, surtout dans le domaine des soins de beauté, que je trouve agréable et stimulant. Mon employeur actuel m'a embauchée il y a trois ans. Comme j'étais la meilleure vendeuse de mon employeur précédent, mon nouveau patron attendait beaucoup de moi.*

*Or, pour une raison ou une autre, je n'arrivais pas à « décoller ». Je me sentais déprimée. Quand je me comparais aux autres, ce n'était que pour me dénigrer. J'en étais arrivée à me convaincre que je n'avais pas les bonnes aptitudes pour réussir. C'est alors que j'ai lu votre livre Divine Intuition, qui comprend un chapitre sur le monologue intérieur constructif. J'ai compris à ce moment-là que je devais me concentrer sur ce qui avait fait mon succès jusqu'alors au lieu de me complaire dans mes échecs, comme j'étais en train de le faire.*

*J'ai commencé à me poser d'autres questions : « Que dois-je faire pour décrocher ce contrat ? », « Quels sont mes points forts ? », « Quelle est la meilleure manière d'aborder ce client ? », etc. Dès que j'ai commencé à écouter mes réponses, ma confiance en moi s'est accrue et mes ventes se sont mises à grimper. Il y avait quelque chose de magique dans ce qui arrivait, mais je n'avais fait que changer mon centre d'attention. Est-ce que je devais mettre toute mon attention sur mes points faibles ou la réorienter vers le succès auquel j'aspirais ?*

## **5. Ils cherchent des sources d'inspiration personnelle**

Les intuitifs puisent des forces dans des sources d'encouragement et de motivation.

Il ressort de mes recherches et de mes entrevues que presque tous les intuitifs pratiquent une forme ou une autre de lecture. La Bible et d'autres textes sacrés revenaient souvent dans leurs propos. Les personnes interrogées pouvaient aussi lire des « pensées du jour » publiées dans Internet ou parcourir de brefs passages d'un livre.

La méditation et l'imagerie étaient leur deuxième source d'inspiration. Ils avaient recours pour cela à des applications ou participaient à des séances de méditation guidée pour réduire leur stress et mieux dormir.

J'enseigne le yoga dans un centre réputé. Elle nous explique pourquoi elle a choisi la méditation :

*J'ai recours à la méditation et aux lectures inspirantes pour rester concentrée et en forme durant la journée. Chaque matin, je choisis une qualité humaine que j'essaie d'incarner. La qualité d'aujourd'hui était la compassion. Celle d'hier était l'ancrage en soi. J'essaie de voir toutes les choses qui se passent dans la journée sous l'angle de la qualité que j'ai choisie. Grâce à cette pratique, je vis beaucoup plus dans la détente et l'instant. Je suis convaincue que les idées d'affaires, les échanges constructifs et les « heureux hasards » se produisent plus souvent quand nous sommes dans cet état d'esprit.*

## **6. Ils apprennent à gérer les grands changements de leur vie**

Les intuitifs savent que les événements malheureux de la vie, comme un divorce, une maladie ou un échec commercial peuvent arriver à tout le monde. Au lieu de résister à leurs problèmes, ils choisissent de se réinventer.

Quand il évoque son ancien comportement en affaires, Harry n'hésite pas à se qualifier d'imbécile et d'agressif. Des événements douloureux survenus dans sa vie l'ont amené à changer :

*Je préfère ne pas parler de mon ancien emploi, tant j'étais désagréable. J'étais en compétition avec tout et tout le monde, et mon comportement agressif m'attirait beaucoup d'ennemis.*

*Il y a quelques années, j'ai été ébranlé par deux événements qui ont eu lieu en même temps : un divorce et un diagnostic de cancer. Pendant quelque temps, j'ai pu compter sur la gentillesse de quelques amis qui ont été présents aux pires moments de ces épreuves. Il y a eu des mois entiers où je ne pouvais pas sortir du lit, ce qui me donnait beaucoup de temps pour réfléchir.*



*Je savais que je ne pouvais pas continuer à vivre de cette manière. Je décidai de faire une retraite de fin de semaine. Je m'initiai à la méditation et je me mis à manger plus sainement. Je rencontrai une conseillère. J'assistai à de nombreuses séances intuitives avec Lynn. Peu à peu, je choisis de tirer parti de cette période de ma vie pour me réinventer. Je me disais qu'il devait y avoir quelque chose à faire pour sortir de cette crise. Ce ne fut pas facile. Aujourd'hui, je me sens vraiment différent. Je suis plus aimable et plus patient. J'ai commencé à faire du bénévolat auprès d'un groupe d'anciens combattants et cela donne à ma vie un sens qui n'existait pas auparavant.*

## **7. Ils trouvent les réponses durant leur sommeil**

Il faut dormir suffisamment, dit-on. Bien que le terme « suffisamment » varie d'une personne à l'autre, on peut dire que, de manière générale, une bonne nuit de sommeil est source de créativité et d'inspiration.

Elaine travaille dans le domaine des hautes technologies. Elle m'explique qu'elle se laisse souvent absorber à l'extrême par ses activités professionnelles.

*Je suis très perfectionniste, ce qui me rend moins réceptive aux messages intuitifs durant la journée. C'est comme si un censeur se tenait en permanence à mes côtés pour juger ma performance. Et ce censeur semble aimer les réponses logiques. La meilleure manière de laisser venir à moi les idées créatives est soit de faire une sieste au travail soit de passer une bonne nuit de sommeil.*

*Avant de me réveiller complètement, je me demande : « Qu'est-ce que ma connaissance intérieure m'a transmis durant mon sommeil ? » Je note tous mes souvenirs de rêves et de fragments de rêves, ainsi que les mots et les phrases qui me passent par la tête. Dans 70 % des cas environ, j'ai un flash intéressant que je peux appliquer à un projet en cours.*

## **8. Ils sont motivés par une solide raison de vivre**

De nombreuses personnes se rendent compte qu'après un changement qui bouleverse leur vie, elles éprouvent le sentiment de ne plus avoir de raison de vivre. L'intuition est un important véhicule pour redonner un sens à sa vie.

Ann est infirmière depuis 20 ans. Voici son témoignage :

*Sauf exception, je travaillais comme infirmière en médecine et chirurgie dans une unité de soins ambulatoires. C'était éprouvant, mais stimulant. Mon monde a brusquement basculé quand j'ai appris que j'avais un cancer du sein. Pendant une bonne partie de l'année, je n'ai pas pu travailler à temps plein du fait que je devais suivre des séances de chimiothérapie, de radiothérapie et de physiothérapie. Quand j'ai pu enfin reprendre mon travail à temps plein, je me suis aperçue que j'en étais incapable. Mon cœur n'y était plus.*

*J'étais en pleine crise. Tout ce que j'étais, je le devais à ma profession et à mon désir d'aider les autres. Je somrais dans une sorte de dépression jusqu'au moment où la conseillère que je consultais m'invita à voir dans cette situation l'occasion d'un nouveau départ. Cela a amené un changement de point de vue dont j'avais grand besoin.*

*J'ai pris peu à peu conscience que les personnes qui connaissaient un grand bouleversement dans leur vie, comme l'annonce d'un cancer, se laissent souvent aller à la dérive. En pensant à ce que je pouvais faire pour aider les « survivantes » d'un cancer à surmonter cette épreuve, je me suis sentie énergisée. J'ai vu dans cette nouvelle force un indice que m'envoyait mon intuition. Je me suis alors inscrite à un cours de coaching en soins infirmiers. Après avoir obtenu ma certification, j'ai décidé de devenir conseillère. Aujourd'hui, j'offre des services d'aide par téléphone à des femmes en difficulté. Je les aide à développer leur confiance en leur intuition, à renouer avec leur propre vocation et à gérer les retombées de leur diagnostic et de leur traitement. J'aime ce que je fais. C'est comme si mon diagnostic de cancer et la période noire qui a suivi m'ont amenée à ce travail.*

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Des huit idées présentées dans ce chapitre, laquelle vous interpelle le plus ? Que pourriez-vous faire pour l'intégrer à votre vie ?

# Technique d'activation de l'intuition

## Liste de contrôle

*L'intuition est l'une des aptitudes les plus importantes à cultiver. C'est un outil essentiel des points de vue personnel et général.*

— Jagdish Parikh, auteur et conférencier

Vous avez une importante décision à prendre ? Voici une liste des 12 étapes à suivre pour accéder rapidement à vos messages intuitifs.

1. Énoncez le résultat désiré. L'énoncé peut être général (p. ex. « motiver mon équipe de vente ») ou spécifique (p. ex. « je veux faire alliance avec la compagnie Smith »).
2. Si vous avez le temps, imprégnez-vous de l'information relative à votre sujet.
3. Faites appel à votre esprit logique pour analyser les solutions possibles, puis remettez-vous-en à votre intuition pour faire le meilleur choix.
4. Posez une question à votre intuition. Choisissez des formulations comme « Que dois-je faire à propos de... ? » ou « Que dois-je savoir sur ... ? » Ce sont de bons exemples de questions qui appellent l'information intuitive.
5. Prenez une pause. Éloignez-vous de votre bureau ou, de préférence, de votre immeuble pendant au moins cinq minutes.
6. Apaisez votre esprit au moyen d'exercices respiratoires ou d'une méditation. Évacuez les distractions de votre esprit. Écoutez les réponses.
7. Faites un choix hypothétique. Comment le ressentez-vous dans votre corps ? Vous sentez-vous énergisé par la décision ? Pouvez-vous visualiser le bon dénouement de votre plan d'action ? Si la réponse est positive, vous êtes sur la bonne voie. Si elle ne l'est pas, faites un autre choix.



- 8.** Fermez les yeux et évoquez intérieurement une image ou une scène symbolique qui représente la réponse.
- 9.** Munissez-vous d'un bloc-notes ou d'un ordinateur. Faites un remue-méninge pour explorer le plus grand nombre d'options possibles et notez-les. Au bout de dix minutes, passez votre liste en revue. Quelles sont les options que vous ressentez comme les meilleures ?
- 10.** Oubliez les « et si » ? Il arrive qu'on ressasse tellement les conséquences de nos décisions qu'on finit par brouiller notre vision intuitive.
- 11.** Qu'est-ce qui est certain pour vous ? Qu'est-ce qui vous vient à l'esprit quand vous vous posez cette question ?
- 12.** Agissez selon ce que vous sentez. Faites un premier pas, puis un autre. Continuez de vous brancher à votre intuition et posez-vous une nouvelle question à chacune de vos avancées.

Ma prédiction ? La confiance en votre intuition vous mènera au succès et à la croissance !

# Chapitre 26

## J'AURAIS DÛ SUIVRE MON INSTINCT !

*Il est impératif d'écouter votre intuition ; elle pourrait vous aider à bloquer les crises naissantes avant qu'elles n'éclatent. Vous devez apprendre à reconnaître les manifestations de votre intuition et en faire les alliées de votre succès. L'intuition ne vous induira jamais en erreur.*

— Robert Tucker, auteur et spécialiste en innovation

**O**n me demande souvent pourquoi je n'ai jamais gagné à la loterie, moi qui prétends être si intuitive... Je répondrais qu'en fait, j'ai déjà gagné à la loterie (en quelque sorte !). Quelques mois après mon mariage, je me suis réveillée un mercredi matin avec six chiffres en tête. Je ne pouvais ni me rendormir ni empêcher ces chiffres de défiler continuellement dans mon esprit.

Je n'avais encore jamais joué à la loterie, mais j'avais l'impression que ces chiffres correspondaient à la combinaison gagnante d'un tirage. Près de moi, mon époux ronflait. Je le secouai gentiment et lui demandai combien de chiffres contenaient le numéro d'un billet de la loterie d'État du Massachusetts.

- Six, marmonna-t-il
- Eh bien, j'ai peut-être la combinaison gagnante du prochain tirage, dis-je.

Il se leva aussitôt, se jeta sur une feuille de papier et un stylo et écrivit les chiffres à mesure que je les dictais. Il fit tout cela, à la vitesse de l'éclair !

Mon époux prit la feuille de papier où il avait noté les chiffres et me dit qu'il les jouerait pour le tirage du mercredi. De mon côté, j'oubliai rapidement l'affaire. Le vendredi matin, alors que nous étions en train de prendre notre petit déjeuner, je lui demandai s'il avait vérifié les numéros.

Il m'expliqua que sa journée de travail avait été très chargée le mercredi et qu'il n'avait pas pu acheter de billet ce jour-là. Il se hâta toutefois d'ajouter qu'il avait parié nos chiffres pour les tirages du jeudi et du vendredi.

Quand nous avons vérifié les numéros gagnants dans le journal, nous nous sommes aperçus que ma combinaison était sortie le mercredi, soit le jour où j'avais reçu l'information et où il n'avait pas joué. Le prix ? 5,2 millions de dollars...

Nous sommes passés à deux doigts d'être cinq fois millionnaires !

## **La collaboratrice qui manquait à l'appel**

Pendant l'une de nos rencontres, ma cliente Janet m'a raconté une anecdote assez caractéristique des personnes qui regrettent de ne pas avoir suivi leur intuition. Ma cliente venait de lancer une entreprise de marketing par Internet et connaissait des débuts prometteurs. Elle était toutefois perdue dans tous les petits détails à gérer et sentait qu'elle avait encore beaucoup à apprendre. C'est ici que commence son histoire :

*Durant une rencontre de réseautage, j'ai rencontré une femme qui semblait posséder l'expertise qui me manquait. Conceptrice de sites Web, elle dirigeait une équipe versée dans les médias sociaux et se disait prête à prendre en charge tous les projets que je lui enverrais. Elle ajoutait qu'elle recommanderait mes services à ses nombreux clients. Elle dégageait énormément de charme, avait un don inné pour la vente et était extrêmement convaincante. Elle répondait par l'affirmative à toutes les demandes que je pouvais lui faire à propos de mes services. J'étais impatiente de travailler avec elle parce que*



*j'étais convaincue qu'elle m'aiderait à rentabiliser ma petite entreprise plus rapidement.*

*Avec le recul, je me rends compte que j'étais trop impatiente, trop pressée. C'était le premier indice auquel j'aurais dû prêter attention. J'ignorais les signaux que m'envoyait mon intuition. Tout se passait si vite que je négligeais ou justifiais les erreurs qui se multipliaient : échéances non respectées, promesses non tenues, erreurs de facturation, manque de communication, etc. Chaque fois que je devais lui parler, mon estomac se nouait. Elle me disait que j'étais seule responsable des erreurs qui se produisaient et le plus horrible, c'est que je la croyais ! Je me disais que je devais être plus patiente et qu'après tout, il fallait me donner le temps d'apprivoiser cette nouvelle relation d'affaires.*

*Environ cinq mois après le début de notre collaboration, j'ai reçu un appel de l'un de mes clients. C'était l'un de mes premiers clients et un collègue de longue date en qui j'avais pleinement confiance. « Cette femme est en train de te voler tous tes clients », me dit-il sans ambages. Il m'a alors raconté qu'elle trafiquait derrière mon dos : elle essayait de convaincre mes clients de ne travailler que pour elle et leur proposait à cette fin des tarifs moindres.*

*J'étais terrassée. J'ai mené ma petite enquête et j'ai découvert que mon client disait vrai. Je me suis reprise en main ; j'ai engagé un avocat et j'ai rompu immédiatement toute relation avec elle. Il fallait ensuite réparer tous les dégâts qu'elle avait causés. J'ai perdu beaucoup d'argent, ma réputation en a pâti et j'ai vécu énormément de stress.*

*Je comprends aujourd'hui que ma décision de travailler reposait sur un ensemble de facteurs : le manque de confiance en moi, l'impatience et un trop grand volume de travail. Tout cela m'avait détourné de mon intuition.*

*Quand je repense à ma première conversation avec elle, je me rends compte que ma raison disait oui alors que quelque chose en moi disait le contraire. Je suis ressortie plus forte et plus sage de cette expérience. Je suis désormais résolue à respecter mon intuition en toutes choses. Cette leçon m'a coûté cher, mais m'a fidèlement servie depuis.*

Toute personne honnête reconnaîtra que ce genre d'expérience lui est déjà arrivé. C'est dans ces moments qu'on se dit « J'aurais

dû suivre mon intuition» ou encore «Je savais bien que quelque chose ne tournait pas rond, mais je l'ai fait quand même». Votre expérience n'a peut-être pas été aussi dévastatrice que celle de Janet, mais elle n'en est pas moins importante. Soyez attentif aux moments où vous avez failli à votre intuition. Ils vous renseigneront par comparaison sur les moments où vous avez suivi votre intuition et sur les conséquences que cela a eues dans votre vie. Remontez le courant de la mémoire et allez à la rencontre des moments où vous avez et n'avez pas respecté votre intuition.

## **Vous aussi !**

Nommez une personne à laquelle vous avez fait confiance, alors que vous n'auriez pas dû le faire. Quels étaient les signes que vous n'auriez pas pu lui faire confiance ? Comment le saviez-vous ?

Décrivez une situation où vous avez suivi les conseils de quelqu'un au mépris de votre propre intuition.

Dans quelles situations avez-vous reçu le message clair de vous dégager d'une situation et ne l'avez-vous pas fait ?

Dans quelles situations saviez-vous quelque chose d'instinct, mais avez-vous laissé la logique et la raison vous conduire dans une mauvaise direction ?

Vous êtes-vous déjà dit quelque chose comme «Je savais que ça allait arriver»? Que saviez-vous et comment saviez-vous que vous le saviez ?

Avez-vous déjà embauché un candidat parce que ses références étaient bonnes, sans prêter attention à votre pressentiment qu'il n'était pas fait pour le poste ? Si c'était à refaire, que feriez-vous autrement ?

Décrivez une situation personnelle ou professionnelle où vous étiez dans l'erreur. Qu'est-ce qui indiquait que vous étiez dans l'erreur et qu'est-ce que vous souhaiteriez avoir fait autrement ?

Est-il arrivé que votre patron (ou votre entreprise ou votre associé) prenne une direction que vous saviez inefficace ? Qu'avez-vous dit ? Qu'auriez-vous aimé dire ou faire autrement ?

Dans l'une des situations que vous avez connues, l'analyse et la recherche pointaient dans une direction. Vous saviez d'instinct que la solution résidait dans la direction opposée. Comment avez-vous réagi et comment auriez-vous aimé réagir ?

Vous avez accepté un poste alors que vous saviez qu'il ne fallait pas l'accepter. Comment le saviez-vous et que s'est-il passé ?

Vous aviez une impression bizarre, un pressentiment, un serrement à l'estomac. Quelque chose vous disait de vous éloigner d'une personne ou d'une situation. Vous ne l'avez pas fait. Que se passe-t-il quand vous laissez la logique avoir préséance sur l'intuition ?

En quoi le fait de ne pas avoir eu confiance en votre instinct vous a-t-il nui sur les plans professionnel, personnel, financier ou même physique ?

Il faut du courage pour s'ouvrir à l'intuition et être réceptif à ce qu'elle vous dit. Fort heureusement, comme toute aptitude, l'intuition s'améliore avec la pratique. À long terme, vous disposerez d'un radar fiable qui vous mettra à l'abri du danger et de tout ce qui pourrait compromettre votre succès ou votre intégrité physique.

## **N'ignorez pas les mises en garde**

Ce radar, Manny a su s'en servir, et il lui a peut-être même sauvé la vie. Voici son témoignage :

*Je fais souvent des voyages d'affaires. À titre de consultant, je suis souvent appelé à donner des conférences dans mon domaine d'expertise dans le cadre de divers congrès internationaux. Il y a quelques années, on m'a demandé de donner une conférence à l'occasion d'un événement important. J'étais impatient de m'y rendre d'abord parce que l'événement en tant que tel m'intéressait, ensuite parce que ma participation revêtait une importance toute particulière pour ma carrière.*

*Malgré cela, je reportais constamment à plus tard mes réservations de voyage. Ce fut le premier message intuitif que j'ignorais. J'ai appris avec le temps que, dans mon cas du moins, il n'y a jamais d'hésitation sans raison. C'est un message que je ne dois jamais ignorer. Toutefois,*



la date du voyage approchait et, passant outre l'avertissement que m'envoyait mon instinct, je me résolus à faire mes réservations de vol et d'hôtel.

À l'approche de la date du voyage, je suis devenu inexplicablement anxieux. Comme je l'ai dit, j'ai l'habitude de voyager et de parler en public; ce n'étaient donc pas ces choses-là qui pouvaient expliquer mon anxiété. Je n'arrivais pas à mettre le doigt sur ce qui me troublait. J'étais absorbé par mon travail et ne trouvais pas le temps de m'attarder sur cette impression inhabituelle et de comprendre ce qu'elle me communiquait. Ce fut le deuxième manquement à mon instinct!

Le jour du départ, en me rendant au comptoir d'enregistrement, j'ai appris que je m'étais trompé d'heure de départ. C'est à peine si je réussis à embarquer dans l'avion. J'arrivai au quai d'embarquement juste au moment où on appelait les derniers passagers. Ce genre d'erreur était totalement inhabituel pour moi. Cela ne m'était jamais arrivé, et j'en étais quelque peu inquiet. Ce fut le troisième manquement à mon instinct.

Je parvins finalement à destination. J'étais arrivé un jour à l'avance pour me remettre du décalage horaire et visiter un peu la ville. Ma présentation devait avoir lieu le lendemain matin. Mon sommeil fut agité, en dépit de mon extrême fatigue. Je fis des rêves bizarres dans lesquels je me trouvais en danger. Ces rêves sonnèrent l'alarme. Je n'avais pas fait ce genre de rêves depuis la mort de mon père dans un accident d'automobile. Ce genre de rêves fut pour moi un «demi-manquement» à mon instinct. Je me sentais beaucoup plus sur mes gardes et attentif à ce qui se passait autour de moi.

Ma présentation s'est très bien déroulée. J'étais satisfait et soulagé, mais en même temps terriblement anxieux. Plusieurs des clients potentiels qui avaient assisté à ma présentation souhaitaient s'entretenir avec moi. Je voulais leur parler, mais je voulais aussi absolument quitter l'hôtel. Je leur proposai un petit restaurant que j'avais découvert la veille en me promenant dans la ville. Mon invitation les surprit, mais ils l'acceptèrent.

Je conclus une très bonne entente durant notre conversation. Nous avons traîné dans le restaurant en commandant café sur café. Je n'avais aucune envie de retourner à la conférence. Quand est venu le temps de quitter le restaurant, nous avons hélé un taxi qui nous a

*ramenés à l'hôtel. À notre arrivée, celui-ci était encerclé de voitures de police et d'ambulances. On entendait des sirènes stridentes et les gyrophares projetaient leur lumière inquiétante.*

*On nous apprit qu'il y avait eu une fusillade juste à l'extérieur de notre salle de conférence. Les participants s'étaient réfugiés dans la salle, qu'ils avaient fermée à clé. Fort heureusement, aucun des membres de notre groupe n'avait été impliqué ou blessé. Mais la peur et l'anxiété qu'ils avaient subies pendant plusieurs heures les avaient probablement traumatisés pour la vie.*

*Je suis heureux que mon intuition m'ait mis en garde contre ces événements. J'aurais aimé que les messages soient plus directs. J'aurais souhaité qu'ils me disent clairement: «Attention, il va y avoir une fusillade» ou encore «Quitte l'hôtel de 13 à 14 h». Mais cela ne marche pas ainsi. Il reste que je suis infiniment reconnaissant à la Nature de m'avoir doté d'un système d'avertissement précoce, même s'il n'est pas tout à fait précis. J'ai appris à lui accorder la plus grande attention.*

Manny a sa propre méthode pour se mettre à l'écoute de son «système d'avertissement précoce». Il s'octroie quelques moments libres durant la journée (généralement quelques minutes). Il ferme la porte de son bureau, débranche son téléphone et son ordinateur et se demande calmement «Qu'est-ce que mon intuition veut que je sache en ce moment précis?» Il écoute la réponse et agit en conséquence. L'écoute lui a peut-être sauvé la vie.

### **Conseil pour faire marcher votre intuition**

Repensez aux situations où vous auriez dû faire confiance à votre intuition et où les choses se sont mal passées parce que vous ne l'aviez pas fait. Il importe de s'en souvenir, car vous en avez tiré des leçons aussi importantes que celles que vous avez pu tirer de situations où vous avez suivi votre intuition.

# ■ Technique d'activation de l'intuition

## Écoutez votre ventre

*Il y a des moments dans nos vies où il est plus indiqué de se fier à ses tripes ou à son intuition, des moments où on sait tout simplement si un projet marchera ou non. Dans toutes les décisions importantes que j'ai dû prendre, c'est l'intuition qui me semble avoir été le facteur le plus indispensable.*

— Tim Cook, directeur général d'Apple

Savez-vous que notre ventre contient des neurotransmetteurs ? Ces composés chimiques libèrent des cellules nerveuses appelées neurones qui échangent des informations avec notre tête et notre corps. Ce sont les neurotransmetteurs qui ordonnent à notre cœur de battre, à nos poumons de respirer et à notre estomac de digérer. Ils peuvent nous indiquer si nous sommes en train de prendre une bonne ou une mauvaise décision.

À titre d'exercice, pensez à une décision que vous devez prendre. Disons que vous prenez la décision de retenir les services de l'agence de relations publiques PR.

Énoncez cette décision à voix haute : « Je vais engager l'agence de relations publiques PR ».

Observez les sensations physiques que cette décision provoque au niveau du ventre et interrogez-vous sur les émotions que vous éprouvez à l'égard de cette décision.

Vous sentez-vous contracté, tendu ou nauséux ?

Éprouvez-vous au contraire un sentiment d'ouverture, de confort et d'aisance ?

Observez aussi votre niveau général d'énergie. Une bonne décision a un effet libérateur, tonifiant et expansif. Une mauvaise décision provoque une impression de repli sur soi, d'épuisement et de vide.



Vous n'arrivez toujours pas à cerner vos sentiments ?

Pensez à l'une de vos expériences désagréables. Il peut s'agir d'une situation (p. ex. une mise à pied) ou d'une relation personnelle (p. ex. une collaboration avec une personne envers laquelle vous aviez une forte aversion). Souvenez-vous de ce moment ou de cette personne. Que ressentez-vous dans votre ventre ? Votre cœur s'est-il mis à battre plus vite ? Ressentez-vous une contraction ou une sensation d'inconfort ? Par ces petits signes, votre corps vous enjoint de vous éloigner de cette personne ou de cette situation.

Pensez maintenant à quelqu'un ou à quelque chose que vous aimez. Il peut s'agir d'un être qui vous est cher (votre moitié, votre enfant ou votre animal de compagnie) ou d'un passe-temps que vous adorez. Comment votre corps réagit-il au souvenir de cette personne ou de ce plaisir ? De manière générale, les gens évoquent l'ouverture, l'énergie, l'expansion. Ce sont ces sentiments et impressions auxquels vous devez prêter attention pour savoir si vous faites le bon choix.

Nous avons tendance à négliger ces réactions physiques et émotionnelles. Soyez attentif aux vôtres. Explorez-les. Elles véhiculent les indices que vous livre votre savoir intuitif.

# Chapitre 27

## CAS OÙ IL *NE FAUT PAS FAIRE CONFIANCE À SES TRIPES*

*Mon intuition ne me trompe jamais. C'est moi qui me trompe quand je ne l'écoute pas.*

— Hazrat Inayat Khan, mystique soufi

**J**oe dirigeait une entreprise familiale qui fabriquait des appareils de soins médicaux à domicile depuis de très nombreuses années. L'entreprise allait à la dérive, et il le savait. La concurrence se faisait menaçante. Il y avait aujourd'hui des moyens plus modernes, plus rapides et plus faciles de vendre les produits qu'il offrait. Désireux de remédier à cette situation de crise, il avait demandé aux directeurs des ventes, du marketing et de la comptabilité de lui proposer un plan stratégique. Un dimanche matin, il avait entamé la lecture des rapports qu'on lui avait remis en sirotant son café.

Après la lecture des recommandations du service des ventes et du service de la comptabilité, il s'était senti désorienté. Le service des ventes recommandait une augmentation du personnel. Le service de la comptabilité recommandait au contraire une réduction du personnel et des mises à pied. Le service du marketing recommandait pour sa part une campagne publicitaire dans les médias locaux, ce qui plut immédiatement à Joe.

Joe admet qu'il a un ego assez fort. L'idée d'être interviewé à la télévision et de faire l'objet d'articles dans les journaux flatte sa vanité. « Mes concurrents vont savoir qui est le plus fort », se dit-il. Sûr et certain que c'est son intuition qui parle, il engage une équipe de relations publiques qui diffuse quelques bonnes publicités dans les médias. Mais le problème devient rapidement évident. Au lieu de privilégier son entreprise et sa proposition de valeur dans le marché local, il a choisi de déprécier ses concurrents.

### **Leçon n° 1 : Sachez clairement ce que vous souhaitez**

Joe aurait gagné à examiner les différentes propositions de son équipe et à s'interroger sur les meilleures mesures à prendre pour faire fructifier son entreprise.

Charlie se trouvait dans une situation apparemment semblable à celle de Joe. Malgré sa position importante sur le marché, son entreprise semblait perdre de plus en plus d'argent. Charlie en vint à croire que l'un des membres de son équipe de vente, qu'il n'aimait pas, lui volait de l'argent. Persuadé qu'il obéissait à un message de son intuition, il le congédia. Malheureusement pour tout le monde, le congédiement ne régla pas le problème. Charlie se mit à surveiller les employés de son entreprise qui ne répondaient pas aux exigences de rendement qu'il attendait ou qui ne le respectaient pas. Invoquant à tort son intuition, il congédia un certain nombre d'autres employés. Finalement, le chef du service de comptabilité lui apporta les preuves irréfutables qu'il cherchait. Oui, il y avait détournement de fonds. Et la coupable n'était nulle autre que la directrice de bureau qu'il aimait tant. Elle avait ouvert un compte distinct et y transférait tous les mois des sommes de plus en plus importantes.

### **Leçon n° 2 : Ne vous fiez pas exclusivement à vos sentiments**

Charlie prenait des décisions souvent impulsives et irréfléchies. Il devenait impitoyable dès qu'il jugeait que quelqu'un n'obéissait pas à ses normes. C'était en partie sa définition de l'intuition. S'il sentait que ça n'allait pas, c'est que ça n'allait pas. Il ne se posait pas d'autre question. Il a tiré une dure leçon de cette expérience.



Il s'est départi d'employés valables et n'a pas repéré la vraie coupable qu'il trouvait trop « charmante » pour être suspecte. La logique et la recherche sont souvent de bonnes alliées quand on suit son intuition.

Susan était présidente directrice générale d'une entreprise de technologie. Les cadres clés de son équipe de marketing lui avaient adressé des recommandations concernant les gains qu'ils pouvaient faire auprès d'un client. Le client en question souhaitait que le logiciel que fabriquait l'entreprise de Susan soit personnalisé en fonction de ses besoins. « Nous avons déjà fait ce genre de choses, et ça n'a pas marché », avait tranché Susan.

En refusant la demande du client, Susan avait fait preuve d'une prudence toute logique tout en suivant son intuition. Il y a quelques années, une entreprise semblable avait demandé qu'on intègre au logiciel des fonctions avancées adaptées à ses besoins. Ce travail avait exigé énormément de temps et de ressources sans que les ventes n'augmentent. Elle entretenait de bonnes relations avec les responsables de l'entreprise qui faisait la demande et estimait qu'en raison du volume d'affaires qu'elle traitait avec eux, ils ne lui en voudraient pas d'avoir refusé la personnalisation du logiciel. Elle avait tort. Le client s'adressa à l'un de ses concurrents.

### **Leçon n° 3 : Le futur n'est pas à l'image du présent**

Les bonnes décisions intuitives s'appuient en partie sur la reconnaissance de schémas. Dans le cas de Susan, le schéma était clair : « nous avons fait telle chose et il en est résulté telle chose ». Comme Susan, vous serez peut-être tenté de reprendre la même équation et de parvenir à la même conclusion.

Toutefois, quand on essaie de faire correspondre une situation présente à un schéma passé, on risque de passer à côté de la complexité propre à la situation en cours et de négliger les changements qui ont eu lieu depuis. Qu'est-ce que Susan aurait pu faire autrement ? Elle aurait pu faire une recherche plus poussée pour avoir un meilleur aperçu des changements qui étaient survenus dans le marché. Or, elle a fondé sa décision sur une situation passée et des décisions qui n'avaient plus cours.

Martin est l'un de mes clients. Il m'appelle un jour pour m'annoncer qu'il vient de dénicher une occasion d'affaires très intéressante. Coach de cadres supérieurs depuis quelques années, il dirige une agence plus ou moins prospère, mais rêve d'accroître ses revenus et d'élargir sa clientèle. L'occasion d'affaires dont il me parle est une nouvelle entreprise de santé, de nutrition et de bien-être qui vend des vitamines, des suppléments alimentaires et des boissons nutritives. L'entreprise, qui repose sur un système de commercialisation à paliers multiples (vente de type pyramidal), propose de lui vendre des produits qu'il revendra ensuite par l'intermédiaire d'autres recrues. Il a lui-même essayé les produits et constaté qu'ils avaient accru son énergie. Il est donc enthousiaste à l'idée d'acheter les produits.

Extrêmement charismatique, le fondateur de l'entreprise a réalisé une série de vidéoconférences à l'intention des personnes qui veulent se familiariser avec le système de vente pyramidal. L'investissement initial est de 5000 \$ (ce qui comprend l'achat des produits, la carte de membre et les frais administratifs), ce que Martin juge raisonnable au vu des profits qu'il va en tirer. Il est en effet persuadé qu'il va rapidement rentrer dans son argent, pourvu qu'il suive les directives du convaincant fondateur de l'entreprise.

Martin veut tellement que les choses marchent qu'il juge utile d'assister à une conférence pour écouter et rencontrer le fondateur en personne (encore un investissement!). À cette occasion, il rencontre toute une clique de fanatiques et de convertis qui ne jurent que par la vente pyramidale et l'argent facile. Il se rend compte également que la plupart des vendeurs qui se sont enrichis sont des amis du fondateur, c'est-à-dire des personnes qui se sont impliquées très tôt dans le système et ont gagné des sommes fabuleuses grâce aux sous-réseaux qu'elles ont créés.

Martin déchanté assez rapidement quand il commence à vendre les produits à ses amis et clients. Il prend conscience que ce type de vente exige une personnalité bien particulière, ainsi que des connaissances dans le cercle fortuné des promoteurs du mieux-être. Il perd quelques milliers de dollars et surtout sa foi en l'intuition.

## **Leçon n° 4: Quand vous êtes trop emballé par une décision, prenez du recul**

Avec le recul, Martin admet que sa décision de faire partie du groupe était en grande partie dictée par le charisme du fondateur. Son enthousiasme était si délirant qu'il ne voulait même pas écouter son épouse et ses amis, qui l'exhortaient à réfléchir plus longuement. Cette décision regrettable a toutefois eu un effet collatéral: elle lui a fait comprendre que ce genre d'activité ne cadrerait pas avec sa vocation de coach et de conseiller. Cela dit, il profite toujours des bienfaits des produits, mais uniquement à titre de consommateur!

### **Pourquoi prenez-vous de mauvaises décisions ?**

#### **Vous êtes paresseux !**

Toute bonne décision s'appuie sur la logique, des faits, de la recherche, une connaissance consciente et subconsciente et de l'intuition. Vous ne voulez pas vous compliquer la vie et vous vous dites simplement: « C'est mon instinct qui le dit ».

#### **Vous êtes trop pressé**

Vous devez prendre une décision importante à brève échéance. Votre esprit s'éparpille dans dix directions différentes. L'accomplissement de tâches simultanées n'est pas votre fort, mais vous n'avez pas le temps de faire une recherche de fond avant de prendre votre décision. Vous improvisez tant bien que mal en prétextant que vous obéissez à votre intuition. Vous espérez que personne ne s'apercevra de votre manque de préparation.

#### **Vous ne pensez pas aux conséquences de vos choix**

Les recherches montrent que si vous prenez votre temps pour évaluer les différentes issues possibles, vous prendrez une meilleure décision. Vous pouvez en effet prévoir ce qui peut mal tourner et arrêter votre choix en conséquence. Sans cela, vous risquez de prendre une décision hâtive.



## **Vous vous cantonnez à vos habitudes**

Vous êtes sûr de ce que vous faites. Vous vous dites que ce n'est pas la première fois que vous prenez une décision et qu'il n'y a rien de différent cette fois-ci. Vous en êtes sûr ? Il se peut que votre marché ait subi un changement spectaculaire en peu de temps. Il se peut aussi que vous n'ayez plus à vos côtés la personne précieuse qui réparait vos erreurs et vos mauvaises décisions. Il se peut aussi que vous vous appuyiez sur des suppositions et des données périmées. Suivre son instinct en se fiant à une situation passée ne donnera rien de bon.

## **Vous êtes trop isolé**

Nous sommes nombreux à penser que nos idées et nos visions du monde sont les meilleures, sinon les seules, qui soient. Or, les différentes cultures, croyances et philosophies qui se côtoient dans l'économie mondiale d'aujourd'hui ne concordent pas toujours avec les nôtres. Il est donc nécessaire de sortir de votre cocon et d'aller vers les gens. Imprégnez-vous d'autres cultures sur le plan tant professionnel que social. Assistez à des conférences et à des événements où on présente des idées différentes. Vous constaterez vite que votre intuition est stimulée et que des idées créatives et variées affluent dans votre esprit.

## **Vous ne consultez pas les personnes clés**

Vous avez peut-être pris une bonne décision intuitive, mais les personnes qui vous entourent ont besoin de la comprendre. Comme nous l'avons vu, aucune décision n'est purement intuitive. Vous devez parfois justifier vos choix et leurs implications rationnelles au moyen d'éléments concrets sur lesquels votre équipe pourra agir. Rien n'est plus désastreux qu'un responsable qui semble prendre des décisions sur un coup de tête. Le moral du personnel s'en ressent fortement.

## **Vous ne confirmez pas votre intuition par des arguments logiques**

Un grand nombre des personnes interrogées aux fins de ce livre sont de fervents adeptes de l'intuition. Ils découvrent des idées

créatives presque comme par magie. Ils obtiennent des informations sur des gens, des situations et des tendances en très peu de temps, là où d'autres n'y parviennent qu'après de longues heures de recherche et d'enquête. Mais dans presque tous les cas, ces intuitifs font un suivi rationnel de leurs conclusions pour confirmer que leurs informations sont justes. Une fois sûrs de leurs idées, ils demandent à des spécialistes de les valider. S'ils sont travailleurs indépendants ou responsables d'une petite entreprise, ils les vérifient auprès d'un petit échantillon de clients. C'est seulement ainsi qu'on peut savoir si la magie va opérer !

### **Vous ne vous entourez pas de conseillers fiables**

Pour prendre des décisions concernant vos affaires ou tout autre domaine de votre vie, vous devez vous entourer de quelques personnes auxquelles vous pouvez vous fier. Dans l'idéal, elles devraient vous connaître assez bien pour savoir ce que vous recherchez dans la vie. Ces personnes-là ne rejeteront pas immédiatement vos idées sous prétexte qu'elles sont « absurdes » ou qu'elles n'ont « jamais été expérimentées » et ne les condamneront pas sans appel avant que vous ayez le temps de les expliquer.

Vous devez vous entourer de personnes appropriées, qu'elles viennent ou non du milieu des affaires. Elles peuvent appartenir à votre groupe de réseautage ou à votre cours de gestion ou tout simplement faire partie de ces membres de la famille ou amis qui n'ont aucun intérêt direct dans votre décision autre que votre bonheur et votre prospérité. Laissez vos idées s'exprimer librement avec eux. Considérez-les comme votre « comité de soutien intuitif ». Ces conseillers valent leur pesant d'or.

### **Vous vous laissez envahir par le chaos et le drame**

C'est vrai : le monde des affaires est un monde changeant et souvent tumultueux. Voilà pourquoi il est préférable de ne pas prendre de décision importante dans une atmosphère de drame. Si vous voulez prendre une décision intuitive en pleine frénésie, commencez par prendre du recul. Inutile d'aller très loin ou de prendre de longues semaines de réflexion. Il vous suffit de prévoir un moment d'arrêt, de regarder par la fenêtre, de laisser vos pensées vagabonder, de respirer en profondeur ou de méditer. Choisissez ce qui vous

convient le plus. La petite voix tranquille que vous entendrez sera votre guide. Vous devez l'écouter, la valoriser, la suivre. Pour aller à la rencontre de cette voix, dégagez-vous du chaos. Soyez calme, attentif, réceptif, et suivez le message intuitif qu'elle vous chuchotera.

### **Conseil pour faire travailler votre intuition**

Soyez honnête. Relisez la section « Pourquoi prenez-vous de mauvaises décisions ? » De tous les cas présentés, quel est celui qui représente le plus votre point faible en matière de prise de décision ? Si vous avez la tentation de hâter une décision en invoquant votre soi-disant instinct, réfléchissez un instant. Serait-il possible que vous cédiez à votre point faible ?



# Conclusion

*L'important est de ne pas cesser de s'interroger. La curiosité a sa propre raison d'exister. On ne peut pas s'empêcher d'être admiratif quand on contemple les mystères de l'éternité, de la vie, de la merveilleuse structure de la réalité. Il suffit d'essayer de comprendre un peu de ce mystère chaque jour. Ne perdez jamais votre sainte curiosité.*

— Albert Einstein

**I**l existe une multitude de techniques valables pour percer les ressources merveilleuses de l'intuition. J'en ai décrit un certain nombre dans ce livre. Comme nous sommes tous différents les uns des autres, chacun a sa manière d'expérimenter les signes délicats de son guide intérieur. J'espère que vous découvrirez les techniques les plus justes et les plus productives pour vous.

J'espère aussi que vous apprivoiserez et que vous cultiverez votre intuition. Acceptez les pensées aléatoires, les réactions du « ventre », les instincts, les rêves, les images et les heureux hasards comme des cadeaux que vous offrirait un ami avisé. Votre intuition est votre boussole intérieure. Elle prend vos intérêts et vous conduit sans relâche sur la voie du bonheur et du succès.

# L'auteure

**L**ynn A. Robinson est présidente de la société Intuitive Consulting, Inc. Détentrice d'une maîtrise en éducation, elle s'est imposée comme une spécialiste internationale de l'intuition. Auteure à succès et conférencière éclairée, elle a aidé des milliers de personnes à s'approprier le pouvoir de leur instinct.

En plus d'avoir fait l'objet d'articles dans des journaux et magazines comme *Woman's Day*, *Redbook*, le *Boston Globe*, le *Chicago Tribune*, le *New York Times* et *USA Today*, elle est apparue plusieurs fois à la télévision, notamment dans l'émission d'information *Anderson Cooper* et sur les chaînes ABC et FOX News. Elle est également l'auteure de sept livres sur l'écoute et l'intuition, qui ont été traduits dans une dizaine de langues.

Lynn fournit conseils et encadrement intuitifs à des célébrités, des entrepreneurs, des chefs d'entreprise et des gens d'affaires de tous domaines. Elle aide ses clients à aiguïser leur potentiel intuitif et à prendre ainsi des décisions personnelles et professionnelles saines et productives.

Nous avons tous en nous un système de guidage inné qui nous aide à choisir la direction la plus claire et la plus juste pour aller vers le succès. Dans certains cas toutefois, nous avons besoin de cet éclairage particulier que seule peut offrir une personne véritablement douée d'intuition.

Une rencontre avec Lynn vous aidera à :

- ✱ Clarifier votre vision, vos plans et vos actions futures.
- ✱ Générer des idées de marketing créatives pour votre division, votre produit, votre service ou votre entreprise.
- ✱ Mieux saisir vos alliances, vos collègues, vos employés et vos recrues potentielles.
- ✱ Confirmer les faits par l'intuition.
- ✱ Puiser des idées pour accroître votre prospérité.

Quelle que soit la forme que prennent les rencontres, Lynn cherche à transmettre le même message : rompre la résistance à cette boussole intérieure qu'est l'intuition et prendre contact avec la connaissance tapie en nous qui nous conduit au succès, au bonheur et à notre véritable raison d'être.

Pour en savoir plus, visitez le site [www.LynnRobinson.com](http://www.LynnRobinson.com) [en anglais seulement].



## UNE DÉCISION À PRENDRE ? ÉCOUTEZ VOTRE « PETITE VOIX » !

**A**u bureau, les choses vont parfois dans tous les sens, à une vitesse folle. Quand, au moment de prendre une décision, on patauge encore dans des données pas claires ou contradictoires, l'**intuition** fait souvent pencher la balance d'un côté ou l'autre. Le problème, c'est qu'on ne s'en sert jamais assez. Plus souvent qu'autrement, on le regrette d'ailleurs... « Maudit, j'aurais donc dû me fier à mon instinct ! »

Dans **Quand l'intuition se met au travail**, vous trouverez une foule de techniques, d'anecdotes et d'idées géniales qui vous montreront à mieux apprivoiser cette puissante sagesse intérieure. Tout le monde la possède. Elle est accessible et gratuite. Il faut y recourir à plein temps !

**Misez dès aujourd'hui sur cet ouvrage pratique, qui vous aidera à :**

- ★ reconnaître les principaux canaux qu'emprunte votre intuition pour vous parler
- ★ décider intelligemment sans connaître parfaitement tous les faits
- ★ laisser à la fois vos émotions et votre raisonnement colorer vos décisions
- ★ trouver des solutions créatives à des problèmes épineux
- ★ mettre en œuvre l'existence que vous êtes destiné à mener