

THE LIGHTHOUSE ACADEMY

ÉDITION POUR LES LECTEURS FRANCOPHONES

MASTERCLASS #002

POURQUOI LE MONDE SEMBLE-T-IL SI DIVISÉ ?

Et que pouvons-nous faire pour y remédier ?

Comprendre la perception,
l'identité et l'expérience humaine.



PROFESSEUR SAGE QUINN ET LANDON ANANTRAI

The Lighthouse for Humanity Foundation

www.LHF.world

LISEZ. RÉFLÉCHISSEZ. DIALOGUEZ. TRANSFORMEZ-VOUS.

SÉRIE DE MASTERCLASS DE
THE LIGHTHOUSE ACADEMY

MASTERCLASS #002 POURQUOI LE MONDE SEMBLE-T-IL SI DIVISÉ ?

Et que pouvons-nous faire pour y remédier ?

Édition pour les lecteurs francophones

Avec
Landon Anantrai
et le professeur Sage Quinn

Publié par
The Lighthouse Academy

Une division de
The Lighthouse for Humanity Foundation

Droits d'auteur

© The Lighthouse for Humanity Foundation

Tous droits réservés.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée ou transmise sous quelque forme que ce soit sans autorisation écrite préalable, à l'exception de brèves citations utilisées dans des critiques, des échanges éducatifs ou des références universitaires.

À propos de cette Masterclass

L'histoire humaine a toujours comporté des désaccords.

Les familles sont en désaccord. Les communautés sont en désaccord. Les religions sont en désaccord. Les nations sont en désaccord.

Pourtant, beaucoup de personnes ont le sentiment que quelque chose a changé.

Des conversations autrefois difficiles semblent aujourd'hui hostiles. Les différences d'opinion sont de plus en plus vécues comme des menaces. Les relations se tendent. La confiance paraît fragile.

Et beaucoup se demandent : pourquoi le monde semble-t-il si divisé ?

La Masterclass #002 explore cette question à travers les neurosciences, la psychologie, la biologie, l'identité, l'attention, la perception et le questionnement.

Au lieu de demander qui a raison, le professeur Quinn et Landon examinent une question plus profonde : comment les êtres humains font-ils, au départ, l'expérience de la réalité ?

Au fil de six leçons, les auditeurs découvrent que nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.

Ils apprennent comment l'attention détermine ce qui devient visible. Comment la menace restreint la prise de conscience. Comment l'identité façonne l'interprétation. Comment la technologie amplifie l'attention. Et pourquoi le questionnement pourrait être l'une des compétences les plus importantes de notre époque.

Cette Masterclass n'a pas pour objectif d'amener les auditeurs à adhérer à une idéologie, à une position politique, à une religion ou à une vision du monde particulière.

Son objectif est différent.

Elle vise à aider les personnes à mieux se comprendre, à comprendre les autres avec davantage de compassion et à développer la conscience nécessaire pour s'orienter dans un monde de plus en plus complexe.

Car lorsque la perception s'élargit, les possibilités s'élargissent.

Et lorsque les possibilités s'élargissent, la compréhension devient possible.

Comment utiliser cette édition pour les lecteurs

Cette édition a été adaptée de la Masterclass audio originale de The Lighthouse Academy.

L'audio permet d'entendre le dialogue se dérouler naturellement. Cette édition offre la possibilité de s'arrêter, de réfléchir, de revenir sur les concepts importants et d'approfondir le contenu.

Chaque leçon comporte quatre éléments :

Dialogue

La conversation entre Landon Anantrai et le professeur Sage Quinn.

Résumé de la leçon

Un bref rappel des principales découvertes explorées dans la leçon.

Idées clés

Les concepts fondamentaux présentés au fil de la leçon.

Questions de réflexion

Des questions conçues pour encourager l'examen personnel, le dialogue et la mise en pratique.

Pour en tirer le meilleur parti, envisagez de lire une leçon à la fois.

Faites des pauses fréquentes. Réfléchissez avec honnêteté. Notez vos observations.

Remarquez les points sur lesquels vous êtes d'accord. Remarquez ceux sur lesquels vous ne l'êtes pas. Remarquez les moments où votre curiosité s'éveille.

Surtout, remarquez ce qui devient visible.

Car la prise de conscience commence souvent par le fait de remarquer.

Et c'est là que commence la découverte.

Au programme de cette Masterclass

Leçon 1 : La grande division

Nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.

Leçon 2 : La menace nous fait voir moins

La menace restreint la perception. La sécurité l'élargit.

Leçon 3 : Le monde que vous voyez n'est pas celui que je vois

L'attention détermine ce qui devient visible.

Leçon 4 : Quand les croyances deviennent une identité

Les personnes défendent rarement des croyances. Elles défendent des identités.

Leçon 5 : Les machines qui amplifient la division

La technologie amplifie tout ce qui capte l'attention humaine.

Leçon 6 : Devenir un phare

Les êtres humains élargissent rarement leur perception lorsqu'ils se sentent menacés.

Un message du professeur Quinn

S'il est une idée que j'espère voir les auditeurs retenir à la fin de cette Masterclass, c'est celle-ci : il y a presque toujours davantage à voir.

Nous supposons souvent que ce que nous percevons représente la réalité elle-même. Pourtant, la science raconte une autre histoire.

Nos sens sont limités. Notre attention est sélective. Nos souvenirs sont imparfaits. Nos identités influencent notre interprétation. Et nos systèmes nerveux décident constamment quelles informations reçoivent la priorité.

Ce n'est pas un défaut. Cela fait partie de notre condition humaine.

La difficulté apparaît lorsque nous oublions ces limites.

Dès que nous supposons que notre perspective est complète, la curiosité commence à disparaître.

Le questionnement part d'une autre hypothèse.

Peut-être y a-t-il davantage à comprendre. Peut-être quelqu'un d'autre voit-il quelque chose que je ne vois pas. Peut-être la réalité est-elle plus grande que la part que je tiens entre mes mains.

Cela ne vous demande pas d'abandonner vos croyances. Cela ne vous demande pas de renoncer à vos valeurs. Cela ne vous demande pas d'être d'accord avec tout le monde.

Cela demande simplement d'être prêt à explorer avant de conclure. À poser des questions avant de supposer. À comprendre avant de juger.

À bien des égards, cette Masterclass ne porte pas sur la division. Elle porte sur la perception.

Et la perception s'élargit grâce au questionnement.

Je n'espère pas que vous terminerez ces pages avec des certitudes. J'espère que vous les terminerez avec de meilleures questions.

Car de meilleures questions révèlent souvent des possibilités que la certitude ne peut pas révéler.

Bienvenue dans ce parcours.

Professeur Sage Quinn

Leçon 1 : La grande division

Pourquoi des personnes intelligentes peuvent vivre des réalités différentes

Landon :

Pourquoi le monde semble-t-il si divisé ? Partout où nous regardons, il semble y avoir des conflits. Des familles qui se disputent. Des amis qui se suppriment de leurs réseaux sociaux. Des divisions politiques. Des divisions religieuses. Des divisions culturelles. Des disputes sur Internet. Des disputes au travail. Des disputes autour de la table du dîner.

Et ce qui me frappe, c'est que beaucoup des personnes concernées sont intelligentes. Elles sont sincères. Elles réfléchissent. Ce sont de bonnes personnes. Pourtant, elles semblent souvent incapables de se comprendre.

Professeur, je réfléchis à quelque chose. Comment deux personnes intelligentes peuvent-elles regarder la même situation et arriver à des conclusions complètement différentes ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question, Landon. Et elle pourrait être l'une des questions les plus importantes de notre époque. Dites-moi : avez-vous déjà assisté à une réunion dont chacun semblait repartir avec une compréhension différente de ce qui s'était passé ?

Landon :

Bien souvent. L'un pense que nous avons progressé. L'autre pense que nous n'avons rien accompli. L'un repart encouragé. L'autre repart frustré. Et tous étaient assis au même endroit.

Professeur Quinn :

Exactement. Ils écoutaient la même conversation. Ils entendaient les mêmes mots. Et pourtant, d'une manière ou d'une autre, ils en sont repartis avec des conclusions différentes.

Cela soulève une question fascinante. Les personnes sont-elles en désaccord sur la réalité ? Ou font-elles l'expérience de différentes parties de la réalité ?

Permettez-moi de vous proposer une métaphore. Imaginez qu'un pâtissier prépare une tarte comme vous n'en avez jamais vu. De l'extérieur, elle paraît parfaitement ordinaire. Une tarte. Une croûte. Rien de particulier.

Mais à l'intérieur, elle comporte huit parts différentes. À la cerise. À la pomme. À la pêche. À la myrtille. À l'airelle. Au citron. Au citron vert. Et la dernière est justement à votre parfum préféré.

Imaginez maintenant que je vous en serve une part. Et que je m'en serve une. Vous en prenez une bouchée et vous dites aussitôt : « C'est la meilleure tarte à la cerise que j'aie jamais mangée. »

J'en prends une bouchée et je dis : « De quoi parlez-vous ? C'est manifestement une tarte aux pommes. »

Landon :

Et voilà que nous nous disputons.

Professeur Quinn :

Exactement. Parce que nous savons tous les deux que nous avons raison. Nous l'avons goûtée. Nous en avons fait l'expérience. Nous avons des preuves. Nous avons une certitude.

Landon :

Le problème, c'est qu'aucun de nous ne sait que nous avons des parts différentes.

Professeur Quinn :

Précisément. Sans questionnement, nous sommes coincés. Vous défendez la cerise. Je défends la pomme. Aucun de nous ne comprend pourquoi l'autre paraît irrationnel.

Pourtant, aucun de nous ne ment. Aucun de nous n'est stupide. Aucun de nous n'agit de mauvaise foi. Nous décrivons simplement la part dont nous avons fait l'expérience.

Landon :

Ce qui est intéressant, c'est que les deux personnes seraient probablement de plus en plus sûres d'elles au fil du temps.

Professeur Quinn :

Exactement. Plus la conversation se poursuit, plus elles s'accrochent à leur conclusion. Finalement, elles ne défendent plus un parfum. Elles se défendent elles-mêmes.

Landon :

Parce qu'admettre que l'autre personne pourrait avoir raison commence à ressembler à un aveu que j'ai tort.

Professeur Quinn :

Et c'est là que beaucoup de conflits s'enlisent. Non parce que les preuves ont changé. Non parce que les personnes sont devenues déraisonnables. Mais parce que la certitude a remplacé la curiosité.

Pensez à la différence que ferait une seule question : « Quel parfum avez-vous goûté ? »

Landon :

Cela change tout.

Professeur Quinn :

En effet. Car désormais, le but n'est plus de gagner. Le but est de comprendre. Et soudain, une autre possibilité apparaît. Et si aucun de nous ne voyait la tarte entière ? Et si chacun ne faisait l'expérience que d'une partie d'une réalité plus vaste ?

Landon :

Cela ressemble beaucoup à ce qui se passe dans la vie quotidienne.

Professeur Quinn :

Je crois que cela arrive constamment. Dans les familles. Au travail. Dans les communautés. En politique. Dans la religion.

La plupart des conflits ne sont pas une bataille entre le vrai et le faux. Ils sont souvent une bataille entre des vérités partielles prises pour la vérité entière.

Le questionnement ne m'oblige pas à abandonner ma part. Il m'invite à découvrir la vôtre. Et dès que je comprends votre part, ma vision de la réalité s'élargit.

Landon :

Alors, quand les personnes disent : « Comment pouvez-vous ne pas voir cela ? », ce qu'elles disent en réalité, c'est : « Comment pouvez-vous ne pas voir la part que je vois ? »

Professeur Quinn :

Peut-être. Et cette possibilité nous mène directement à l'une des découvertes les plus étonnantes de la science moderne.

Au milieu des années 1990, les scientifiques qui utilisaient le télescope spatial Hubble ont décidé de faire quelque chose que beaucoup jugeaient absurde.

Au lieu de le diriger vers une galaxie connue ou une étoile brillante, ils l'ont pointé vers ce qui semblait n'être rien. Une minuscule région noire du ciel. Une région si petite que, si vous teniez un crayon à bout de bras, sa gomme la couvrirait.

Landon :

Ils ont dirigé l'un des instruments scientifiques les plus avancés jamais construits vers du vide ?

Professeur Quinn :

Exactement. Beaucoup de scientifiques ont remis cette décision en question. Pourquoi gaspiller un temps d'observation si précieux à regarder le néant ?

Mais ils l'ont fait quand même. Orbite après orbite. Jour après jour. Photon après photon. Le télescope a patiemment recueilli la lumière de ce qui semblait vide.

Puis l'image a été traitée. Et la communauté scientifique a été stupéfaite. L'obscurité n'était pas vide. Des milliers de galaxies étaient cachées dans ce qui semblait n'être rien. Des voisinages cosmiques entiers étaient là depuis toujours. Le télescope ne les a pas créés. Il les a simplement révélés.

Landon :

La réalité n'a donc pas changé. La perception a changé.

Professeur Quinn :

Exactement. Les galaxies existaient bien avant que nous les découvriions. Notre incapacité à les voir ne les faisait pas disparaître.

Et cela pourrait être l'une des leçons les plus importantes que la science nous ait données : la réalité est souvent plus grande que notre capacité à la percevoir.

Landon :

Cela semble dépasser l'astronomie.

Professeur Quinn :

Très largement. Car nous commettons constamment une erreur semblable. Nous supposons que si nous ne pouvons pas voir quelque chose, cette chose n'existe pas. Si nous ne pouvons pas comprendre la perspective de quelqu'un, elle doit être dépourvue de sens. Si nous ne pouvons pas imaginer son expérience, elle ne doit pas être réelle.

Pourtant, le champ profond de Hubble nous enseigne le contraire. Le fait de ne pas pouvoir voir quelque chose ne signifie pas que cette chose n'est pas là.

Landon :

Cette idée nous invite à l'humilité.

Professeur Quinn :

En effet. Et les neurosciences arrivent à une conclusion semblable.

Le neuroscientifique David Eagleman rappelle souvent à son public que les êtres humains ne font l'expérience que d'une infime fraction des informations qui les entourent.

En ce moment même, des ondes radio traversent cette pièce. Des signaux de téléphones portables. Des transmissions satellites. De la lumière infrarouge. De la lumière ultraviolette. Des catégories entières d'informations existent autour de nous à chaque seconde.

Pourtant, nous n'en percevons presque aucune. Nos sens sont limités. Notre attention est limitée. Notre conscience est limitée.

Puis nous faisons quelque chose d'extraordinaire. Nous construisons un modèle de la réalité à partir de ces informations limitées.

Landon :

Un peu comme si nous assemblions un puzzle avec seulement une poignée de pièces.

Professeur Quinn :

Exactement. Puis nous avons l'audace de croire que notre petite part représente l'image entière.

Le scientifique qui a regardé dans l'obscurité a découvert des galaxies. Le neuroscientifique révèle à quel point nous percevons peu. Et tous deux nous conduisent à la même conclusion : il y a davantage à voir.

Landon :

Professeur, cela semble expliquer beaucoup de choses. Les familles. Les relations. La religion. La politique. Les réseaux sociaux. Presque tous les désaccords auxquels je peux penser.

Professeur Quinn :

Cela explique plus de choses que la plupart des personnes ne l'imaginent. Le problème n'est pas que nous ne voyons rien. Le problème, c'est que nous voyons quelque chose. Et que nous supposons ensuite que c'est tout.

La plupart des conflits commencent au moment où nous confondons notre perception de la réalité avec la réalité elle-même. Au moment où nous supposons que notre part est la tarte entière. Au moment où la certitude remplace la curiosité.

Landon :

Alors, peut-être que la solution n'est pas d'être d'accord.

Professeur Quinn :

Non. Être d'accord n'est pas le but. Comprendre l'est.

Le questionnement demande : « Qu'avez-vous vu ? Qu'avez-vous vécu ? Que pourriez-vous savoir que j'ignore ? »

Les disputes cherchent à démontrer. Le questionnement cherche à comprendre. Les disputes restreignent les possibilités. Le questionnement les élargit.

Landon :

Alors pourquoi dit-on souvent que le contraire de l'ignorance, c'est l'éducation ?

Professeur Quinn :

Parce que l'éducation est importante. Le savoir compte. L'apprentissage compte. Mais l'éducation et le questionnement ne sont pas la même chose.

L'éducation nous dit ce que nous connaissons actuellement. Le questionnement nous permet de découvrir ce que nous ignorons actuellement.

L'éducation peut remplir un esprit. Le questionnement peut l'élargir. L'éducation peut fournir des réponses. Le questionnement nous apprend à les examiner. L'éducation peut nous rendre informés. Le questionnement peut nous rendre sages.

Landon :

La curiosité est donc l'étincelle.

Professeur Quinn :

Oui. La curiosité s'interroge. Le questionnement explore. La curiosité ouvre la porte. Le questionnement la franchit.

Et si nous ne faisons réellement l'expérience que d'une fraction de la réalité... Si notre perception est incomplète... Si des galaxies cachées existent au-delà de ce que nous voyons actuellement... Alors la réponse la plus rationnelle n'est pas la certitude. La réponse la plus rationnelle est le questionnement.

Car le questionnement commence par un simple aveu : il pourrait y avoir davantage à voir. Il pourrait y avoir davantage à comprendre. Il pourrait y avoir plus de tarte que la part que je tiens entre mes mains.

Landon :

Professeur, si notre perception est incomplète, pourquoi l'évolution nous aurait-elle conçus ainsi ? Pourquoi nos cerveaux ne nous montrent-ils pas tout, tout simplement ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question. Et la réponse nous mène à l'une des découvertes les plus importantes de la biologie.

Nous n'avons pas évolué pour tout percevoir. Nous avons évolué pour survivre.

Et la survie a des priorités très différentes de celles de la vérité. La survie demande : « Suis-je en sécurité ? », avant de demander : « Ai-je raison ? »

Et cela change tout. Car avant de comprendre la division... Nous devons comprendre le cerveau de la survie.

Résumé de la leçon

Dans cette première leçon, le professeur Quinn présente une possibilité surprenante : le problème n'est peut-être pas que les personnes vivent des réalités différentes. Le problème est peut-être qu'elles vivent différentes parties de la réalité.

Grâce à la métaphore d'une tarte aux multiples parfums, Quinn montre comment des personnes intelligentes et sincères peuvent arriver à des conclusions différentes tout en décrivant honnêtement ce qu'elles ont vécu.

La leçon dépasse ensuite les désaccords quotidiens pour aborder l'astronomie et les neurosciences. L'expérience du champ profond de Hubble a révélé que ce qui

semblait être du vide était en réalité rempli de milliers de galaxies. De même, les neurosciences suggèrent que nous ne percevons qu'une infime fraction des informations qui nous entourent.

Ensemble, ces découvertes conduisent à une conclusion forte : la réalité est souvent plus grande que la perception.

La leçon se termine par l'un des principes fondamentaux de The Lighthouse Academy : le contraire de l'ignorance n'est pas l'éducation. C'est le questionnement.

L'éducation nous aide à comprendre ce que nous connaissons actuellement. Le questionnement nous aide à découvrir ce que nous ignorons actuellement.

Lorsque la certitude remplace la curiosité, la compréhension s'arrête souvent. Lorsque le questionnement commence, la perception s'élargit.

Idées clés

- Nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.
- Des personnes intelligentes peuvent être honnêtement en désaccord tout en décrivant chacune une partie valable de la réalité.
- La réalité est souvent plus grande que la conscience que nous en avons.
- La métaphore de la tarte illustre comment des vérités partielles peuvent engendrer des conflits.
- Le champ profond de Hubble montre que des réalités invisibles peuvent exister au-delà de notre perception actuelle.
- Les sens humains ne captent qu'une fraction des informations disponibles.
- La certitude limite souvent la compréhension.
- Le questionnement élargit la compréhension.
- Il y a presque toujours davantage à voir.

Questions de réflexion

Vous souvenez-vous d'un désaccord dans lequel les deux personnes ont pu faire l'expérience de parts différentes de la réalité ?

Quand avez-vous été certain de quelque chose, avant de découvrir qu'il y avait davantage à connaître ?

Quelles relations dans votre vie pourraient bénéficier de davantage de questionnement ?

Quelles suppositions entretenez-vous actuellement qui mériteraient d'être examinées de plus près ?

Avez-vous déjà découvert une « galaxie cachée » dans votre propre vie : quelque chose d'important qui avait toujours été présent, mais était resté invisible jusqu'à ce que votre conscience s'élargisse ?

Pourquoi pensez-vous que comprendre est souvent plus difficile que défendre une position ?

Que signifie pour vous l'expression « Il y a davantage à voir » ?

Qu'est-ce qui est devenu plus visible à la lecture de cette leçon ?

Pour préparer la leçon 2

Si la réalité est plus grande que la perception, une question importante demeure : pourquoi le cerveau ne nous montre-t-il pas tout, tout simplement ? Pourquoi l'évolution créerait-elle un système nerveux qui filtre les informations ? Pourquoi sommes-nous souvent plus certains précisément lorsque nous disposons de moins d'informations ?

Dans la prochaine leçon, Landon et le professeur Quinn explorent l'une des découvertes les plus importantes de la biologie : nous n'avons pas évolué pour tout percevoir. Nous avons évolué pour survivre.

Vous découvrirez comment le cerveau de la survie influence l'attention, la perception et la prise de décision. Vous apprendrez pourquoi la menace restreint la perception et pourquoi la sécurité l'élargit. Et vous commencerez à comprendre pourquoi la curiosité devient difficile lorsque le système nerveux croit qu'un danger est présent.

La leçon 2, « La menace nous fait voir moins », commence à la page suivante.

Leçon 2 : La menace nous fait voir moins

Pourquoi la survie compte souvent davantage que la vérité

Landon :

Dans notre précédente leçon, le professeur Quinn a présenté une idée puissante : nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.

Nous avons découvert que la réalité est souvent plus grande que la conscience que nous en avons. Nous avons exploré la métaphore de la tarte. Nous avons examiné le champ profond de Hubble. Et nous avons appris qu'il y a presque toujours davantage à voir.

Mais cette découverte a soulevé une autre question importante : si la réalité contient beaucoup plus d'informations que nous ne pouvons en percevoir... Pourquoi le cerveau ne nous montre-t-il pas tout, tout simplement ?

Professeur Quinn :

Cette question nous mène à l'une des découvertes les plus importantes de la biologie. Nous n'avons pas évolué pour tout percevoir. Nous avons évolué pour survivre.

Imaginez que vous marchez dans une forêt il y a vingt mille ans. Vous entendez un bruit dans les buissons. Vous avez deux possibilités. La première consiste à supposer que c'est le vent. La seconde consiste à supposer que ce pourrait être un prédateur.

Quelle supposition vous donne la meilleure chance de survivre ?

Landon :

Celle du prédateur. Même si je me trompe.

Professeur Quinn :

Exactement. Et ce seul fait explique énormément de choses sur le comportement humain. La nature récompense les fausses alertes. La nature sanctionne les menaces non détectées.

L'ancêtre qui réagissait parfois de manière excessive survivait souvent. L'ancêtre qui ignorait le danger ne survivait pas toujours.

Landon :

L'évolution ne sélectionnait donc pas l'exactitude parfaite. Elle sélectionnait la survie.

Professeur Quinn :

Précisément. Imaginez deux ancêtres. Tous deux entendent le même bruit dans les buissons. L'un dit : « Ce n'est probablement rien. » L'autre dit : « Ce pourrait être un tigre. »

Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, l'ancêtre prudent se trompe. Mais lequel a le plus de chances de vivre assez longtemps pour avoir des enfants ?

Landon :

Le prudent.

Professeur Quinn :

Exactement. L'évolution ne récompense pas l'exactitude. Elle récompense la survie. Et cette simple réalité a façonné l'architecture du cerveau humain.

Landon :

Nos cerveaux n'ont donc pas été conçus pour tout voir. Ils ont été conçus pour remarquer ce qui pourrait nous faire du mal.

Professeur Quinn :

Vous commencez à le voir. Et cela nous mène à l'un de mes amis et collègues, le Dr David Hanscom.

Landon :

Vous avez déjà parlé du Dr Hanscom.

Professeur Quinn :

Bien souvent. David a travaillé pendant des décennies comme chirurgien du rachis. Des milliers de patients. Des milliers d'opérations. Selon presque tous les critères, il a connu une réussite extraordinaire.

Pourtant, il a fini par remarquer quelque chose qui n'avait pas de sens. Beaucoup de patients continuaient à souffrir même après des traitements techniquement réussis. L'opération avait fonctionné. Les tissus avaient guéri. Et pourtant, la douleur persistait.

Cette observation l'a conduit à explorer le système nerveux pendant des décennies. Il a finalement développé un concept qu'il appelle la physiologie de survie. Et je crois que cela pourrait être l'une des idées les plus importantes pour comprendre le comportement humain aujourd'hui.

Landon :

Qu'est-ce que la physiologie de survie, exactement ?

Professeur Quinn :

Dans sa forme la plus simple, c'est ce qui se produit lorsque votre cerveau conclut qu'un danger est présent. Dès que cela arrive, vos priorités changent. L'attention change. La physiologie change. Le comportement change.

Votre cerveau s'intéresse moins à l'exploration et davantage à votre protection. Moins à la curiosité et davantage à la certitude. Moins aux possibilités et davantage à la sécurité.

Landon :

Un peu comme si un système de sécurité prenait les commandes.

Professeur Quinn :

Exactement. Imaginez un gardien de musée. Un jour ordinaire, il peut apprécier les œuvres d'art. Observer les visiteurs. Remarquer des détails. Rester détendu.

Mais dès qu'une alarme retentit, tout change. Sa mission n'est plus d'apprécier. Sa mission est de protéger.

Votre système nerveux se comporte de façon très semblable.

Landon :

Le cerveau demande donc constamment si nous sommes en sécurité.

Professeur Quinn :

Oui. Et voici ce dont la plupart des personnes ne se rendent jamais compte. Le cerveau ne commence pas par demander : « Ai-je raison ? » Il commence par demander : « Suis-je en sécurité ? »

Landon :

C'est une distinction profonde.

Professeur Quinn :

Cela change tout. Car si la réponse est non, la curiosité commence à diminuer. L'attention se resserre. Les possibilités disparaissent. Le monde devient plus petit. Plus urgent. Plus menaçant.

Landon :

La plupart des personnes ne sont plus poursuivies par des prédateurs.

Professeur Quinn :

Non. Mais nos systèmes nerveux ne le savent pas toujours. Le tigre a changé. Le système nerveux, non.

Il y a vingt mille ans, la menace pouvait être un prédateur. Aujourd'hui, ce pourrait être une critique publique. L'incertitude économique. Un diagnostic médical inquiétant. Un courriel hostile. Une attaque sur les réseaux sociaux. Le rejet. La honte. Un conflit politique.

Les menaces ont changé. Le mécanisme biologique reste remarquablement semblable.

Landon :

Et nos corps répondent comme si le danger était réel.

Professeur Quinn :

Parce que, pour le système nerveux, il l'est. Votre rythme cardiaque change. Vos muscles se tendent. Les hormones du stress augmentent. L'attention se resserre. Le corps se prépare à agir. Pas à réfléchir. À se protéger. Pas à être curieux. À survivre.

Landon :

Cela aide à expliquer pourquoi les personnes semblent moins disposées à écouter lorsque les émotions s'intensifient.

Professeur Quinn :

Exactement. Car la menace restreint la perception. Et c'est ici que la leçon d'aujourd'hui se rattache directement à la précédente.

Souvenez-vous de la tarte. Souvenez-vous des galaxies cachées. Souvenez-vous que la réalité est plus grande que la perception.

Lorsque la menace augmente, la perception se restreint encore davantage. Nous voyons moins de possibilités. Nous considérons moins de perspectives. Nous nous sentons plus certains.

Landon :

Cela semble presque fonctionner à l'envers. Dès que nous avons moins d'informations, nous sommes davantage convaincus.

Professeur Quinn :

Exactement. Et c'est l'un des grands paradoxes de la psychologie humaine. Les psychologues appellent une partie de ce phénomène le biais de négativité.

Nos cerveaux accordent naturellement plus d'attention au danger qu'aux possibilités. Plus d'attention aux critiques qu'aux compliments. Plus d'attention aux menaces qu'à la sécurité.

D'un point de vue évolutif, cela a tout son sens. Laisser passer une occasion est rarement mortel. Ne pas détecter un prédateur peut l'être.

Landon :

Le cerveau penche donc du côté de la prudence.

Professeur Quinn :

Du côté de la protection. Ce qui nous ramène à l'une des observations les plus importantes du Dr Hanscom.

Beaucoup de personnes passent des années à vivre dans un état de menace chronique. Non parce que le danger est partout. Mais parce que leur système nerveux a été conditionné à l'attendre.

Et lorsque cela se produit, le monde commence à paraître différent. Plus dangereux. Plus hostile. Plus incertain.

Landon :

Deux personnes peuvent donc vivre le même événement différemment parce qu'un système nerveux se sent en sécurité et l'autre se sent menacé.

Professeur Quinn :

Exactement. Et aucune des deux ne se rend compte de ce qui se passe.

Landon :

C'est une idée puissante.

Professeur Quinn :

En effet. Car elle change notre façon de penser le conflit. Peut-être que les personnes ne refusent pas toujours d'écouter. Peut-être que leurs systèmes nerveux essaient de les protéger. Peut-être ne voient-elles pas la même réalité parce que leurs cerveaux donnent la priorité à des informations différentes.

Landon :

Cela suscite beaucoup plus de compassion.

Professeur Quinn :

Cela devrait. Car une fois que nous comprenons la biologie, le jugement cède souvent la place à la compréhension.

Et si les auditeurs ne retiennent qu'une seule chose de la leçon d'aujourd'hui, j'espère que ce sera celle-ci : la menace restreint la perception. La sécurité l'élargit.

Landon :

Cela semble être l'autre face de la métaphore de la tarte.

Professeur Quinn :

En effet. Lorsque les personnes se sentent menacées, elles défendent leur part. Lorsqu'elles se sentent en sécurité, elles deviennent curieuses des autres parts.

Landon :

La curiosité pourrait donc être un signe que le système nerveux se sent en sécurité.

Professeur Quinn :

À bien des égards, oui. Il est très difficile d'être curieux lorsque l'on se prépare au combat.

Landon :

Professeur, si la menace change ce que nous remarquons... Et si la sécurité change ce que nous remarquons... Comment le cerveau décide-t-il quelles informations parviennent à notre conscience, au départ ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question. Car chaque seconde, votre cerveau filtre une quantité stupéfiante d'informations. La plupart n'atteignent jamais la conscience.

Et ce que votre cerveau décide de vous montrer pourrait être l'un des processus psychologiques les plus importants dont vous n'avez jamais entendu parler.

Dans notre prochaine leçon, nous explorerons pourquoi le monde que vous voyez n'est pas celui que je vois. Et pourquoi votre cerveau filtre constamment la réalité avant même que vous en preniez conscience.

Résumé de la leçon

Dans la deuxième leçon, le professeur Quinn présente une distinction profonde : le cerveau humain n'a pas été conçu principalement pour découvrir la vérité. Il a été conçu pour augmenter les chances de survie.

À travers des exemples tirés de la biologie évolutive et du travail du Dr David Hanscom, les auditeurs découvrent que le système nerveux évalue continuellement les menaces potentielles et ajuste la perception en conséquence.

Lorsque le cerveau croit qu'un danger est présent, l'attention se resserre. Les possibilités diminuent. La curiosité se réduit. La certitude augmente.

Cet état, souvent décrit comme une physiologie de survie, donne la priorité à la protection plutôt qu'à l'exploration.

Bien que cette réponse ait aidé nos ancêtres à survivre aux prédateurs, le même mécanisme biologique reste actif aujourd'hui. Les menaces actuelles ne mettent pas nécessairement en jeu des tigres. Elles peuvent mettre en jeu des critiques. La honte. L'incertitude économique. Le rejet. Le conflit. Ou l'exclusion sociale.

Même si les menaces ont changé, le système nerveux répond de manière remarquablement semblable.

La leçon présente également le biais de négativité : la tendance du cerveau à donner la priorité aux informations potentiellement dangereuses plutôt qu'aux informations neutres ou positives.

Surtout, les auditeurs découvrent un principe qui devient fondamental dans le reste de la Masterclass : la menace restreint la perception. La sécurité l'élargit.

Lorsque les personnes se sentent menacées, elles protègent souvent davantage leur perspective. Lorsqu'elles se sentent en sécurité, leur capacité à être curieuses, à questionner et à comprendre augmente.

Idées clés

- Nous avons évolué pour survivre, pas pour percevoir de manière parfaite.
- Le cerveau donne la priorité à la sécurité avant la certitude.

- L'évolution favorise la survie plutôt que l'exactitude.
- La menace change l'attention, la physiologie et le comportement.
- Les menaces actuelles activent souvent d'anciens mécanismes de survie.
- Le négatif capte naturellement davantage l'attention que les possibilités.
- La physiologie de survie restreint la conscience.
- La sécurité crée les conditions de l'exploration et de l'apprentissage.
- La curiosité devient difficile lorsque le système nerveux se sent menacé.
- La menace restreint la perception. La sécurité l'élargit.

Questions de réflexion

Vous souvenez-vous d'une occasion où la peur ou l'incertitude a changé votre interprétation d'une situation ?

Vous êtes-vous déjà senti plus certain alors que vous étiez bouleversé ou que vous vous sentiez menacé ?

Quels types de situations ont tendance à activer vos propres réponses de survie ?

Comment réagissez-vous habituellement lorsque vous vous sentez critiqué, rejeté ou incompris ?

Vous souvenez-vous d'une occasion où le fait de vous sentir en sécurité vous a aidé à ouvrir davantage votre esprit ?

Comment la phrase « La menace restreint la perception » pourrait-elle s'appliquer à un désaccord que vous avez vécu ?

Quel rôle pensez-vous que la sécurité joue dans l'apprentissage, la communication et les relations ?

Qu'est-ce qui est devenu plus visible à la lecture de cette leçon ?

Pour préparer la leçon 3

Si la menace influence la perception, une autre question fascinante apparaît : comment le cerveau décide-t-il quelles informations parviennent à la conscience, au départ ?

Chaque seconde, vos sens reçoivent beaucoup plus d'informations que votre esprit conscient ne peut en traiter. La plupart n'atteignent jamais la conscience.

D'une manière ou d'une autre, le cerveau décide de ce qui compte. De ce qu'il faut remarquer. De ce qu'il faut ignorer. De ce qu'il faut privilégier. Et de ce qu'il faut rendre visible.

Dans la prochaine leçon, le professeur Quinn et Landon explorent l'un des systèmes les plus importants de l'attention humaine : le système réticulaire activateur.

Vous découvrirez comment l'attention influence la perception, pourquoi les personnes voient souvent des réalités différentes et comment le cerveau filtre constamment les informations avant que vous en preniez conscience.

Car la réalité n'est pas simplement observée. Elle est filtrée.

La leçon 3, « Le monde que vous voyez n'est pas celui que je vois », commence à la page suivante.

Leçon 3 : Le monde que vous voyez n'est pas celui que je vois

Pourquoi l'attention détermine ce qui devient visible

Landon :

Dans notre précédente leçon, nous avons découvert que le cerveau humain a évolué pour survivre, pas pour percevoir de manière parfaite. Nous avons appris que la menace restreint la conscience. La sécurité l'élargit. Et nous avons exploré comment le système nerveux évalue constamment le danger potentiel avant d'évaluer la vérité.

Mais, professeur, cela soulève une autre question fascinante. Si la réalité contient bien plus d'informations que nous ne pouvons en traiter... Comment le cerveau décide-t-il quelles informations parviennent à la conscience ?

Professeur Quinn :

Excellente question, Landon. Car la réponse influence presque tout. Vos relations. Vos possibilités. Vos peurs. Vos croyances. Même votre compréhension de la réalité elle-même.

Permettez-moi de commencer par une question à laquelle, je le soupçonne, tous nos auditeurs peuvent répondre : où vous informez-vous de l'actualité ?

(Pause)

Pensez-y un instant. À la télévision ? Sur les réseaux sociaux ? Dans les podcasts ? Sur des sites Internet ? Dans les journaux ?

Vous avez peut-être déjà votre réponse. Mais je ne crois pas que ce soit la question la plus intéressante.

Landon :

Quelle est la question la plus intéressante ?

Professeur Quinn :

Pourquoi vous informez-vous de l'actualité à cet endroit ?

(Pause)

Pourquoi cette source ? Pourquoi pas une autre ?

Landon :

C'est une question très différente.

Professeur Quinn :

En effet. Car la plupart des personnes supposent qu'elles choisissent des informations. Souvent, elles choisissent la confiance. Elles choisissent la familiarité. Elles choisissent une source qu'elles jugent crédible.

Une source dont elles attendent qu'elle présente les informations d'une manière compréhensible. Raisonnable. Cohérente avec leur vision du monde.

Landon :

Les personnes ne recherchent donc pas nécessairement la désinformation. Elles recherchent des informations auxquelles elles pensent pouvoir se fier.

Professeur Quinn :

Exactement. La plupart des personnes ne se réveillent pas en espérant être trompées. La plupart cherchent réellement à comprendre le monde.

Mais voici quelque chose de fascinant. Le système nerveux n'évalue pas seulement les informations. Il évalue la personne qui les communique.

Landon :

Que voulez-vous dire ?

Professeur Quinn :

Imaginez que deux personnes annoncent exactement la même mauvaise nouvelle. Mot pour mot. Des faits identiques. Des preuves identiques. Des conclusions identiques.

La première est quelqu'un en qui vous avez une profonde confiance. La seconde est quelqu'un dont vous vous méfiez profondément.

Le message serait-il ressenti différemment ?

Landon :

Absolument.

Professeur Quinn :

La plupart des personnes disent exactement la même chose. Et cela nous révèle un point important. Les faits n'ont pas changé. La personne qui les a communiqués a changé.

Cela signifie que le cerveau évalue plus que des informations. Il évalue la confiance. La relation. La crédibilité. La sécurité.

Landon :

Cela se rattache directement à notre précédente leçon.

Professeur Quinn :

En effet. Souvenez-vous de ce que nous avons appris du Dr Hanscom. Avant que le système nerveux demande : « Ai-je raison ? », il demande souvent : « Suis-je en sécurité ? »

Et cette question influence ce qui se passe ensuite.

Landon :

La perception n'est donc pas seulement une question d'information. C'est une question d'attention.

Professeur Quinn :

Exactement. Et cela nous mène à l'un des systèmes les plus importants du cerveau : le système réticulaire activateur. Ou ce que beaucoup appellent simplement le SRA.

Landon :

Je vous ai déjà entendu en parler.

Professeur Quinn :

Bien souvent. Car une fois que vous le comprenez, vous commencez à le voir partout.

Avez-vous déjà acheté un nouveau véhicule ?

Landon :

Bien sûr.

Professeur Quinn :

Et vous êtes-vous mis ensuite à voir soudainement ce même véhicule partout ?

Landon :

À chaque fois.

Professeur Quinn :

Pourtant, ces véhicules étaient déjà là. Les rues n'ont pas changé. La réalité n'a pas changé. Votre attention a changé.

Le cerveau a décidé : « Cela compte. » Et une fois cette décision prise, des informations qui avaient toujours été présentes sont soudain devenues visibles.

Landon :

Le cerveau ne me montre donc pas tout. Il me montre ce qu'il juge important.

Professeur Quinn :

Précisément. Faisons maintenant une petite expérience. Regardez autour de vous, dans la pièce où vous vous trouvez. Repérez autant d'objets bleus que possible. Prenez un instant. Regardez attentivement.

(Pause)

Maintenant, fermez les yeux. Sans regarder à nouveau, dites-moi combien d'objets verts se trouvaient dans la pièce.

Landon :

La plupart des personnes n'y arriveront pas.

Professeur Quinn :

Exactement. Non parce que les objets verts n'étaient pas là. Mais parce que l'attention était ailleurs.

Et là où va l'attention, la conscience suit.

Landon :

L'attention détermine donc ce qui devient visible.

Professeur Quinn :

Vous commencez à comprendre. Et une fois que vous le comprenez, une autre question fascinante apparaît. Que se passe-t-il lorsque le cerveau décide que quelque chose est important ?

Imaginez que je dise à tous nos auditeurs que j'ai caché dix mille dollars quelque part dans un rayon de seize kilomètres autour de leur domicile. Que se passerait-il demain ?

Landon :

Je commencerais à prêter attention.

Professeur Quinn :

Exactement. Vous remarqueriez des choses que vous avez ignorées pendant des années. Vous regarderiez les rues différemment. Les quartiers différemment. Les bâtiments différemment.

Pourquoi ? Parce que l'importance change l'attention. Et l'attention change la conscience.

Landon :

Un peu comme si la réalité elle-même avait changé.

Professeur Quinn :

Sauf que la réalité n'a pas changé. Ce qui a changé, c'est ce qui est devenu visible.

Landon :

Cela semble important.

Professeur Quinn :

Ça l'est. Car beaucoup de personnes passent leur vie à supposer que la réalité détermine l'attention. Souvent, l'attention détermine quelles parties de la réalité deviennent visibles.

Landon :

Professeur, cela semble aller au-delà du filtrage.

Professeur Quinn :

En effet. Et cela nous mène à l'une des découvertes les plus fascinantes des neurosciences modernes.

Pendant longtemps, on a cru que le cerveau fonctionnait comme un appareil photo. La réalité entre. Le cerveau l'enregistre. L'esprit l'observe. C'est simple.

Aujourd'hui, les scientifiques comprennent quelque chose de bien plus extraordinaire. Le cerveau fait constamment des prédictions.

Landon :

Des prédictions ?

Professeur Quinn :

Constamment. Des prédictions sur ce que vous allez probablement voir. Sur ce que vous allez probablement entendre. Sur ce que vous allez probablement vivre.

Il compare ensuite les informations qu'il reçoit à ces attentes. Cela signifie que la perception n'est pas seulement de l'observation. La perception est, en partie, de la prédiction.

Landon :

Le cerveau remplit donc les blancs.

Professeur Quinn :

Exactement. Essayons une autre expérience. Lisez cette phrase :

Landon :

PARIS AU AU PRINTEMPS

Professeur Quinn :

Avez-vous remarqué quelque chose d'inhabituel ?

(Pause)

Beaucoup de personnes ne le remarquent pas. Elles lisent exactement ce que vous venez de lire : « PARIS AU PRINTEMPS. » Mais ce qui est réellement écrit, c'est « PARIS AU AU PRINTEMPS ».

Landon :

Je ne l'ai même pas vu !

Professeur Quinn :

Le second « au » disparaît simplement. Non parce qu'il n'était pas là. Mais parce que le cerveau a prédit ce qui devait être là. Puis il a rempli les blancs.

Landon :

Parfois, nous ne voyons donc pas la réalité exactement telle qu'elle est. Nous la voyons, en partie, à travers nos attentes.

Professeur Quinn :

Précisément. Les psychologues l'ont découvert il y a longtemps. Ils ont constaté que le cerveau n'aime pas les motifs incomplets. Il recherche une clôture. Du sens. Un ensemble complet.

Lorsque des informations manquent, le cerveau comble souvent les lacunes automatiquement. C'est incroyablement utile. Jusqu'au moment où l'histoire que nous complétons n'est pas tout à fait exacte.

Landon :

Un peu comme si nous terminions un livre avant d'avoir atteint le dernier chapitre.

Professeur Quinn :

Une analogie parfaite. Et cela nous mène à une autre découverte importante : le biais de confirmation.

Landon :

J'ai entendu ce terme bien souvent.

Professeur Quinn :

La plupart des personnes l'ont entendu. Mais simplifions-le.

Si je crois que les personnes sont dignes de confiance, je remarquerai des exemples. Si je crois qu'elles sont égoïstes, je remarquerai des exemples. Si je crois que des possibilités existent, je remarquerai des exemples. Si je crois que le monde est dangereux, je remarquerai des exemples.

Landon :

Parce que le cerveau rassemble des preuves qui confirment cette croyance.

Professeur Quinn :

Plus que cela. Il donne la priorité aux preuves qui la confirment. Non parce que nous sommes malhonnêtes. Non parce que nous manquons d'intelligence. Mais parce que le cerveau privilégie l'efficacité.

Landon :

Une fois que le cerveau développe un modèle, il commence donc à rechercher des preuves qui le renforcent.

Professeur Quinn :

Exactement. Et nous arrivons maintenant à l'un des grands défis du monde actuel. La technologie est devenue extraordinairement efficace pour amplifier l'attention.

Supposons que deux personnes regardent des vidéos différentes sur Internet. L'une clique sur du contenu qui met l'accent sur la peur. L'autre clique sur du contenu qui met l'accent sur les possibilités.

Que se passe-t-il ensuite ? Les algorithmes réagissent. Ils proposent davantage de ce qui a capté l'attention. Puis davantage encore. Et encore davantage.

Finalement, chacune commence à vivre dans un environnement informationnel différent.

Landon :

Un peu comme si elles vivaient dans des réalités différentes.

Professeur Quinn :

Exactement. Non parce que l'une d'elles est irrationnelle. Non parce que l'une d'elles est mauvaise. Mais parce que l'attention a été amplifiée. Le système leur a donné davantage de ce qu'elles semblaient valoriser.

Landon :

Cela ressemble remarquablement à la tarte de la leçon 1.

Professeur Quinn :

En effet. Sauf que, cette fois, les parts ne cessent de grandir. Et de grandir. Et de grandir. Jusqu'à ce que les personnes commencent à oublier que d'autres parts existent.

Landon :

Professeur, cela semble expliquer une grande partie de la division actuelle.

Professeur Quinn :

Je le crois. Souvenez-vous de ce que nous avons appris jusqu'ici. La réalité est plus grande que la perception. La menace restreint la perception. L'attention détermine ce qui devient visible.

Et nous découvrons maintenant que le cerveau filtre, prédit et construit constamment la réalité.

Landon :

Cela signifie que le monde que je vois pourrait ne pas être celui que vous voyez.

Professeur Quinn :

Exactement. Et dès que nous le comprenons, quelque chose d'extraordinaire devient possible. L'humilité. La curiosité. Le questionnement.

Car nous reconnaissons alors une vérité simple : la réalité pourrait contenir davantage que ce que mon cerveau me montre actuellement.

Landon :

Professeur, si nos cerveaux filtrent les informations, prédisent la réalité et renforcent les croyances existantes... Que se passe-t-il lorsque ces croyances se rattachent à notre identité ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question. Car une fois que les croyances sont liées à l'identité, le désaccord cesse d'être ressenti comme intellectuel. Il commence à être ressenti comme personnel.

Et cela pourrait expliquer pourquoi les faits seuls changent rarement les opinions.

Dans notre prochaine leçon, nous explorerons ce qui se passe lorsque les croyances deviennent une identité. Et pourquoi les personnes défendent souvent des idées comme si elles se défendaient elles-mêmes.

Résumé de la leçon

Dans la troisième leçon, le professeur Quinn révèle que la perception n'est pas une simple observation passive de la réalité. C'est un processus actif de filtrage.

Chaque seconde, nous sommes exposés à beaucoup plus d'informations que notre esprit conscient ne peut en traiter. Le cerveau doit décider quelles informations méritent notre attention et lesquelles peuvent être ignorées.

L'un des systèmes qui participe à ce processus est le système réticulaire activateur (SRA), qui contribue à déterminer ce qui devient psychologiquement visible.

Les auditeurs découvrent que la réalité semble souvent différente lorsque l'attention change. Les occasions étaient déjà là. Les informations étaient déjà là. Les possibilités étaient déjà là. Ce qui a changé, c'est la conscience.

La leçon explore aussi la nature prédictive du cerveau. Au lieu d'enregistrer la réalité comme un appareil photo, le cerveau produit continuellement des prédictions sur ce qu'il s'attend à vivre.

Ces prédictions influencent la perception. Elles influencent l'interprétation. Et elles influencent les informations qui reçoivent la priorité.

Des concepts tels que le traitement prédictif, la complétion des motifs et le biais de confirmation sont présentés. Ensemble, ces mécanismes aident à expliquer pourquoi des personnes intelligentes peuvent honnêtement vivre des réalités différentes.

La leçon se termine par une exploration de la façon dont les algorithmes actuels amplifient l'attention. Lorsque les personnes interagissent de façon répétée avec certaines informations, la technologie leur en propose souvent davantage.

Avec le temps, elles peuvent commencer à vivre dans des environnements informationnels radicalement différents. Non parce que la réalité a changé. Mais parce que l'attention a été amplifiée.

Finalement, la troisième leçon révèle une vérité puissante : l'attention détermine ce qui devient visible. Et ce qui devient visible devient souvent ce qui semble vrai.

Idées clés

- L'attention humaine est limitée.
- Le cerveau filtre continuellement les informations qu'il reçoit.
- Le système réticulaire activateur contribue à déterminer ce qui devient visible.
- La réalité semble souvent différente lorsque l'attention change.
- Le cerveau prédit la réalité au lieu de se contenter de l'enregistrer.
- Les attentes influencent la perception.
- La complétion des motifs aide le cerveau à construire du sens.
- Le biais de confirmation renforce les modèles existants de la réalité.
- La confiance influence les informations que nous acceptons.
- Les algorithmes amplifient l'attention.
- Des schémas d'attention différents produisent des expériences différentes de la réalité.
- L'attention détermine ce qui devient visible.

Questions de réflexion

Vous souvenez-vous d'une occasion où quelque chose est devenu soudainement visible après que vous avez commencé à y prêter attention ?

Qu'est-ce qui occupe actuellement la majeure partie de votre attention ?

Comment votre attention pourrait-elle influencer la réalité que vous vivez chaque jour ?

Avez-vous déjà découvert que vos attentes vous avaient fait manquer des informations importantes ?

À quelles sources d'information faites-vous le plus confiance, et pourquoi ?

Comment la confiance pourrait-elle influencer la perception ?

Quels types de contenus apprenez-vous aux algorithmes à vous montrer plus souvent ?

Y a-t-il des perspectives que vous rencontrez rarement en raison de vos habitudes actuelles d'information ?

Quelles possibilités pourraient exister autour de vous tout en restant invisibles parce qu'elles n'ont pas encore capté votre attention ?

Qu'est-ce qui est devenu plus visible à la lecture de cette leçon ?

Pour préparer la leçon 4

Si l'attention influence la perception... Et si la perception influence les croyances... Une autre question importante apparaît : que se passe-t-il lorsque les croyances se rattachent à l'identité ?

Pourquoi certains désaccords semblent-ils personnels ? Pourquoi les faits ne parviennent-ils souvent pas à changer les opinions ? Pourquoi les personnes défendent-elles parfois des idées comme si elles se défendaient elles-mêmes ?

Dans la prochaine leçon, le professeur Quinn et Landon explorent l'une des forces les plus puissantes de la psychologie humaine : l'identité.

Vous découvrirez pourquoi l'appartenance a toujours compté pour la survie. Pourquoi changer une croyance peut parfois sembler menaçant. Et pourquoi beaucoup de disputes ne portent pas réellement sur des idées. Elles portent sur les personnes que nous croyons être.

La leçon 4, « Quand les croyances deviennent une identité », commence à la page suivante.

Leçon 4 : Quand les croyances deviennent une identité

Pourquoi les personnes défendent rarement des croyances et défendent leur appartenance

Landon :

Dans nos précédentes leçons, nous avons exploré la perception, la survie et l'attention. Nous avons appris que la réalité est souvent plus grande que la conscience que nous en avons. Nous avons appris que la menace restreint la perception. Et nous avons appris que l'attention détermine ce qui devient visible.

Mais, professeur, quelque chose m'intrigue encore. Si les personnes intelligentes ont accès aux informations... Si des preuves existent... Pourquoi est-il souvent si difficile de faire changer quelqu'un d'avis ?

Professeur Quinn :

Cela semble être une question raisonnable. Après tout, si les croyances sont simplement des idées, de nouvelles informations devraient produire de nouvelles conclusions. Et parfois, c'est le cas.

Mais il y a une complication. Beaucoup de nos croyances finissent par se rattacher à quelque chose de bien plus profond : notre identité.

Avant d'explorer cela, permettez-moi de vous poser quelques questions. Avez-vous une équipe sportive préférée ?

Landon :

Bien sûr. C'est le cas de la plupart des personnes.

Professeur Quinn :

Et lorsqu'elle joue, voulez-vous qu'elle gagne ?

Landon :

Absolument.

Professeur Quinn :

Vous arrive-t-il de ne pas être d'accord avec une décision de l'arbitre ?

Landon :

De temps en temps.

Professeur Quinn :

Intéressant. Pensez-vous que les supporters de l'équipe adverse soient eux aussi en désaccord avec ce même arbitre ?

Landon :

Tout le temps.

Professeur Quinn :

N'est-il pas fascinant que la même décision, prise par le même arbitre, pendant le même match, puisse produire deux réactions complètement différentes ? Un camp applaudit. L'autre hue. Un camp voit de la justice. L'autre voit de l'incompétence.

Pourquoi ?

Landon :

Parce que chaque camp est émotionnellement impliqué.

Professeur Quinn :

Exactement. Allons maintenant un peu plus loin. Avez-vous des convictions politiques ?

Landon :

La plupart des personnes en ont.

Professeur Quinn :

Avez-vous des convictions sur la religion ? Sur l'éducation ? Sur l'éducation des enfants ? Sur le leadership ? Sur la manière dont le monde devrait fonctionner ?

Landon :

Bien sûr.

Professeur Quinn :

Et si nos auditeurs sont honnêtes, ils répondent probablement à ces questions dans leur esprit en ce moment même.

Car l'identité est personnelle. Chacun a une équipe. Une tribu. Une vision du monde. Une histoire.

Et c'est là que commence la leçon d'aujourd'hui. Nous ne nous contentons pas d'accumuler des croyances. Nous nous y attachons.

Landon :

Que voulez-vous dire ?

Professeur Quinn :

Pensez à la façon dont les personnes se décrivent. Je suis parent. Je suis enseignant. Je suis ancien combattant. Je suis entrepreneur. Je suis sportif. Je suis conservateur. Je suis progressiste. Je suis croyant. Je suis sceptique. Je suis américain. Je suis mexicain. Je suis ukrainien. Je suis canadien.

Remarquez quelque chose. Chacune de ces affirmations commence par la même expression : « Je suis ».

Landon :

Le langage de l'identité.

Professeur Quinn :

Exactement. Et une fois qu'une croyance se rattache à « je suis », quelque chose change. La croyance n'est plus vécue comme une information. Elle commence à être ressentie comme une partie de soi.

Landon :

Le désaccord devient donc personnel.

Professeur Quinn :

Très souvent, oui. Car la conversation ne se déroule plus au niveau des idées. Elle se déroule au niveau de l'identité.

Et cela nous mène à l'une des découvertes les plus importantes de la psychologie : la dissonance cognitive.

Landon :

J'ai déjà entendu ce terme.

Professeur Quinn :

La plupart des personnes l'ont entendu. Mais simplifions-le.

La dissonance cognitive est l'inconfort que nous ressentons lorsque la réalité entre en conflit avec ce que nous croyons.

Imaginez maintenant une personne qui, pendant vingt ans, a cru qu'elle gérait ses finances de manière responsable. Elle découvre ensuite des preuves qu'elle a pris une série de mauvaises décisions financières.

Qu'est-ce qui fait mal ? Les informations ? Ou ce que ces informations impliquent concernant la personne qu'elle croit être ?

Landon :

L'identité.

Professeur Quinn :

Exactement. Ou imaginez un parent qui aime véritablement son enfant. Puis, un jour, l'enfant lui dit : « Tu ne m'as jamais écouté. »

(Pause)

Qu'est-ce qui fait mal ? Les mots ? Ou ce que ces mots suggèrent à propos de son identité de parent aimant ?

Landon :

Encore une fois, l'identité.

Professeur Quinn :

Exactement. Et c'est là que beaucoup de personnes se trompent. Elles supposent qu'elles défendent une croyance. Souvent, elles défendent l'image qu'elles ont d'elles-mêmes.

Landon :

Cela semble important.

Professeur Quinn :

Ça l'est. Car une fois que l'identité entre en jeu, la conversation change. Les nouvelles informations ne sont plus évaluées uniquement selon leur exactitude. Elles sont aussi évaluées selon ce qu'elles disent de moi.

Landon :

Parfois, les personnes résistent donc à une information parce qu'elle menace leur identité.

Professeur Quinn :

Exactement. Non parce qu'elles sont malhonnêtes. Non parce qu'elles manquent d'intelligence. Non parce qu'elles sont mauvaises. Mais parce que l'identité est l'une des forces organisatrices les plus puissantes de la vie humaine.

Landon :

Cela me rappelle quelque chose dont je vous ai déjà entendu parler : le sentiment d'efficacité personnelle.

Professeur Quinn :

Excellent rapprochement. L'un des grands psychologues du siècle dernier, Albert Bandura, a passé des décennies à étudier le sentiment d'efficacité personnelle : les croyances que les personnes entretiennent concernant leurs propres capacités.

Bandura a découvert quelque chose d'extraordinaire. Les personnes se comportent souvent de manière cohérente avec ce qu'elles croient être.

L'identité influence le comportement. Le comportement produit des résultats. Les résultats renforcent l'identité. Et le cycle continue.

Landon :

Un peu comme si l'identité devenait une lentille à travers laquelle les expériences futures sont interprétées.

Professeur Quinn :

Précisément. Et une fois cette lentille installée, le cerveau commence à la protéger.

Landon :

Est-ce de là que vient le tribalisme ?

Professeur Quinn :

En partie. Nous avons évolué au sein de groupes. De familles. De tribus. De communautés. L'appartenance comptait. L'acceptation comptait. L'exclusion pouvait être dangereuse.

Les groupes ont changé. La biologie, non.

Imaginez deux tribus assises autour de deux feux différents. Chaque tribu raconte des histoires. Partage des traditions. Transmet des croyances sur le fonctionnement du monde.

Avec le temps, ces histoires deviennent une partie de l'identité.

Imaginez maintenant qu'un voyageur arrive et remet en question l'une de ces histoires. Que se passe-t-il ?

Landon :

Les personnes se mettent sur la défensive.

Professeur Quinn :

Exactement. Car la remise en question n'est plus interprétée comme une information. Elle est interprétée comme une menace.

Pas nécessairement une menace pour la survie. Une menace pour l'appartenance. Une menace pour l'identité. Une menace pour l'histoire que les personnes se racontent sur qui elles sont.

Landon :

Lorsqu'elles se disputent, les personnes ne protègent donc pas toujours des idées. Elles protègent des identités.

Professeur Quinn :

Exactement. Et cela pourrait être l'une des découvertes les plus importantes de toute cette Masterclass. Les personnes défendent rarement des croyances. Elles défendent des identités.

Landon :

Cela change ma façon de penser les désaccords.

Professeur Quinn :

Cela devrait. Car une fois que nous le comprenons, la curiosité devient plus facile.

Au lieu de demander : « Comment pouvez-vous croire cela ? », nous commençons à demander : « Quelles expériences vous ont amené à croire cela ? »

Au lieu de demander : « Comment pouvez-vous ne pas voir ce que je vois ? », nous commençons à demander : « Que voyez-vous que je ne vois pas ? »

Au lieu d'essayer de vaincre une position, nous commençons à essayer de comprendre une personne.

Landon :

Et cela se ressent de manière très différente.

Professeur Quinn :

Parce que c'est très différent. Le questionnement réduit la menace. La compréhension réduit la menace. Et lorsque la menace diminue, les personnes peuvent voir au-delà de leur propre part de tarte.

Landon :

Professeur, si l'identité est si puissante... Et si l'appartenance est si puissante... Que se passe-t-il lorsque la technologie apprend à amplifier les deux ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question. Car la technologie actuelle est devenue extraordinairement efficace pour amplifier l'attention, l'émotion, l'appartenance et l'identité.

Et cela pourrait expliquer pourquoi la division semble souvent plus grande aujourd'hui qu'à n'importe quel autre moment de l'histoire humaine.

Dans notre prochaine leçon, nous explorerons les machines qui amplifient la division. Et pourquoi le monde numérique est souvent conçu pour récompenser l'attention plutôt que la compréhension.

Résumé de la leçon

Dans la quatrième leçon, le professeur Quinn présente l'une des découvertes les plus importantes de toute la Masterclass : les personnes défendent rarement des croyances. Elles défendent des identités.

Si les croyances peuvent paraître intellectuelles en surface, beaucoup sont profondément liées à l'appartenance, à l'image de soi, au statut, aux relations et à la survie.

Tout au long de l'histoire humaine, appartenir à une tribu n'était pas simplement réconfortant. C'était souvent essentiel à la survie.

Les personnes qui restaient liées au groupe avaient davantage de chances de recevoir protection, nourriture, ressources et soutien. Les personnes isolées faisaient souvent face à davantage de dangers.

Au fil de milliers de générations, le système nerveux humain est devenu très sensible à l'acceptation et au rejet social.

Par conséquent, les remises en question de l'identité peuvent parfois être ressenties comme des menaces. Non parce que les faits sont dangereux. Mais parce que l'appartenance semble en danger.

La leçon explore la dissonance cognitive : l'inconfort psychologique qui survient lorsque de nouvelles informations entrent en conflit avec des croyances existantes.

Les auditeurs découvrent que lorsque les croyances s'entremêlent à l'identité, les preuves contradictoires peuvent provoquer une attitude défensive plutôt que de la curiosité. Non parce que les personnes sont irrationnelles. Mais parce que le système nerveux cherche à préserver la cohérence et l'appartenance.

La leçon explore aussi les travaux du psychologue Albert Bandura et le concept de sentiment d'efficacité personnelle. Nous sommes fortement influencés par ce que nous croyons être capables de devenir.

L'identité influence les possibilités qui nous semblent envisageables. Les défis qui nous semblent en valoir la peine. Et les futurs qui nous semblent accessibles.

Finalement, la quatrième leçon révèle une vérité puissante : beaucoup de disputes qui semblent porter sur des faits portent en réalité sur l'identité. Et comprendre l'identité suscite souvent davantage de compassion que le jugement ne pourrait en susciter.

Idées clés

- Nous nous attachons aux croyances.
- L'identité influence la perception et l'interprétation.
- L'appartenance a des racines évolutives profondes.
- Le rejet social peut activer des réponses de menace.
- La dissonance cognitive survient lorsque de nouvelles informations entrent en conflit avec des croyances existantes.
- L'attitude défensive est souvent un mécanisme de protection.
- Le sentiment d'efficacité personnelle influence le comportement et les possibilités.
- L'identité façonne ce qui devient psychologiquement visible.
- Les personnes défendent souvent leur appartenance avant de défendre des idées.
- Comprendre l'identité suscite de la compassion.
- Les personnes défendent rarement des croyances. Elles défendent des identités.

Questions de réflexion

Quelles identités sont les plus importantes pour vous ?

Quelles croyances vous semblent étroitement liées à votre sentiment d'être qui vous êtes ?

Vous souvenez-vous d'une occasion où changer d'avis vous a été émotionnellement difficile ?

Le défi était-il intellectuel ou touchait-il d'une manière ou d'une autre votre identité ?

Vous êtes-vous déjà accroché à une idée plus longtemps qu'il ne le fallait parce qu'elle était liée à votre appartenance ?

Comment l'acceptation sociale influence-t-elle le comportement humain ?

Quels groupes, communautés ou relations ont contribué à façonner votre identité ?

Vous souvenez-vous d'une occasion où quelqu'un a créé suffisamment de sécurité pour que vous reconsidériez une ancienne croyance ?

Comment votre façon d'aborder les désaccords pourrait-elle changer si vous compreniez mieux l'identité ?

Qu'est-ce qui est devenu plus visible à la lecture de cette leçon ?

Pour préparer la leçon 5

Si l'identité influence la perception... Et si l'attention influence la perception... Une autre question apparaît naturellement : que se passe-t-il lorsque des technologies puissantes apprennent à capter l'attention à grande échelle ?

Pourquoi certaines histoires se propagent-elles si rapidement ? Pourquoi l'indignation semble-t-elle contagieuse ? Pourquoi les événements inhabituels dominent-ils les gros titres ? Pourquoi les algorithmes semblent-ils amplifier la division ?

Dans la prochaine leçon, le professeur Quinn et Landon explorent l'une des forces qui définissent le monde actuel : l'économie de l'attention.

Vous découvrirez pourquoi nous sommes naturellement attirés par les anomalies. Pourquoi l'incertitude capte notre conscience. Pourquoi la technologie amplifie tout ce qui reçoit de l'attention. Et pourquoi les machines, à elles seules, ne créent pas la division. Elles amplifient des schémas qui existent déjà en nous.

La leçon 5, « Les machines qui amplifient la division », commence à la page suivante.

Leçon 5 : Les machines qui amplifient la division

Pourquoi la technologie nous donne davantage de ce qui capte notre attention

Landon :

Dans nos précédentes leçons, nous avons exploré la perception, la survie, l'attention et l'identité. Nous avons appris que nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous avons appris que la menace restreint la perception. Nous avons appris que l'attention détermine ce qui devient visible. Et nous avons appris que les croyances se rattachent souvent à l'identité.

Mais, professeur, beaucoup de personnes se demandent encore quelque chose. Pourquoi la division semble-t-elle se propager si rapidement aujourd'hui ?

Professeur Quinn :

Landon, au fil des quatre dernières leçons, nous avons découvert un point important. Nous ne faisons pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.

Nous avons appris que la menace change la perception. L'attention change la perception. L'identité change la perception.

Et nous arrivons maintenant à une autre question. Que se passe-t-il lorsque la technologie apprend comment fonctionne la perception ?

(Pause)

Que se passe-t-il lorsque les machines apprennent ce qui capte l'attention humaine ?

Landon :

Professeur, dites-vous que les machines nous manipulent ?

Professeur Quinn :

Pas exactement. Je crois qu'il se passe quelque chose de plus intéressant.

(Pause)

Les machines nous étudient. Elles apprennent de nous. Elles apprennent à quoi nous prêtons attention. Sur quoi nous cliquons. Ce que nous partageons. Ce à quoi nous réagissons. Ce que nous ignorons.

(Pause)

Et plus elles apprennent, mieux elles prédisent ce qui nous fera continuer à regarder.

Landon :

Les machines ne créent donc pas la nature humaine. Elles apprennent à la connaître.

Professeur Quinn :

Exactement. Et une fois que nous le comprenons, une grande partie du monde actuel commence à prendre sens.

Landon :

Permettez-moi alors de poser une question. Pourquoi les personnes ralentissent-elles lorsqu'elles passent près d'un accident ?

Professeur Quinn :

Excellente question. Dites-moi : si la circulation est normale et sûre, la plupart des personnes y prêtent-elles beaucoup d'attention ?

Landon :

Pas vraiment.

Professeur Quinn :

Et si elles voient du métal tordu, des gyrophares et des véhicules de secours ?

Landon :

Elles regardent. Presque toutes regardent.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

J'ai toujours supposé que c'était par curiosité.

Professeur Quinn :

Cela fait partie de l'explication. Mais je crois qu'il se passe quelque chose de plus profond.

(Pause)

La plupart des personnes pensent qu'elles regardent l'accident. Je ne le crois pas. Je crois qu'elles cherchent une explication.

Landon :

Que voulez-vous dire ?

Professeur Quinn :

Le cerveau construit constamment un modèle de la réalité. Il cherche à comprendre comment fonctionne le monde. Il prédit continuellement ce qui devrait se passer ensuite.

(Pause)

Lorsque la circulation est normale, le modèle fonctionne. Les voitures restent dans leurs voies. Elles maintiennent leur vitesse. Elles évitent les collisions. Le schéma a du sens.

(Pause)

Puis, soudain, le schéma se brise. Le modèle n'explique plus ce qui s'est passé. Et l'attention se dirige immédiatement vers cette rupture.

Landon :

Les personnes ne sont donc pas nécessairement attirées par la tragédie. Elles sont attirées par l'information.

Professeur Quinn :

Très bien.

(Pause)

Et, plus précisément... Elles sont attirées par les informations qui remettent en question ce qu'elles s'attendaient à voir. Les anomalies.

Landon :

Les anomalies ?

Professeur Quinn :

Une anomalie est simplement quelque chose qui ne correspond pas au schéma. Quelque chose d'inattendu. Quelque chose de surprenant. Quelque chose qui exige que nous mettions à jour notre compréhension.

(Pause)

Et une fois que vous comprenez les anomalies, un très grand nombre de comportements humains commencent à prendre sens.

Landon :

Donnez-moi un exemple.

Professeur Quinn :

Si je vous dis que dix mille avions ont atterri sans incident aujourd'hui, cela vous intéresse-t-il beaucoup ?

Landon :

Pas beaucoup.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

Parce que c'est ce que les avions sont censés faire.

Professeur Quinn :

Exactement. Supposons maintenant que je vous dise qu'un avion a atterri à l'envers.

Landon :

Je veux immédiatement connaître les détails.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

Parce que cela ne devrait pas arriver.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Non parce que vous êtes une mauvaise personne. Non parce que vous appréciez la souffrance. Mais parce que quelque chose a brisé le schéma. Votre cerveau veut immédiatement davantage d'informations.

Landon :

Nous sommes donc attirés par les anomalies.

Professeur Quinn :

Je le formulerais un peu différemment.

(Pause)

Nous sommes très sensibles aux anomalies parce qu'elles contiennent des informations. Elles peuvent nous demander de mettre à jour notre compréhension de la réalité.

Landon :

Cela semble important.

Professeur Quinn :

Ça l'est. Car beaucoup de personnes croient qu'elles sont attirées par le négatif. Je ne crois pas que ce soit entièrement vrai.

(Pause)

Je crois que nous sommes attirés par l'information. Le problème, c'est que beaucoup d'anomalies puissantes se trouvent être négatives.

Landon :

Comme un scandale. Une catastrophe. Une controverse. Un échec public.

Professeur Quinn :

Ce sont tous des anomalies. Tous brisent des schémas. Tous sont des événements riches en informations. Et tous captent très efficacement l'attention.

Landon :

Je crois voir où vous voulez en venir. L'actualité.

Professeur Quinn :

Dites-moi.

Landon :

Si l'attention se dirige naturellement vers les anomalies... Et si les médias d'information rivalisent pour attirer l'attention... Ne se concentreraient-ils pas naturellement sur les événements inhabituels ?

Professeur Quinn :

Exactement. Qu'un avion atterrisse sans incident est normal. Un accident d'avion est inhabituel. Qu'une famille apprécie son dîner est normal. Une tragédie familiale est inhabituelle. Le travail courant du gouvernement est normal. Un scandale politique est inhabituel.

(Pause)

L'anomalie attire l'attention. L'attention attire le public. Le public attire les revenus.

Landon :

Le monde n'est donc peut-être pas aussi abîmé qu'il le paraît parfois.

Professeur Quinn :

Peut-être.

(Pause)

Imaginez que vous voyiez des centaines d'accidents sur l'autoroute chaque jour. Je dis bien des centaines. Que pourrait-il se passer au fil du temps ?

Landon :

Je commencerais probablement à croire que les accidents se produisent partout.

Professeur Quinn :

Exactement. Les exceptions commenceraient à ressembler à la règle. Les anomalies commenceraient à sembler normales. Et votre perception de la réalité changerait lentement.

Landon :

Cela explique beaucoup de choses.

Professeur Quinn :

Nous ne faisons que commencer.

(Pause)

Car le cerveau ne se contente pas de remarquer les anomalies. Il n'aime pas non plus les histoires inachevées.

Landon :

Je sais exactement ce que vous voulez dire. Si quelqu'un m'envoie un message disant : « Il faut qu'on parle », mon cerveau commence immédiatement à inventer des explications.

Professeur Quinn :

Et combien de ces explications sont exactes ?

Landon :

Habituellement, aucune.

Professeur Quinn :

Et pourtant, l'esprit les crée. Pourquoi ?

Landon :

Parce que l'incertitude est inconfortable.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Le cerveau veut compléter. Il veut que le puzzle soit terminé. Il veut que l'histoire soit complète. Il veut que les blancs soient remplis.

Landon :

L'incertitude crée donc une pression.

Professeur Quinn :

Oui. Et si vous vous souvenez de la deuxième leçon, vous reconnaîtrez quelque chose. L'incertitude et la physiologie de survie sont étroitement liées.

Landon :

Parce que si je ne sais pas ce qui se passe, je deviens plus prudent.

Professeur Quinn :

Exactement. Prédire devient plus difficile. Le modèle devient moins fiable. Et l'attention augmente.

(Pause)

Le système nerveux commence à poser des questions. « Que se passe-t-il ? À quoi dois-je m'attendre ? Suis-je en sécurité ? »

(Pause)

La plupart des personnes pensent que l'incertitude est simplement inconfortable. Je crois que l'incertitude est souvent inconfortable parce qu'il devient difficile de prédire.

Landon :

Le cerveau veut donc des réponses.

Professeur Quinn :

Énormément. Et cela nous mène à une autre découverte importante.

(Pause)

L'esprit préfère souvent une histoire complète à une histoire incomplète.

Landon :

Même si l'histoire est fausse ?

Professeur Quinn :

Parfois, surtout si elle est fausse.

(Pause)

Le fait qu'une histoire soit complète ne signifie pas qu'elle soit exacte.

Landon :

C'est puissant.

Professeur Quinn :

Pensez à la quantité d'informations que nous consommons chaque jour. Un titre. Une photographie. Une courte vidéo. Une citation. Une publication sur les réseaux sociaux.

(Pause)

La plupart du temps, nous recevons des fragments. Pas l'histoire entière. Seulement des morceaux.

Landon :

Et le cerveau remplit ensuite les blancs.

Professeur Quinn :

Exactement. Il crée des explications. Complète des schémas. Construit des récits. Et il le fait souvent avant de disposer de suffisamment d'informations.

Landon :

Et si l'identité entre en jeu ?

Professeur Quinn :

Alors les choses deviennent encore plus intéressantes.

(Pause)

Car l'identité fournit souvent les pièces manquantes. Nos croyances. Nos suppositions. Nos fidélités. Nos expériences.

(Pause)

Deux personnes peuvent assister au même événement et construire des histoires complètement différentes. Non parce que l'une d'elles est mauvaise. Non parce que l'une d'elles manque d'intelligence. Mais parce que chaque esprit complète une image inachevée à partir d'un point de départ différent.

Landon :

Et les machines ont appris tout cela ?

Professeur Quinn :

Remarquablement bien.

(Pause)

Les machines ont appris ce qui capte l'attention. Ce qui la prolonge. Ce qui provoque des réactions. Ce qui maintient les personnes engagées.

(Pause)

Elles ont appris à connaître les anomalies. L'incertitude. Le conflit. « Elles ont appris à connaître l'identité. » Elles ont appris à connaître l'indignation.

Landon :

Elles sont donc devenues des étudiantes de la psychologie humaine.

Professeur Quinn :

Excellent. Cela pourrait être l'une des meilleures façons de le décrire.

(Pause)

Les machines n'ont pas inventé ces tendances. Elles les ont découvertes. Puis elles les ont amplifiées.

Landon :

Comment les ont-elles amplifiées ?

Professeur Quinn :

Imaginez une autoroute numérique. Des milliards de personnes. Chaque accident visible. Chaque controverse visible. Chaque scandale visible. Chaque dispute visible.

(Pause)

Non parce que ces choses sont les plus courantes. Mais parce qu'elles attirent l'attention.

Landon :

Les signaux les plus forts deviennent donc les plus visibles.

Professeur Quinn :

Exactement. Et la visibilité n'est pas la même chose que la fréquence.

(Pause)

Les événements les plus visibles ne sont pas nécessairement les plus représentatifs.

Landon :

Cela pourrait être l'une des plus grandes erreurs que les personnes commettent.

Professeur Quinn :

Je suis d'accord.

(Pause)

Si vous ne consommez que des anomalies... Vous commencez à croire que les anomalies sont normales. Si vous ne consommez que des conflits... Vous commencez à croire que tout le monde se bat. Si vous ne consommez que des scandales... Vous commencez à croire que la corruption est universelle.

Landon :

Et si vous ne consommez que des histoires qui suscitent la peur...

Professeur Quinn :

Vous commencez à vivre dans un monde qui suscite la peur.

Landon :

Alors, où cela nous mène-t-il ?

Professeur Quinn :

À une question très importante.

(Pause)

Si chaque clic apprend à la machine ce qu'elle doit amplifier... Que lui apprenez-vous ?

Landon :

Je n'y avais jamais pensé de cette façon.

Professeur Quinn :

La plupart des personnes non plus.

(Pause)

Elles demandent ce que font les machines. Je crois qu'une meilleure question est : qu'apprenons-nous aux machines à faire ?

Landon :

Les machines ne nous divisent donc pas réellement.

Professeur Quinn :

Non. Elles nous amplifient.

(Pause)

Elles amplifient nos peurs. Elles amplifient nos certitudes. Elles amplifient nos suppositions. Elles amplifient nos identités.

(Pause)

Mais elles peuvent aussi amplifier la curiosité. Elles peuvent amplifier la compréhension. Elles peuvent amplifier la sagesse. Elles peuvent amplifier le questionnement.

Landon :

La question n'est donc peut-être pas de savoir si les machines prêtent attention.

Professeur Quinn :

Continuez.

Landon :

Peut-être que la question est de savoir si nous prêtons attention à nous-mêmes.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Car si nous ne comprenons pas comment fonctionne notre attention... Quelqu'un d'autre finira par le comprendre.

(Pause)

Et si nous le comprenons nous-mêmes... Nous gagnons quelque chose d'extraordinairement précieux.

Landon :

Qu'est-ce donc ?

Professeur Quinn :

La capacité de choisir consciemment où nous dirigeons notre attention.

(Pause)

Et cela, Landon... Pourrait être l'une des libertés les plus importantes qu'un être humain puisse posséder.

Résumé de la leçon

Dans la cinquième leçon, le professeur Quinn explore la relation entre l'attention humaine et la technologie actuelle.

Beaucoup de personnes supposent que les réseaux sociaux, les médias d'information et les plateformes numériques créent la division. La leçon propose

une possibilité plus nuancée : la technologie amplifie souvent ce qui capte déjà l'attention humaine.

Pour comprendre pourquoi, la leçon présente l'un des plus anciens mécanismes de survie du cerveau : la sensibilité aux anomalies.

Tout au long de l'histoire évolutive, les événements inhabituels contenaient souvent des informations importantes. Un bruit soudain dans la forêt. Un mouvement inattendu. Un changement dans le comportement du groupe. Quelque chose de différent exigeait souvent de l'attention.

Par conséquent, nous avons évolué pour remarquer rapidement les anomalies.

La leçon explore comment cette tendance influence la vie actuelle. Les événements inattendus attirent l'attention. Le conflit attire l'attention. Le danger attire l'attention. L'incertitude attire l'attention.

Les histoires qui brisent nos attentes se propagent souvent plus rapidement que celles qui les confirment.

Les auditeurs découvrent aussi que le cerveau n'aime pas les schémas incomplets. Lorsque des informations manquent, l'esprit essaie souvent de combler les lacunes. Les questions captent l'attention. Les mystères captent l'attention. Les situations non résolues captent l'attention.

Cette tendance aide à expliquer pourquoi l'incertitude et l'indignation peuvent être si absorbantes.

La technologie répond à ces schémas. Les algorithmes sont conçus pour identifier ce qui capte l'attention et en proposer davantage.

Avec le temps, les personnes peuvent recevoir des quantités croissantes de contenus qui renforcent leurs intérêts, leurs peurs, leurs identités et leurs suppositions existantes.

Les machines ne décident pas nécessairement de ce que les personnes croient. Elles apprennent à quoi les personnes prêtent attention de façon répétée.

La leçon se termine par une compréhension importante : la technologie amplifie l'attention humaine. Et l'attention humaine suit souvent les priorités de survie.

Comprendre cette relation nous permet d'en prendre conscience. La prise de conscience ouvre la possibilité de choisir. Et le choix crée la possibilité d'une relation plus intentionnelle avec la technologie.

Idées clés

- Nous sommes naturellement sensibles aux anomalies.
- Les événements inhabituels captent souvent l'attention plus efficacement que les événements quotidiens.

- L'attention a évolué pour donner la priorité aux informations potentiellement importantes.
- Le cerveau est très sensible à l'incertitude.
- Nous cherchons naturellement à compléter les schémas et à trouver une conclusion.
- L'indignation, le conflit et la nouveauté attirent souvent l'attention.
- Les algorithmes amplifient les schémas d'interaction.
- La technologie propose souvent davantage de ce à quoi les personnes prêtent attention de façon répétée.
- Les environnements informationnels peuvent devenir de plus en plus personnalisés.
- L'attention influence la formation des croyances.
- La technologie amplifie l'attention.
- La prise de conscience permet davantage d'intentionnalité.

Questions de réflexion

Quels types d'informations captent le plus rapidement votre attention ?

Pourquoi pensez-vous que les histoires inhabituelles ou alarmantes sont souvent plus mémorables que les histoires quotidiennes ?

Vous souvenez-vous d'une occasion où l'incertitude a occupé votre attention pendant des jours ou des semaines ?

Comment votre cerveau réagit-il lorsqu'une question reste sans réponse ?

Quel rôle pensez-vous que l'indignation joue dans les médias actuels ?

Comment les algorithmes pourraient-ils influencer les informations que vous rencontrez chaque jour ?

Quels schémas remarquez-vous dans les contenus que vous consommez le plus souvent ?

Vos habitudes actuelles d'information élargissent-elles votre perception ou la restreignent-elles ?

À quoi ressemblerait pour vous une « alimentation de l'attention » plus saine ?

Qu'est-ce qui est devenu plus visible à la lecture de cette leçon ?

Pour préparer la leçon 6

Tout au long de cette Masterclass, nous avons exploré la perception. L'attention. La menace. L'identité. La technologie. Et les forces qui influencent ce que nous remarquons et ce que nous croyons.

Mais une dernière question demeure : que pouvons-nous réellement faire pour y remédier ?

Comment élargissons-nous la perception ? Comment créons-nous de la sécurité ? Comment restons-nous curieux lorsque la certitude semble plus facile ? Comment pouvons-nous être en désaccord sans nous diviser ? Et comment devenons-nous des personnes qui aident les autres à voir davantage plutôt qu'à craindre davantage ?

Dans la dernière leçon, le professeur Quinn et Landon réunissent toute la Masterclass.

Vous découvrirez des outils pratiques pour élargir votre conscience, créer de la sécurité, améliorer les conversations et renforcer le questionnement.

Surtout, vous découvrirez qu'être plus conscient n'est pas quelque chose que vous devez apprendre à partir de zéro. Vous l'avez déjà fait de nombreuses fois dans votre vie.

Le défi n'est pas d'apprendre comment. Le défi est de le faire intentionnellement.

La leçon 6, « Devenir un phare », commence à la page suivante.

Leçon 6 : Devenir un phare

Partie 1 : Créer de la sécurité

Landon :

Voici la Masterclass numéro zéro, zéro, deux. « Pourquoi le monde semble-t-il si divisé ? Et que pouvons-nous faire pour y remédier ? »

Leçon 6. Devenir un phare. Partie 1. Créer de la sécurité.

Professeur, au fil des cinq dernières leçons, nous avons exploré beaucoup de choses ensemble. Nous avons appris que les personnes ne font pas directement l'expérience de la réalité. Nous avons appris que la menace réduit la perception. Nous avons appris que l'attention détermine ce qui devient visible. Nous avons appris que l'identité protège souvent les croyances. Et nous avons appris que la technologie amplifie ce qui capte notre attention.

(Pause)

Mais je reviens sans cesse à une question. Si tout cela est vrai... Comment rapprochons-nous les personnes ?

Professeur Quinn :

Cela pourrait être la question la plus importante de toute la Masterclass.

(Pause)

Et je crois que la réponse commence par une prise de conscience. La plupart des personnes passent leur vie à essayer de changer l'opinion des autres.

(Pause)

Je crois qu'elles devraient créer de la sécurité.

Landon :

De la sécurité ?

Professeur Quinn :

Oui. Car les êtres humains élargissent rarement leur perception lorsqu'ils se sentent menacés.

(Pause)

Souvenez-vous de la deuxième leçon. Qu'avons-nous appris ?

Landon :

Que la menace réduit la perception.

Professeur Quinn :

Exactement. Lorsque les personnes se sentent menacées, leur perception se réduit. Elles deviennent plus convaincues d'avoir raison. Plus défensives. Plus réactives. Plus attachées à leur groupe.

(Pause)

Mais lorsqu'elles se sentent en sécurité... Elles deviennent plus curieuses. Plus ouvertes. Plus disposées à apprendre.

(Pause)

Alors, peut-être que la question n'est pas... « Comment faire changer quelqu'un d'avis ? »

(Pause)

Peut-être que la question est... « Comment créer suffisamment de sécurité pour que l'apprentissage puisse avoir lieu ? »

Landon :

Je crois que je n'y avais jamais pensé ainsi.

Professeur Quinn :

La plupart des personnes non plus.

(Pause)

Dites-moi, Landon. Avez-vous déjà changé d'avis sur quelque chose d'important ?

Landon :

Bien sûr.

Professeur Quinn :

Sur la politique ?

Landon :

Oui.

Professeur Quinn :

Sur les relations ?

Landon :

Certainement.

Professeur Quinn :

Sur la santé ?

Landon :

Bien souvent.

Professeur Quinn :

Bien.

(Pause)

Maintenant, dites-moi. Quelqu'un vous y a-t-il forcé ?

Landon :

Non.

Professeur Quinn :

Quelqu'un vous a-t-il humilié ?

Landon :

Non.

Professeur Quinn :

Quelqu'un vous a-t-il fait vous sentir stupide ?

Landon :

Généralement, non.

Professeur Quinn :

Alors, que s'est-il passé ?

(Pause)

Qu'est-ce qui vous a permis de changer ?

Landon :

J'ai appris quelque chose.

Professeur Quinn :

Allez plus loin.

Landon :

J'ai pris conscience de quelque chose que je n'avais pas vu auparavant.

Professeur Quinn :

Excellent.

(Pause)

Et qu'est-ce qui a rendu cette prise de conscience possible ?

Landon :

Je suppose que j'étais disposé à envisager une autre possibilité.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Et pourquoi y étiez-vous disposé ?

Landon :

Je ne sais pas.

Professeur Quinn :

Je crois que vous le savez.

(Pause)

Vous vous sentiez suffisamment en sécurité pour explorer.

Landon :

Eh bien.

Professeur Quinn :

Vous avez déjà fait cela auparavant, Landon. Vous avez changé d'avis. Vous avez élargi votre compréhension. Vous avez mis à jour votre modèle de la réalité.

(Pause)

Le défi n'est pas d'apprendre à le faire. Le défi est de le faire intentionnellement.

Landon :

Nous n'apprenons donc pas réellement quelque chose de complètement nouveau.

Professeur Quinn :

Non.

(Pause)

Nous apprenons à faire consciemment ce que nous avons déjà fait naturellement.

Landon :

Cela me paraît très différent.

Professeur Quinn :

Cela devrait.

(Pause)

Car tous nos auditeurs l'ont déjà fait. Ils ont appris. Ils se sont adaptés. Ils ont grandi. Ils ont changé.

(Pause)

La question est de savoir s'ils peuvent désormais le faire délibérément.

Landon :

Alors, par où commençons-nous ?

Professeur Quinn :

Par la prise de conscience.

Landon :

La conscience de quoi ?

Professeur Quinn :

De ce qui se passe à l'intérieur de nous.

Landon :

De nos émotions ?

Professeur Quinn :

De nos émotions. De nos suppositions. De notre certitude. De notre attitude défensive. De nos réactions.

(Pause)

Dites-moi. Avez-vous déjà été contrarié sans vous en rendre compte, jusqu'à ce que quelqu'un vous le fasse remarquer ?

Landon :

Bien souvent.

Professeur Quinn :

Avez-vous déjà été frustré et ne l'avez-vous reconnu qu'en entendant votre propre voix ?

Landon :

Bien sûr.

Professeur Quinn :

Êtes-vous déjà entré dans une pièce en portant le stress d'une autre situation, avant de vous en rendre soudain compte ?

Landon :

Oui.

Professeur Quinn :

Alors, vous avez déjà pratiqué la prise de conscience.

(Pause)

Simplement, vous ne l'avez peut-être pas pratiquée intentionnellement.

Landon :

C'est donc de là que vient « Nommer pour apaiser ».

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Lorsque nous ne pouvons pas identifier ce que nous vivons, cela nous contrôle souvent. Lorsque nous pouvons l'identifier, nous commençons à développer la capacité de choisir.

Landon :

Alors, au lieu de dire : « Cette personne me met en colère. »

Professeur Quinn :

Nous pourrions dire : « Je remarque de la colère. »

Landon :

Au lieu de dire : « On m'attaque. »

Professeur Quinn :

Nous pourrions dire : « Je me sens sur la défensive. »

Landon :

Au lieu de dire : « Ils ont tort. »

Professeur Quinn :

Nous pourrions dire : « En ce moment, je me sens très certain d'avoir raison. »

Landon :

C'est une expérience complètement différente.

Professeur Quinn :

En effet.

(Pause)

Car la prise de conscience crée de la distance. Et la distance crée la possibilité de choisir.

Landon :

Ce qui crée de la liberté.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Et voici ce qui est important. Vous l'avez déjà fait auparavant. Chaque fois que vous vous êtes arrêté avant de dire quelque chose que vous auriez regretté. Chaque fois que vous avez respiré avant de réagir. Chaque fois que vous avez reconnu une émotion avant d'agir sous son influence.

(Pause)

Vous avez déjà pratiqué la prise de conscience.

Landon :

Le but n'est donc pas de devenir quelqu'un de nouveau.

Professeur Quinn :

Non.

(Pause)

Le but est d'agir avec davantage d'intention.

Landon :

Qu'est-ce qui vient après la prise de conscience ?

Professeur Quinn :

La curiosité.

Landon :

La plupart des personnes pensent que la curiosité est une affaire d'enfants.

Professeur Quinn :

C'est parce qu'elles oublient.

(Pause)

Dites-moi. Quand vous étiez enfant, combien de questions posiez-vous ?

Landon :

Des milliers.

Professeur Quinn :

Chaque jour ?

Landon :

Probablement.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

Parce que je ne savais rien.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Et pourtant, cette ignorance ne vous faisait pas honte. Elle ne vous mettait pas sur la défensive. Elle ne vous mettait pas en colère.

(Pause)

Elle éveillait votre curiosité.

Landon :

Je n'y avais jamais pensé de cette façon.

Professeur Quinn :

Pensez à tout ce que vous avez appris. Vous avez appris à marcher. Vous avez appris le langage. Vous avez appris des noms. Vous avez appris à vous faire des amis. Vous avez appris comment fonctionnait le monde.

(Pause)

Et presque tout s'est produit grâce à la curiosité.

Landon :

La curiosité est donc naturelle.

Professeur Quinn :

Très naturelle.

(Pause)

En fait, je dirais que la curiosité peut être l'un des signes les plus clairs de sécurité psychologique.

Landon :

Que voulez-vous dire ?

Professeur Quinn :

Lorsque les personnes se sentent menacées, elles recherchent la certitude. Lorsqu'elles se sentent en sécurité, elles explorent.

(Pause)

La menace demande : « Comment me protéger ? »

(Pause)

La curiosité demande : « Que puis-je apprendre ? »

Landon :

La curiosité pourrait donc être un signe que le système nerveux se sent suffisamment en sécurité pour explorer.

Professeur Quinn :

Très bien dit.

(Pause)

Et, une fois encore... Vous l'avez déjà fait auparavant. Chaque compétence que vous avez acquise. Chaque relation que vous avez améliorée. Chaque défi que vous avez surmonté. Chaque avancée importante que vous avez vécue.

(Pause)

Tout a commencé par la curiosité.

Landon :

Alors, pourquoi la curiosité devient-elle plus difficile à mesure que les personnes vieillissent ?

Professeur Quinn :

Parce que l'identité entre en jeu.

(Pause)

Il est facile de questionner une nouvelle technologie. Il est plus difficile de questionner une croyance profondément enracinée. Il est facile de mettre à jour un téléphone. Il est plus difficile de mettre à jour une vision du monde.

Landon :

La curiosité demande donc du courage.

Professeur Quinn :

Beaucoup de courage.

(Pause)

Le courage d'admettre : « Peut-être que je ne vois pas l'ensemble du tableau. »

(Pause)

Et si vous nous accompagnez depuis la première leçon... Vous savez que c'est vrai.

Landon :

Parce qu'aucun de nous ne voit la tarte entière.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Et en prendre conscience peut être l'une des plus grandes invitations à la curiosité que l'humanité ait jamais reçues.

Landon :

Professeur, avant de continuer, je crois remarquer un schéma.

Professeur Quinn :

Que voyez-vous ?

Landon :

Tout ce dont nous avons parlé jusqu'ici... La prise de conscience. Le fait de nommer les émotions. La curiosité.

(Pause)

Ce ne sont pas réellement des compétences nouvelles.

Professeur Quinn :

Continuez.

Landon :

Ce sont des choses que nous avons tous déjà faites. Nous n'y avons simplement jamais réfléchi de manière intentionnelle.

Professeur Quinn :

Très bien dit.

(Pause)

Et cette prise de conscience est importante. Car beaucoup de personnes abordent le développement personnel comme si elles devaient devenir quelqu'un de complètement différent.

(Pause)

Je crois que grandir est souvent beaucoup plus simple. C'est agir avec davantage d'intention dans ce que nous faisons déjà lorsque nous donnons le meilleur de nous-mêmes.

Landon :

Alors, quelle est la suite ?

Professeur Quinn :

Nous apprenons maintenant à créer de la sécurité pour les autres.

Landon :

Avant de terminer la première partie de la leçon d'aujourd'hui... J'aimerais inviter tous nos auditeurs à faire quelque chose de très simple.

(Pause)

Respirez lentement et profondément.

(Inspirez)

...

Et relâchez doucement l'air.

(Expirez)

Tout au long de cette Masterclass, nous avons découvert quelque chose d'important. La prise de conscience... La curiosité... L'apprentissage... Ne sont pas des capacités réservées à quelques-uns. Ce sont des capacités que chacun de nous possède déjà.

(Pause)

L'invitation n'est pas de devenir quelqu'un de complètement différent. Elle est d'agir avec davantage d'intention dans ce que nous faisons déjà lorsque nous donnons le meilleur de nous-mêmes.

(Pause)

Alors, posez-vous encore quelques questions. « Dans quelle partie de ma vie puis-je choisir la curiosité plutôt que la certitude ? »

(Pause)

« Où puis-je créer un peu plus d'espace entre ma réaction... Et ma réponse ? »

(Pause)

Car c'est là que commence le changement.

(Pause)

Respirez lentement une fois encore.

(Inspirez)

...

Et relâchez l'air.

(Pause)

Lorsque nous reviendrons... Nous explorerons comment créer ce même sentiment de sécurité pour les autres. Nous découvrirons pourquoi la reconnaissance, la curiosité, l'écoute et les questions réfléchies peuvent devenir de puissantes invitations à grandir.

Et nous nous demanderons ce que signifie réellement... Devenir vous-même un phare.

À bientôt.

Leçon 6 : Devenir un phare

Partie 2 : Offrir de la sécurité aux autres

Landon :

Voici la Masterclass numéro zéro, zéro, deux. « Pourquoi le monde semble-t-il si divisé ? » Voici la deuxième partie de la leçon 6. Offrir de la sécurité aux autres.

Professeur... Je comprends que créer de la sécurité pour moi-même me donne la possibilité d'agir avec davantage d'intention concernant la personne que je suis en train de devenir.

(Pause)

Lorsque mon esprit n'est pas consumé par la peur... Je peux être plus curieux. Je peux apprendre. Je peux voir davantage.

(Pause)

Mais nous portons maintenant notre attention sur la création de ce même type de sécurité pour les autres. Pouvons-nous réellement le faire ?

(Pause)

Une personne peut-elle créer suffisamment de sécurité psychologique pour qu'un autre être humain pense différemment... Ou commence même à voir le monde d'une autre manière ?

Professeur Quinn :

C'est une excellente question, Landon. Puis-je d'abord vous en poser une ?

(Pause)

Un enseignant... Un entraîneur... Un mentor... Ou un ami... A-t-il déjà fait ressortir le meilleur de vous-même ?

Landon :

Oui. Plusieurs, en fait. Vous compris.

Professeur Quinn :

L'un de nous vous a-t-il forcé à grandir ?

Landon :

Non.

Professeur Quinn :

Vous avons-nous fait devenir une meilleure version de vous-même à force de disputes ?

Landon :

Non.

Professeur Quinn :

Alors, que s'est-il passé ?

Landon :

(Pause)

Chacun d'eux a cru en moi. Ils ont écouté. Ils ont remis en question ma façon de penser. Ils ont posé des questions.

(Pause)

Mais, d'une manière ou d'une autre... Je ne me suis jamais senti attaqué.

Professeur Quinn :

Intéressant. Ils vous ont donc mis au défi... Sans vous faire vous sentir menacé.

Landon :

Exactement.

Professeur Quinn :

Permettez-moi de poser une autre question.

(Pause)

Étiez-vous plus disposé à explorer des idées difficiles... Parce que vous vous sentiez en sécurité... Ou parce que vous aviez peur ?

Landon :

Se sentir acculé ne facilite rien. J'aime me sentir en sécurité.

Professeur Quinn :

Et lorsque vous vous sentiez en sécurité... Votre pensée devenait-elle plus étroite... Ou plus large ?

Landon :

Plus large. Je suis devenu, et je reste, plus disposé à envisager des idées que je n'avais jamais envisagées.

Professeur Quinn :

Pourquoi pensez-vous que cela arrive ?

Landon :

(Pause)

Parce que je ne me préoccupe plus de me protéger. Mon attention était libre d'apprendre.

Professeur Quinn :

Très bien dit.

(Pause)

Remarquez quelque chose. Au fil des dernières leçons... Nous avons découvert que la menace perçue réduit la perception.

Landon :

Oui. Lorsque notre système nerveux croit que survivre est la priorité... Tout le reste passe au second plan.

Professeur Quinn :

Exactement. Permettez-moi maintenant de vous demander ceci.

(Pause)

Si la menace réduit la perception... Que vous attendriez-vous à voir faire la sécurité ?

Landon :

L'élargir.

Professeur Quinn :

Et si la perception s'élargit... L'apprentissage devient-il plus facile... Ou plus difficile ?

Landon :

Plus facile. Beaucoup plus facile.

Professeur Quinn :

Alors, peut-être que la sécurité psychologique n'est pas une idée distincte.

(Pause)

Peut-être est-elle simplement la condition qui permet à la perception humaine de s'élargir à nouveau.

Landon :

Tout ce que nous avons appris nous conduisait donc ici.

Professeur Quinn :

Je le crois.

(Pause)

Pensez-y. Lorsque les personnes se sentent psychologiquement menacées... Que se passe-t-il habituellement ?

Landon :

Elles se défendent.

Professeur Quinn :

Les personnes deviennent-elles généralement plus curieuses... Lorsqu'elles se défendent ?

Landon :

Pas très souvent.

Professeur Quinn :

S'intéressent-elles davantage à la compréhension des points de vue opposés ?

Landon :

C'est généralement le contraire.

Professeur Quinn :

Alors, qu'est-ce qui augmente habituellement ?

Landon :

La certitude. L'attitude défensive. La polarisation.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

La polarisation ne résulte souvent pas seulement d'opinions différentes. Elle résulte des efforts des personnes pour protéger les histoires qui les aident à donner un sens au monde.

Landon :

Parce que changer ces histoires peut sembler dangereux.

Professeur Quinn :

Surtout lorsque nous sentons que notre identité y est liée.

(Pause)

Permettez-moi maintenant de poser une dernière question. Si la menace perçue peut renforcer une polarisation inutile... Que pourrait rendre possible la création de sécurité psychologique ?

Landon :

(Pause)

L'apprentissage. La curiosité. La compréhension. Peut-être même le changement.

Professeur Quinn :

Le changement n'est pas garanti. Mais la possibilité de changer existe. Et cette distinction compte.

(Pause)

Nous ne pouvons pas forcer un autre être humain à grandir. Nous ne pouvons pas obliger quelqu'un à penser différemment. Nous ne pouvons pas amener quelqu'un à la sagesse à force de disputes.

(Pause)

Mais... Nous pouvons contribuer à créer les conditions dans lesquelles le développement devient beaucoup plus probable.

Landon :

Professeur... Cela change tout.

(Pause)

La question n'est plus... « Comment convaincre quelqu'un ? » La question devient... « Comment créer un environnement dans lequel une autre personne se sente suffisamment en sécurité pour penser ? »

Professeur Quinn :

Très bien dit.

(Pause)

Et une fois que nous commençons à poser cette question... Nos conversations changent. Nos relations changent. Nos familles changent. Nos lieux de travail changent. Même nos communautés commencent à changer.

Non parce que tout le monde est soudain d'accord... Mais parce que davantage de personnes sont prêtes à voir plus que ce qu'elles pouvaient voir auparavant.

Landon :

Créer de la sécurité psychologique ne consiste donc pas seulement à être aimable.

Professeur Quinn :

Non. La bienveillance en fait certainement partie. Mais la sécurité psychologique va beaucoup plus loin.

C'est un être humain qui communique à un autre... « Ici, vous êtes suffisamment en sécurité pour explorer. » « Ici, vous êtes suffisamment en sécurité pour poser des questions. » « Ici, vous êtes suffisamment en sécurité pour apprendre. »

(Pause)

Et en psychologie... En éducation... Et en neurosciences... Nous retrouvons le même principe, encore et encore.

Lorsque les personnes font l'expérience de la sécurité psychologique... L'attitude défensive diminue souvent. La curiosité augmente. L'apprentissage devient plus probable. Et un apprentissage plus vaste élargit souvent la perception.

Landon :

Alors, si nous voulons réellement réduire la polarisation inutile... Peut-être que l'une des choses les plus pratiques que nous puissions faire... Est de devenir des personnes qui créent ce type d'environnement.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Cela nous mène naturellement à une autre question. Si créer de la sécurité psychologique est l'un des plus grands cadeaux que nous puissions offrir à un autre être humain... Comment le faisons-nous en pratique ?

(Pause)

Pensez une fois encore aux personnes qui ont fait ressortir le meilleur de vous-même. Un enseignant. Un entraîneur. Un parent. Un mentor. Un ami de confiance.

(Pause)

Que faisaient-elles régulièrement ?

Landon :

(Pause)

Elles m'appréciaient. Elles posaient des questions sincères. Elles admiraient des possibilités en moi... Que je ne pouvais pas encore voir moi-même.

Professeur Quinn :

Très bien observé.

(Pause)

Sans vous en rendre compte... Vous venez de décrire la base de l'un des cadres les plus simples... Et les plus pratiques... Pour créer de la sécurité psychologique.

Nous l'appelons... Les trois A.

Landon :

Je me souviens que vous m'avez aidé à les utiliser avec mon frère, Jason, et que cela a réellement contribué à créer des conditions favorables à l'apprentissage.

Professeur Quinn :

Commençons par le premier « A » : l'appréciation.

Dites-moi... Vous êtes-vous déjà beaucoup investi dans quelque chose... En vous demandant si quelqu'un l'avait seulement remarqué ?

Landon :

(Rit doucement)

Plus d'une fois. Je crois que cela est arrivé à la plupart d'entre nous.

Professeur Quinn :

Et lorsque quelqu'un a finalement reconnu vos efforts... Qu'avez-vous ressenti ?

Landon :

Cela m'a encouragé. Cela m'a donné envie de continuer.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

(Pause)

Parce que j'ai eu le sentiment qu'on me voyait.

Professeur Quinn :

Exactement. L'appréciation communique quelque chose que tout être humain aspire à entendre. « Je vous vois. » « Je vois vos efforts. » « Je vois vos intentions. »

(Pause)

Remarquez quelque chose. L'appréciation n'exige pas d'être d'accord. Elle exige simplement de l'attention.

Landon :

L'appréciation n'est donc pas de la flatterie.

Professeur Quinn :

Non. La flatterie cherche à manipuler. L'appréciation reconnaît ce qui mérite véritablement d'être remarqué.

(Pause)

Et lorsque les personnes sentent qu'on les voit réellement... Leur système nerveux commence souvent à se détendre.

Landon :

Cela signifie que l'appréciation devient un signal de sécurité.

Professeur Quinn :

Très bien dit.

Landon :

Et vient ensuite l'art de questionner. Pourquoi est-ce si important ?

Professeur Quinn :

Dites-moi. Comment presque chaque découverte de l'histoire humaine a-t-elle commencé ?

Landon :

Par une question.

Professeur Quinn :

Exactement. Les questions ouvrent des portes que la certitude ferme souvent.

(Pause)

Pensez à votre propre vie. Chaque avancée importante... Chaque innovation... Chaque amélioration... Chaque conversation significative... A commencé parce que quelqu'un a posé une question.

Landon :

Non parce que quelqu'un avait toutes les réponses.

Professeur Quinn :

Précisément. Les questions communiquent quelque chose de profondément important.

Landon :

Que communiquent-elles ?

Professeur Quinn :

« Je crois que nous avons tous les deux davantage à découvrir. »

(Pause)

Une question sincère dit... « Je ne veux pas simplement vous persuader. Je veux vous comprendre. »

Landon :

Et la compréhension elle-même devient un autre signal de sécurité.

Professeur Quinn :

Exactement. Dès que les personnes sentent que quelqu'un essaie de les connaître... Plutôt que de les juger... Leur disposition à réfléchir s'élargit souvent.

Landon :

Et le troisième « A », c'est l'admiration. En quoi se distingue-t-elle de l'appréciation ?

Professeur Quinn :

Excellente question. L'appréciation remarque ce qui existe déjà. L'admiration remarque ce qui pourrait devenir possible.

Landon :

(Pause)

J'aime cela.

Professeur Quinn :

Dites-moi... Quelqu'un a-t-il déjà cru en vous... Avant que vous ne croyiez pleinement en vous-même ?

Landon :

Oui. Plusieurs personnes. Et, avec le recul... Elles ont changé ma vie.

Professeur Quinn :

Comment ?

Landon :

Parce qu'elles ont vu des possibilités... Que je ne pouvais pas encore voir.

Professeur Quinn :

Exactement. L'admiration ne consiste pas à idolâtrer une autre personne. Elle consiste à reconnaître son potentiel. Parfois avant que la personne elle-même ne le reconnaisse.

(Pause)

Les grands enseignants font cela. Les parents remarquables. Les grands entraîneurs. Les grands mentors.

Ils regardent constamment au-delà de la performance d'aujourd'hui... Vers les possibilités de demain.

Landon :

Alors, l'appréciation dit... « Je vous vois. » Les questions disent... « Je veux vous comprendre. » Et l'admiration dit... « Je crois qu'il y a davantage en vous. »

Professeur Quinn :

Très bien résumé.

(Pause)

Remarquez maintenant quelque chose d'extraordinaire. Rien de tout cela n'exige qu'une autre personne soit d'accord avec vous. Rien n'exige de gagner une dispute. Rien n'exige de démontrer que quelqu'un a tort.

Pourtant, chacune de ces actions crée des conditions dans lesquelles l'apprentissage devient plus probable.

Landon :

Professeur... Je commence à remarquer un schéma.

Professeur Quinn :

Que voyez-vous ?

Landon :

Les personnes qui ont changé ma vie n'étaient pas celles qui exprimaient leurs opinions avec le plus de force. C'étaient celles qui m'ont fait me sentir suffisamment en sécurité... Pour découvrir les miennes.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Et cela nous mène naturellement à une autre question. Une fois que nous avons montré de l'appréciation... Posé des questions réfléchies... Et communiqué notre confiance dans le potentiel d'une autre personne... Quelle compétence devient l'une des plus importantes de toutes ?

Landon :

L'écoute.

Professeur Quinn :

Pas simplement entendre. Écouter.

(Pause)

Car les personnes élargissent rarement leur perception... Avant de sentir qu'on les a véritablement comprises.

Et c'est là que nous commençons à monter.

Landon :

Professeur... Je veux vraiment mieux écouter, mais parfois les trains de pensée des personnes... N'ont tout simplement pas de dernier wagon.

Professeur Quinn :

Puis-je vous poser une question ? Avez-vous déjà parlé avec quelqu'un... Et, au milieu de votre phrase... Pris conscience qu'il ne vous écoutait pas réellement ?

Landon :

(Rit doucement)

Je crois que cela est arrivé à presque tout le monde.

Professeur Quinn :

Comment vous en êtes-vous rendu compte ?

Landon :

Son regard a changé. Il préparait déjà sa réponse. Il entendait mes mots... Mais ne cherchait pas à me comprendre.

Professeur Quinn :

Et comment cela a-t-il affecté la conversation ?

Landon :

Honnêtement... J'ai cessé de me confier.

Professeur Quinn :

Intéressant. La conversation est-elle devenue plus profonde... Ou plus superficielle ?

Landon :

Beaucoup plus superficielle.

Professeur Quinn :

Permettez-moi maintenant de vous demander le contraire. Avez-vous déjà parlé avec quelqu'un qui vous a écouté si attentivement... Que vous vous êtes senti compris ?

Landon :

Oui. Ce sont des conversations que je n'oublierai jamais.

Professeur Quinn :

Pourquoi ?

Landon :

Parce que je me suis senti respecté. Valorisé. En sécurité.

(Pause)

Parfois, je me suis même mieux compris moi-même parce qu'on m'avait si bien écouté.

Professeur Quinn :

C'est une observation intéressante.

(Pause)

Peut-être que bien écouter n'aide pas seulement une autre personne à se sentir comprise. Peut-être que cela l'aide à se comprendre elle-même.

Landon :

Je n'y avais jamais pensé ainsi.

Professeur Quinn :

C'est pourquoi nous enseignons quelque chose que nous appelons... L'échelle de l'écoute.

L'écoute n'est pas une compétence unique. C'est une progression.

(Pause)

Nous commençons par entendre des mots. Puis nous commençons à écouter pour comprendre le sens. Ensuite les émotions. Ensuite les valeurs. Ensuite les suppositions. Ensuite les espoirs. Ensuite les peurs.

(Pause)

Et, avec le temps... Nous commençons à écouter pour comprendre l'histoire dans laquelle vit une autre personne.

Landon :

Nous n'écoutons donc pas seulement ce qu'elle dit. Nous écoutons pour comprendre comment elle en est venue à le croire.

Professeur Quinn :

Très bien dit. Car une fois que nous comprenons le parcours... La conclusion a souvent beaucoup plus de sens.

Landon :

Et la compréhension réduit le jugement.

Professeur Quinn :

Souvent, oui.

(Pause)

Comprendre n'exige pas d'être d'accord. Mais parvenir à un accord devient beaucoup plus difficile... Sans compréhension.

Landon :

Cela pourrait être l'une des plus grandes leçons de toute cette Masterclass.

Professeur Quinn :

Je le crois.

(Pause)

Cela nous mène naturellement à une autre question. Une fois que nous avons écouté en profondeur... Quelle est la suite ?

Landon :

Des questions ?

Professeur Quinn :

Exactement. Des questions qui ne sont pas conçues pour acculer quelqu'un. Des questions conçues pour éclairer.

(Pause)

Dites-moi... Comment avez-vous résolu la plupart des problèmes difficiles de votre vie ?

Landon :

En posant de meilleures questions.

Professeur Quinn :

Exactement. Tout enfant le comprend instinctivement. Pourquoi ? Comment ? Et si... ?

(Pause)

La curiosité est l'une des plus anciennes enseignantes de l'humanité.

Landon :

Alors, pourquoi les adultes posent-ils si peu de questions ?

Professeur Quinn :

Peut-être parce que la certitude semble souvent plus sûre que la curiosité.

(Pause)

Pourtant, la certitude ferme des portes. La curiosité les ouvre.

Landon :

Le questionnement socratique ne consiste donc pas à démontrer que quelqu'un a tort.

Professeur Quinn :

Non. Il consiste à aider les personnes à voir davantage.

(Pause)

Considérez la différence. « Je sais déjà. » Ou... « Qu'est-ce qui pourrait également être vrai ? »

(Pause)

L'une termine une conversation. L'autre la commence.

Landon :

Le questionnement déplace donc l'attention... De la défense des conclusions... Vers l'exploration des possibilités.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Imaginez combien nos familles pourraient être différentes... Nos lieux de travail... Nos communautés... Si l'on nous connaissait moins pour nos opinions... Et davantage pour nos questions.

Landon :

Professeur... Avez-vous réellement vu des questions changer la vie de quelqu'un ?

Professeur Quinn :

Bien souvent.

(Pause)

Permettez-moi de vous raconter un cas. Il y a des années, j'ai rencontré un jeune homme qui croyait tout simplement qu'il n'était pas capable.

Il avait accumulé des années de déception... D'échec... De comparaison... Et de découragement.

Avec le temps... Ces expériences sont devenues une histoire. Et cette histoire est devenue son identité.

Landon :

Je crois que beaucoup de personnes savent ce que cela fait.

Professeur Quinn :

Je le crois aussi.

(Pause)

Un jour, il s'est assis avec un mentor. Le mentor ne lui a pas fait la morale. Il ne l'a pas critiqué. Il ne s'est pas disputé avec lui. Il a simplement demandé... « Comment sais-tu que c'est vrai ? »

Landon :

Une seule question ?

Professeur Quinn :

Une seule. Le jeune homme a énuméré toutes les raisons pour lesquelles il croyait à son histoire. Chaque déception. Chaque revers. Chaque échec.

(Pause)

Lorsqu'il a terminé... Le mentor a posé une autre question. « Quels éléments pourraient aller dans une autre direction ? »

Landon :

Cela serait inconfortable.

Professeur Quinn :

Très inconfortable. Car il devait maintenant rechercher des preuves... Qu'il n'avait jamais recherchées.

(Pause)

Peu à peu... Il s'est souvenu de moments de courage. De moments de réussite. De moments de bonté. De moments où d'autres lui avaient fait confiance.

Non parce que ces moments étaient soudain apparus. Mais parce que sa perception s'était enfin suffisamment élargie pour les remarquer.

Landon :

Les faits n'avaient pas changé. Son attention, si.

Professeur Quinn :

Exactement.

(Pause)

Puis le mentor a posé une dernière question. « Si quelqu'un d'autre avait vécu exactement ta vie... Lui dirais-tu qu'il n'est pas capable ? »

(Pause)

Le jeune homme est devenu très silencieux. Car, pour la première fois... Il a pris conscience de quelque chose. L'histoire dans laquelle il vivait... N'était pas la seule histoire disponible.

Landon :

Qu'est-ce qui l'a changé ? Les questions ?

Professeur Quinn :

En partie. Mais quelque chose d'encore plus important s'est produit d'abord. Quelqu'un a créé suffisamment de sécurité psychologique... Pour qu'il puisse examiner une ancienne histoire... Sans avoir à la défendre.

(Pause)

Sans humiliation. Sans dispute. Sans honte. Seulement de la curiosité.

Landon :

Et c'est ce qui a tout changé.

Professeur Quinn :

C'est souvent le cas.

(Pause)

La plupart d'entre nous se souviennent des personnes qui nous ont critiqués. Nous nous souvenons de celles qui se sont disputées avec nous. Nous nous souvenons de celles qui ont essayé de démontrer que nous avions tort.

(Pause)

Mais les personnes qui ont changé nos vies... Étaient souvent différentes. Elles nous ont aidés à voir... Ce que nous ne pouvions pas encore voir par nous-mêmes.

Landon :

Professeur. Je crois enfin comprendre le phare.

Professeur Quinn :

Dites-moi ce que vous voyez.

Landon :

Un phare ne contrôle pas les navires. Il ne les poursuit pas. Il ne les force pas. Il ne leur fait pas honte.

(Pause)

Il crée simplement suffisamment de lumière... Pour que les personnes puissent voir.

Professeur Quinn :

Exactement. Et c'est ce que nous avons exploré tout au long de cette Masterclass.

(Pause)

Le but n'a jamais été d'éliminer les différences. Le but n'a jamais été de faire penser tout le monde de la même manière. Le but n'a jamais été de gagner chaque dispute.

(Pause)

Le but... Était qu'un autre être humain voie un peu plus à la fin de la conversation qu'à son début.

Car lorsque nous voyons davantage... Nous craignons généralement moins. Lorsque nous craignons moins... Nous sommes plus curieux. Lorsque la curiosité grandit... La compréhension devient possible. Et la compréhension ouvre des portes... Que la peur ne pourrait jamais ouvrir.

Landon :

Professeur... Croyez-vous qu'une personne puisse réellement faire une telle différence ?

Professeur Quinn :

Puis-je répondre par une dernière question ? Combien de personnes ont véritablement changé votre vie ?

Landon :

(Pause)

Pas beaucoup. Seulement quelques-unes.

Professeur Quinn :

Exactement. L'histoire change rarement parce que tout le monde change en même temps. Elle change parce qu'un parent... Un enseignant... Un entraîneur... Un ami... Un mentor... Choisit de créer suffisamment de lumière... Pour qu'une autre personne puisse voir.

Ne sous-estimez jamais ce qui devient possible... Lorsqu'un être humain aide un autre à voir un peu plus clairement.

Landon :

À toutes les personnes qui nous ont accompagnés dans la Masterclass numéro zéro, zéro, deux... Merci. Voici le dernier wagon.

Au fil des six dernières leçons, nous avons exploré pourquoi le monde semble parfois si divisé. Mais, surtout... Nous avons exploré ce que chacun de nous peut faire pour y remédier.

Si ces idées ont remis en question votre façon de penser... Élargi votre perception... Ou inspiré de nouvelles questions... Nous vous invitons à notre prochaine Masterclass.

La Masterclass numéro zéro, zéro, trois... « Pourquoi vieillissons-nous ? Et que pouvons-nous faire pour y remédier ? »

Ensemble, nous explorerons l'une des plus anciennes questions de l'humanité. Qu'est-ce que le vieillissement ? Pourquoi se produit-il ? Qu'a découvert la science ? Et quelle influence pourrions-nous réellement exercer sur ce processus ?

Je crois que les réponses vous sembleront... Surprenantes... Et profondément porteuses d'espoir.

Professeur Quinn :

D'ici notre prochaine rencontre, souvenez-vous... Vous ne pouvez pas forcer une autre personne à voir. Mais vous pouvez devenir quelqu'un qui l'aide à voir.

Devenez cette personne.

Voyez davantage. Soyez davantage. Faites davantage.

Résumé de la leçon

Au fil de cette dernière leçon, le professeur Quinn et Landon réunissent les découvertes centrales de toute la Masterclass.

Ils commencent par revenir sur l'un des principes les plus importants de la série : les êtres humains élargissent rarement leur perception lorsqu'ils se sentent menacés. Si la menace réduit la perception, la sécurité psychologique crée les conditions dans lesquelles la curiosité, l'apprentissage et le développement deviennent possibles. Au lieu de demander « Comment faire changer quelqu'un d'avis ? », les auditeurs sont invités à poser une autre question : « Comment créer suffisamment de sécurité pour que l'apprentissage puisse avoir lieu ? »

La conversation se tourne ensuite vers notre monde intérieur. Le professeur Quinn montre que la prise de conscience, la reconnaissance des émotions et la curiosité ne sont pas des compétences entièrement nouvelles qu'il nous faudrait acquérir, mais des capacités dont chaque être humain a déjà fait l'expérience. L'invitation est de les utiliser avec davantage d'intention. En apprenant à reconnaître les émotions avant d'y réagir et à choisir la curiosité plutôt que la certitude, les auditeurs découvrent que la prise de conscience crée de la distance, que la distance permet le choix et que le choix crée davantage de liberté.

Dans la deuxième partie, l'accent se déplace de la création de sécurité en nous vers la création de sécurité pour les autres. Quinn explique que, même si nous ne pouvons pas forcer un autre être humain à grandir, nous pouvons contribuer à créer les conditions dans lesquelles ce développement devient plus probable. La sécurité psychologique est présentée comme bien plus que de la simple bienveillance : c'est un environnement dans lequel les personnes se sentent suffisamment en sécurité pour explorer de nouvelles idées sans craindre l'humiliation ou le rejet. À mesure que l'attitude défensive diminue, la curiosité

grandit, l'apprentissage devient plus probable et un apprentissage plus vaste élargit souvent la perception.

Les trois A sont ensuite présentés comme des moyens pratiques de créer de la sécurité psychologique : l'appréciation, qui communique « Je vous vois » ; l'art de questionner, qui témoigne d'une curiosité sincère par des questions réfléchies ; et l'admiration, qui reconnaît un potentiel que l'autre personne ne voit peut-être pas encore en elle-même. Ensemble, ces pratiques contribuent à créer des conversations qui encouragent l'apprentissage plutôt que l'attitude défensive.

Le professeur Quinn présente ensuite l'échelle de l'écoute et montre qu'écouter est bien plus qu'entendre des mots. L'écoute profonde cherche à comprendre le sens, les émotions, les valeurs, les suppositions, les espoirs, les peurs et, finalement, l'histoire dans laquelle vit une autre personne. À partir de là, le questionnement socratique devient une méthode pratique pour aider les autres à élargir leur propre pensée grâce à des questions réfléchies, plutôt que par la persuasion ou la dispute.

La leçon se termine par l'histoire d'un mentor dont les questions soigneusement choisies ont aidé un jeune homme à reconnaître des possibilités qu'il n'avait jamais envisagées. Grâce à cette histoire, les auditeurs découvrent que les vies changent souvent par la curiosité, la compréhension et la sécurité psychologique, plutôt que par la critique ou le débat. Cela conduit naturellement à la métaphore du phare. Un phare n'oblige pas les navires à changer de cap. Il crée simplement suffisamment de lumière pour que les autres voient plus clairement. De la même manière, chacun de nous peut devenir quelqu'un qui aide les autres à élargir leur perception, à réduire les peurs inutiles et à découvrir des possibilités qu'ils ne voient peut-être pas encore par eux-mêmes.

Idées clés

- Les êtres humains élargissent rarement leur perception lorsqu'ils se sentent menacés. La sécurité psychologique crée les conditions dans lesquelles la curiosité, l'apprentissage et le développement deviennent plus probables.
- La prise de conscience permet le choix. En reconnaissant nos émotions, nos suppositions et nos réactions avant d'agir sous leur influence, nous créons un espace pour répondre avec davantage d'intention plutôt qu'automatiquement.
- La curiosité est souvent un signe de sécurité psychologique. Lorsque nous nous sentons suffisamment en sécurité pour explorer, nous sommes davantage disposés à envisager des possibilités au-delà de notre compréhension actuelle.
- Nous ne pouvons pas forcer une autre personne à changer. Cependant, nous pouvons contribuer à créer un environnement dans lequel l'apprentissage, la découverte et le développement deviennent beaucoup plus probables.
- Les trois A, appréciation, art de questionner et admiration, aident à communiquer le respect, la curiosité et la confiance dans le potentiel d'une autre personne, créant ainsi de la sécurité psychologique pour des conversations significatives.

- L'écoute profonde cherche plus que des mots. Elle écoute pour comprendre le sens, les émotions, les valeurs, les suppositions, les espoirs, les peurs et l'histoire dans laquelle vit une autre personne.
- Le questionnement socratique ne consiste pas à gagner des disputes. Les questions réfléchies aident les personnes à examiner leurs suppositions, à élargir leur perception et à découvrir des possibilités qu'elles n'avaient peut-être pas envisagées.
- Devenir un phare signifie créer suffisamment de lumière pour que les autres voient plus clairement. Nous ne pouvons pas forcer une autre personne à voir, mais nous pouvons devenir quelqu'un qui l'aide à voir.

Questions de réflexion

Pensez à une occasion où vous avez changé d'avis sur quelque chose d'important. Qu'est-ce qui vous a fait vous sentir suffisamment en sécurité pour reconsidérer votre point de vue précédent ?

Lors des conversations difficiles, quels signes vous indiquent que vous pourriez vous sentir menacé plutôt que curieux ? Comment une plus grande prise de conscience pourrait-elle vous aider à répondre avec davantage d'intention ?

Dans quelle partie de votre vie pourriez-vous remplacer la certitude par la curiosité ? Quelle question pourrait vous aider à voir davantage que ce que vous voyez actuellement ?

Qui a créé de la sécurité psychologique pour vous ? Qu'a fait cette personne pour vous aider à vous sentir vu, compris ou encouragé à grandir ?

Lequel des trois A vous vient le plus naturellement : l'appréciation, l'art de questionner ou l'admiration ? Lequel aimeriez-vous pratiquer avec davantage d'intention cette semaine ?

Lorsque vous réfléchissez à vos conversations avec les autres, passez-vous plus de temps à préparer votre réponse ou à essayer de comprendre la personne qui parle ? Comment une écoute plus profonde pourrait-elle changer vos relations ?

Pensez à quelqu'un avec qui vous êtes en désaccord. Quelle question réfléchie pourriez-vous lui poser pour élargir la compréhension plutôt que renforcer l'attitude défensive ?

Le professeur Quinn décrit un phare comme quelqu'un qui crée suffisamment de lumière pour que les autres voient plus clairement. À quoi ressemblerait le fait de devenir un phare dans votre famille, votre lieu de travail, votre communauté ou vos amitiés ?

Réflexion finale

Au fil des six dernières leçons, nous avons exploré l'une des plus anciennes questions de l'humanité : pourquoi le monde semble-t-il si divisé ?

En chemin, nous avons découvert que beaucoup de nos désaccords commencent bien avant que des mots soient prononcés. Ils commencent par la perception.

Nous avons appris que les êtres humains ne font pas directement l'expérience de la réalité. Nous en faisons l'expérience à travers notre perception.

Nous avons découvert que la menace réduit la perception, tandis que la sécurité psychologique l'élargit.

Nous avons exploré comment l'attention détermine ce qui devient visible, comment l'identité influence l'interprétation et comment la technologie amplifie ce qui capte notre attention.

Peut-être notre découverte la plus importante a-t-elle été qu'un changement significatif commence rarement par le fait de gagner une dispute. Il commence par la création d'un environnement dans lequel un autre être humain se sent suffisamment en sécurité pour apprendre.

Au fil de cette dernière leçon, le professeur Quinn nous a rappelé que la prise de conscience, la curiosité, l'appréciation, l'écoute et les questions réfléchies ne sont pas simplement des techniques de communication.

Ce sont des invitations. Des invitations à voir davantage. À comprendre davantage. À être davantage.

À la fin de cette Masterclass, peut-être que la question la plus importante n'est plus : « Pourquoi le monde est-il si divisé ? »

Peut-être que la question la plus importante est : « Qui vais-je devenir au sein de ce monde ? »

Vais-je apporter davantage de certitude... Ou davantage de curiosité ? Davantage de jugement... Ou davantage de compréhension ? Davantage de chaleur... Ou davantage de lumière ?

Un phare n'oblige jamais les navires à changer de cap. Il crée simplement suffisamment de lumière pour que les autres voient plus clairement.

Chaque conversation... Chaque question... Chaque acte d'appréciation... Chaque moment d'écoute sincère... Devient une occasion d'élargir la perception d'une autre personne.

Ne sous-estimez jamais l'influence d'une personne qui crée constamment de la sécurité psychologique.

C'est souvent ainsi que l'histoire change. C'est ainsi que les familles changent. C'est ainsi que les communautés changent. C'est ainsi que les vies changent.

Et peut-être... C'est ainsi que le monde change.

Alors, en terminant cette Masterclass, emportez une dernière idée : vous ne pouvez pas forcer une autre personne à voir. Mais vous pouvez devenir quelqu'un qui l'aide à voir.

Devenez cette personne.

Voyez davantage. Soyez davantage. Faites davantage.

Un dernier message du professeur Quinn

Si vous ne retenez rien d'autre de cette Masterclass, retenez ceci : les êtres humains élargissent rarement leur perception lorsqu'ils se sentent menacés.

Lorsque nous nous sentons menacés, nous nous accrochons davantage à nos certitudes. Nous nous mettons davantage sur la défensive. Nous protégeons davantage les histoires qui nous aident à donner un sens au monde.

Mais lorsque nous nous sentons en sécurité... La curiosité commence à revenir. L'apprentissage devient possible. Et la perception peut s'élargir à nouveau.

Au fil de ces six leçons, nous avons découvert que le monde semble souvent divisé, non seulement parce que les personnes sont en désaccord... Mais parce qu'elles voient différentes parties d'une réalité bien plus grande que ce que chacun de nous peut percevoir dans son intégralité.

Chaque personne que vous rencontrez ne voit qu'une partie du tableau. Tout comme vous.

Chaque personne interprète la vie à travers ses expériences... Ses relations... Son identité... Ses espoirs... Ses peurs... Et son attention.

Tout comme vous.

Le but n'a jamais été de penser de la même manière. Le but n'a jamais été d'éliminer toutes les différences. Le but n'a jamais été de gagner chaque dispute.

Le but... Était de nous aider les uns les autres à voir un peu plus.

Car lorsque nous voyons davantage... Nous craignons généralement moins. Lorsque nous craignons moins... La curiosité grandit. Et lorsque la curiosité grandit... La compréhension devient possible.

Le phare n'a jamais été construit pour contrôler les navires. Il ne les poursuit pas. Il ne les force pas. Il crée simplement suffisamment de lumière... Pour que les autres puissent voir.

Peut-être est-ce aussi notre invitation.

Devenez quelqu'un qui crée de la sécurité psychologique. Devenez quelqu'un qui écoute avant de juger. Qui pose des questions avant de supposer. Qui encourage avant de critiquer. Qui aide les autres à découvrir des possibilités qu'ils ne pouvaient pas encore voir par eux-mêmes.

Ne sous-estimez jamais ce qui devient possible lorsqu'un être humain aide un autre à voir un peu plus clairement.

Merci de nous avoir accompagnés dans ce parcours.

Jusqu'à notre prochaine rencontre...

Voyez davantage. Soyez davantage. Faites davantage.

Professeur Sage Quinn

Aperçu de la Masterclass #003

Pourquoi vieillissons-nous ?

Et que pouvons-nous faire pour y remédier ?

Depuis des milliers d'années, les êtres humains se posent les mêmes questions.

Pourquoi vieillissons-nous ? Le vieillissement est-il inévitable ? Peut-on le ralentir ?

Peut-on influencer ce processus ? Qu'a découvert la science moderne ? Et quelle influence nos décisions quotidiennes pourraient-elles réellement exercer sur ce processus ?

Rejoignez Landon Anantrai et le professeur Quinn tandis qu'ils explorent l'une des plus anciennes questions de l'humanité, une question de plus en plus porteuse d'espoir.

Vous découvrirez peut-être que le vieillissement est beaucoup plus dynamique que vous ne l'avez jamais imaginé.

La Masterclass #003 commencera bientôt.