

ABCDaire enthousiaste & décalé du management : Intuition

Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable et responsable.

www.com-hom.com

Votre avis sur l'intuition ?



« Le mental intuitif est un don sacré et le mental rationnel est un serviteur fidèle. Nous avons créé une société qui honore le serviteur et a oublié le don. »

Albert Einstein

Pour Albert Einstein, comme pour Steve Jobs, le mental intuitif est un don qui nous relie à une conscience élevée. Alors que le mental rationnel, celui qui nous permet d'analyser et de peser le pour et le contre devrait être utilisé comme un outil pour nous servir.

L'intuition : de quoi parle-t-on ?

On distingue plusieurs approches quand on parle d'intuition, dont les suivantes :

- ☀️ Pour les neuroscientifiques, l'intuition est l'intelligence de l'inconscient. Des informations sensorielles captées par notre cerveau, mais qui ne parviennent pas à notre conscience, produisent l'intuition. Des conclusions inconscientes, via nos perceptions subliminales, amènent à prendre des décisions conscientes.
- ☀️ Une autre approche dépasse le cadre de l'individu : elle viendrait d'un champ d'informations collectif, serait une transmission d'inconscient à inconscient (inconscient collectif décrit par Carl Gustav Jung)
- ☀️ Pour les philosophes, c'est l'intuition philosophique ou spirituelle : celle "qui vient du ciel"

Pour le professeur de psychologie David Myers, l'intuition se définit comme notre capacité d'accès à un savoir direct, offrant accès à une connaissance immédiate et sans réflexion.

De nombreux scientifiques partent du principe que l'être humain dispose de deux systèmes de pensée :

- ☀ Le premier est rapide et intuitif
- ☀ Le second est plus lent et gouverné par la réflexion.

En matière de prise de décision, le premier aurait un rôle à jouer, voire même serait un avantage dans les cas suivants :

- ☀ Il existe un haut niveau d'incertitude
- ☀ Il y a peu de précédents pouvant servir de base à l'action
- ☀ Les données sont limitées ou inutilisables
- ☀ Il se présente plusieurs alternatives possibles au choix, toutes valables et cadrant avec les faits dont on dispose
- ☀ Le temps pour décider est limité et nous devons réagir rapidement

Quel rôle joue l'intuition dans nos prises de décision ?

Ces deux systèmes de pensée ne sont pas exclusifs l'un de l'autre. Dans une enquête réalisée par Kamila Malewska de l'université de Poznan auprès de managers d'un grand groupe alimentaire pour connaître la part de l'intuition dans leur quotidien, presque tous les managers interrogés disent se fier à leur intuition au moment de prendre des décisions, en plus de la prise en compte d'arguments



rationnels. Plus de la moitié d'entre eux privilégient une approche rationnelle, un quart mêle rationalité et intuition, 1/5^{ème} se fie principalement à son instinct. Ce sont les managers occupant les fonctions les plus élevées dans l'entreprise qui procèdent de façon la plus intuitive.

Les individus expérimentés compareraient différentes séquences d'évènements observés au fil des situations qu'ils ont vécues (patterns). Ils sont à même de repérer au sein de masses de données des régularités, répétitions, similitudes dont ils se servent pour imaginer inconsciemment l'évolution d'une situation. Ce serait donc l'expérience qui nourrirait le potentiel intuitif de la personne, lui épargnant ainsi les coûts cognitifs importants de la prise de décision rationnelle et consciente.

En situation d'urgence, l'intuition condense en mode accéléré un savoir acquis sur plusieurs années.

Plus la situation est complexe, plus l'intuition joue un rôle déterminant dans la décision.

Comment la reconnaître ?

L'intuition arrive de manière soudaine. Elle ne fait pas appel au raisonnement, et va droit au but

instantanément, avec un sentiment d'aisance. **Elle est dépourvue d'émotions parasites** telles que la peur, la colère, la critique.

Comment développer son intuition ?

- ☀️ Tout d'abord en ayant de l'expérience dans votre domaine : ceci permet de vous exposer de façon répétée à de très nombreux patterns (par exemple un médecin qui a observé des milliers de patients et leurs symptômes). Votre cerveau constitue ainsi une base de données conséquente, et des connexions se font entre l'apparition de certains patterns et certains résultats (pour le médecin, observer des symptômes cliniques fait surgir un diagnostic possible). L'intuition défriche, va très vite. Il convient pour autant de la confirmer.
- ☀️ En croyant en votre intuition : souvenez-vous de vos moments intuitifs, notez-les en privilégiant les faits : quelle était la situation ? Mes ressentis physiques ? Quelle décision ai-je pris ? Que s'est-il passé ensuite ?
- ☀️ En écoutant vos ressentis physiques et en apprenant à les interpréter. Notre corps est le récepteur de l'information et exprime en même temps ce que l'intellect ne discerne pas encore.
- ☀️ En dormant : Le sommeil est un formidable conseiller !
- ☀️ En s'entraînant à entrer véritablement en empathie avec l'autre, en cessant d'être branché sur soi : on peut alors sentir, pressentir les choses, les événements qui ne sont pas la projection de nos peurs ou désirs.
- ☀️ En se ménageant des moments de calme et de détente : nos émotions, comme expression de nos peurs et de nos désirs, agissent comme un filtre faisant obstacle à notre intuition. Vouloir entendre nos intuitions dans des situations d'agitation, de stress, de bruit, revient à tenter d'entendre le chant d'un rossignol dans un concert de Metal.
- ☀️ Alternance de phase de réflexion approfondie et phase de distraction (permettant l'émergence de l'intuition) permettrait de prendre la bonne décision.
- ☀️ Être curieux, favoriser le hasard : le hasard existe lorsqu'on le remarque, qu'on le saisit. Intuition et hasard sont le fruit de circonstances, de rencontres... L'intuition peut être le fruit de la rencontre entre notre réflexion du moment et des éléments parfois totalement extérieurs.
- ☀️ Noter et interpréter les signaux faibles qui font avancer notre intuition.

Les pièges que nous tend notre cerveau

Nous formulons tous des jugements, ou prenons des décisions sur la base de nos intuitions. Celles-ci ont l'avantage de nous faire économiser un lourd processus de pensée, et l'inconvénient de nous précipiter parfois vers des décisions absurdes. Car notre cerveau peut tomber dans des pièges cognitifs (notre intuition dépend de la façon dont le problème est formulé ; elle préfère la sécurité aux options trop risquées ; elle peut être troublée par un

jugement moral...).

Il est donc important, dans l'action, d'avoir conscience de notre mode de décision : évaluer la part d'intuition et la part d'analyse. L'idée immédiate qui nous arrive peut être juste, mais elle doit être observée avec une forme de regard critique.

Pour conclure



L'idéal serait de combiner stratégie rationnelle et approche intuitive, en conscience. L'intuition est une alliée dont il est précieux d'accepter les services, mais qu'il serait dangereux de suivre aveuglément.

« Une intuition ne se prouve pas, mais doit s'expérimenter »

Gaston Bachelard



Anne BOLATRE
[Com-Hom](#)

A propos de l'auteur :

Anne BOLATRE : Ma vocation est d'accompagner les personnes et les entreprises vers leur performance, tout en étant plus authentiques et heureux au quotidien. Ingénieur de formation, je m'appuie sur une expérience de 25 ans en entreprise. Après avoir suivi une formation en coaching individuel, d'équipe, et d'organisation, je me suis spécialisée dans l'approche systémique, démarche puissante de diagnostic et d'intervention dans un monde complexe.

Je trouve dans Com-Hom la volonté d'allier nos talents pour proposer à nos clients l'intervention la plus adaptée à leur contexte, avec exigence, que ce soit en matière de performance que de qualité des relations.



Com-Hom

Communication & Management
Hommes & Méthodes

Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

Copyright

Les textes sont la propriété de [Com-Hom](#)
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Fotolia](#)