

CAPITOLUL I

Toți suntem înzestrați cu intuiție!

Arareori se întâmplă ca pacienții mei să-mi spună în mod spontan că sunt înzestrați cu intuiție și foarte puțini sunt aceia care mă asigură că au încredere în ea.

La prima vedere, Domnul Rațional care analizează totul, Doamna Glob-de-cristal care se consideră medium și Domnișoara Eu-știu-tot care se îndoiește neîncetat de ea însăși nu au nimic în comun. Totuși, fiecare dintre ei e dotat cu intuiție și toți au nevoie să li se explice despre ce anume este vorba și cât de util ar fi să învețe să profite de ea.

Domnișoara Eu-știu-tot

Claire este o tânără de circa treizeci de ani. Are mulți prieteni și o viață împlinită, împărțită între serviciu și pasiunile personale.

Mica ei voce lăuntrică îi oferă adeseori certitudini și dovezi, dar Claire o ascultă fără a ști cu adevărat să se folosească de ea. Din păcate, această voce îi dă senzația că ea are dreptate și că ceilalți greșesc. Cum acest lucru se adevărește de cele mai multe ori, Claire continuă să creadă că ea știe, în timp ce ceilalți nu știu. Astfel, este taxată drept Domnișoara Eu-știu-tot, deși recunoaște că există multe domenii la care practic nu se pricepe

deloc. În schimb, Claire nu se poate abține să-și exprime punctul de vedere atunci când știe și când simte că are dreptate.

De asemenea, pe plan profesional se simte destul de frustrată. Jurnalistă la o publicație lunară, Claire îi propune adeseori diverse subiecte șefului de redacție, care nici măcar nu-i răspunde, ca și cum n-ar fi auzit nimic. După câteva săptămâni sau chiar luni, îi solicită însă un articol având drept subiect exact unul dintre cele propuse de ea. Claire e convinsă că bărbatul își bate joc de ea și că îi fură ideile.

De fapt, la baza acestor două fenomene se află intuiția – sau acea voce lăuntrică care îi sugerează direcția corectă, fără să îi furnizeze și argumentele pe care le-ar putea expune prietenilor ori șefului ei – și la acest lucru făceam referire atunci când spuneam că nu știe să o folosească.

Doamna Glob-de-cristal

Françoise crede că are capacități de medium. Într-o zi, niște prieteni la care se afla în vizită i-au spus că tocmai se întorseră din vacanță, fără a oferi alte indicii explicite, iar Françoise le-a răspuns că au fost în Grecia, ceea ce era adevărat. Începând din acel moment, a avut din ce în ce mai multe experiențe asemănătoare. În metrou, Françoise e sigură că un suflet aflat în suferință se va așeza lângă ea pentru a-i cere puțină atenție și căldură. Ea știe dinainte care dintre călători se va îndrepta către ea, ceea ce o face să creadă că poate citi gândurile.

„Empatia îmi joacă feste, pentru că nu mai pot fi niciodată liniștită; e mereu acolo, în fundal. Când mă aflu în mijlocul unei mulțimi, treaba asta devine insuportabilă, pentru că percep emoțiile fiecăruia și nu reușesc să mă detașez de ele, astfel încât să nu le mai simt“.

La serviciu, Françoise poate prezice cine anume din departamentul ei va fi concediat (ea e angajată la Poștă, unde din când în când se fac restructurări). După foarte multe previziuni adevărate, Françoise știe că și ei îi va veni rândul și că, neputând fi concediată din cauza vechimii, va fi mutată dintr-un birou în altul, până când va ceda nervos. Știe dinainte, cu exactitate, în ce departament va fi trimisă și cât timp va rămâne acolo.

Françoise are numeroase intuiții, pe care nu le atribuie unui raționament inconștient¹ și automat, ci unei „puteri“ pe care e convinsă că o deține.

Totuși, nu se simte în largul său cu această trăsătură care o singularizează și o face să pară, inclusiv în propriii ei ochi, drept anormală.

Domnul Rațional

Bernard conduce o firmă mică și aplică întocmai toate cunoștințele de management pe care le are. Întotdeauna apreciat în toate posturile prin care a trecut, cu o atitudine puțin școlărească, dar eficientă, el știe să explice clar alegerile și deciziile pe care le ia.

Bernard se recunoaște în această admirabilă scrisoare pe care Benjamin Franklin i-a adresat-o, în 1877, lui Joseph Priestley: „Referitor la problema care vă preocupă atât de mult și în privința căreia îmi cereți sfatul, nu am informații suficiente pentru a da curs cererii dumneavoastră, dar vă pot oferi o sugestie pentru a reuși singur. Cazurile acestea sunt dificile, pentru că avantajele și inconvenientele nu pot fi toate prezente în același timp în mintea noastră, ci doar o parte dintre ele. Analizarea

¹ Inconștientul la care ne referim aici nu este acela despre care vorbește Freud, ci un proces care se desfășoară în afara conștiinței verbale.

acestor subansambluri succesive duce la alegeri contradictorii, iar incertitudinea rezultată ne dezorientează.

Procedeul folosit de mine pentru a trece peste această dificultate constă în împărțirea paginii în două coloane, denumite «Avantaje» și «Inconveniente». Apoi, după trei sau patru zile de reflecție, notez pe coloana corespunzătoare argumentele care îmi vin în minte.

Când le am pe toate în fața ochilor, încerc să le estimez importanța; dacă găsesc în fiecare coloană unele care au aceeași importanță, le bifez. Dacă un argument dintr-o parte contrabalansează alte două din cealaltă parte, le bifez pe toate trei ș.a.m.d. La finalul acestui proces, mă uit la argumentele rămase și dacă, după două sau trei zile de reflecție suplimentară, niciun alt argument nou nu îmi vine în minte, iau decizia în consecință.

Chiar dacă aceste valori nu au calitatea unor relații algebrice, cred că așa pot judeca mai limpede, luându-le în considerare izolat și apoi împreună și evitând astfel să iau o decizie pripită. Mie personal mi s-a părut foarte avantajos să procedez în felul acesta“.

Bernard acționează în mod regulat în spiritul procesului descris mai sus, dacă nu chiar întocmai. La început, el își „așternea“ problema pe hârtie pentru a compara efectiv, negru pe alb, avantajele și dezavantajele. În prezent, dată fiind experiența acumulată, face acest raționament aproape în mod automat, uneori fără să mai noteze nimic pe hârtie, cu excepția situațiilor cu adevărat importante.

Bernard știe să redacteze cel mai bun CV, să găsească cei mai buni investitori și să întocmească cele mai bune planuri de dezvoltare. Este omul ideal pentru planificarea afacerilor și redactează proiecte perfecte, optim construite și bine argumentate, pentru că își analizează îndelung argumentele.

În deciziile sale, hotărăște că un anumit avantaj cântărește mai mult decât altul, că un anumit inconvenient este mai neînsemnat în comparație cu altul... Dar cum procedează Bernard pentru a atribui o pondere de importanță fiecărui avantaj și dezavantaj?

Nu este vorba totuși despre un calcul matematic, pentru că el se bazează pe experiența acumulată, pe ceea ce consideră că este rațional. În final însă, ceea ce va face cu adevărat diferența va fi acel ceva irațional care îi va permite să atribuie o pondere mai mare unuia dintre elemente și va duce la decizia corespunzătoare, pe care Bernard ar fi luat-o în mod spontan dacă și-ar fi ascultat intuiția.

Acel ceva irațional corespunde exact intuiției sale. O intuiție pe care Bernard are tendința de a nu o lăsa să se exprime, dar care totuși există (fapt dovedit, de altfel) și care îi guvernează deciziile atunci când acestea nu sunt suficient de ferme.

Când merge la cumpărături, nu rațiunea, ci intuiția este cea care se apropie de dorința lui, spunându-i ce mâncăruri să cumpere pentru prietenii pe care îi invită la masă; și tot intuiția e cea care îl ajută să știe despre ce anume să discute cu o cunoștință întâlnită pe stradă. Bernard nu cântărește avantajele și inconvenientele, reflectând îndelung înainte de a vorbi; nu, el știe, el simte ce anume trebuie să spună și cum să răspundă. De fiecare dată când nu își pune o mulțime de întrebări, își ascultă vocea lăuntrică.

Aceste trei exemple ilustrează ceea ce suntem noi în raport cu fenomenul intuiției: un individ rațional o neagă, dar îi dovedește existența; hipersensibilul crede că are puteri paranormale, iar o persoană care se bazează foarte mult pe propriile simțuri e convinsă că nimeni nu o înțelege.

Cei trei au un raționament intuitiv, pe care fie și-l manifestă în mod spontan – și vor trebui să învețe să-l utilizeze cât mai bine – fie și-l înfrânează – și vor trebui să învețe să-l elibereze.

Mai există și un al patrulea profil: acela al intuitivului desăvârșit, așa cum vei deveni și tu în curând!

Ce este un raționament intuitiv?

Sub termenul de intuiție se ascunde un concept mai vast: acela al raționamentului intuitiv, care se opune raționamentului rațional. Pentru a te convinge de existența celor două, cel mai bine e să vizionezi o emisiune de genul *Vrei să fi miliardar?*...

Vei vedea acolo concurenți care încearcă să răspundă la diverse întrebări. De exemplu: „Cine era soția lui Ramses al II-lea? Nefertari, Nefertiti, Neferure sau Nofertori?“

Primul candidat începe prin a spune că nu știe cum se numea aceasta, că el a fost în Egipt, dar că erau atât de multe monumente acolo încât le-a uitat și că a preferat să meargă la plajă.

Al doilea, în schimb, răspunde fără ezitare: „Nefertari“. Însoțitorul lui îl întreabă atunci cum de știe acest lucru, pentru că susținuse întotdeauna că a fost foarte slab la istorie în liceu și i-a spus recent că nu citise cărțile despre vechiul Egipt. El a concluzionat, în mod inevitabil: „Cum poți fi sigur? Ar fi mai bine să ne folosim varianta 50-50“. Cei doi rămân astfel cu două opțiuni: Nefertari și Nefertiti. Întreabă publicul și acesta răspunde: „Nefertiti“, ceea ce nu-i ajută. Sună apoi un prieten, care mai întâi ezită și apoi le spune că nu e sigur, dar crede că e vorba despre Nefertari. În cele din urmă, acesta va fi răspunsul dat de cei doi candidați, care vor câștiga!

Ce ne arată acest exemplu? Că există, într-adevăr, două tipuri de raționament: unul mai rațional și celălalt, mai intuitiv. Unul în genul Gânditorului lui Rodin, celălalt în genul lui Arhimede.

Cel mai obișnuit și evident raționament este cel secvențial, logico-matematic, în genul Gânditorului lui Rodin: din enunț,

deduc prima etapă, urmată de a doua, și așa mai departe, până când obțin rezultatul așteptat.

Persoanele cu un astfel de raționament se gândesc doar la un singur lucru o dată și nu pot lucra decât în liniște. Ele trec în revistă câte un element, rând pe rând. Să ne imaginăm, pentru a schematiza, că îți privești biroul: treci cu privirea peste el, începând de la dreapta lui, văzând un telefon, o agendă, un suport pentru creioane, o riglă, un computer, un teanc de hârtii.

Raționamentul se construiește treptat, un element fiind dedus din cel precedent, exact ca în cazul raționamentului matematic. Tragi o concluzie abia după ce ai trecut în revistă toate indiciile.

Există însă și efectul Evrika, binecunoscut de specialiștii din domeniul neuroștiințelor, în care conștiința verbală reprezintă ultima verigă a lanțului de procesare a informațiilor. Este evident că Arhimede reflecta de câțva timp asupra problemei sale și că avea cunoștințele și informațiile adecvate. Numai că Arhimede nu le asambla în mod conștient, ci, într-un fel, mintea făcea acest lucru pentru el, de unde și renumitul „Evrika!“, pe care l-a strigat în timp ce făcea baie, atunci când rezultatul a ajuns în sfârșit la conștiința lui. Tocmai de aceea vorbim și despre existența unui raționament intuitiv.

Se pare că persoanele care au un raționament intuitiv procesează în paralel informațiile care ajung la ele. Ca și cum ai avea o viziune panoramică asupra tuturor lucrurilor aflate pe biroul tău. Pentru că vorbirea este secvențială (nu poți pronunța cuvintele decât unul după altul), nu ai o conștiință verbală în privința obiectelor așezate pe birou. Totul se petrece ca și cum nu ai avea acces la diferitele informații care te vor conduce la capătul raționamentului. Și, deodată, „poc“, concluzia îți apare în minte, cumva fără să-ți dai seama. În mod inconștient, căci conștiința verbală este ultima verigă a lanțului raționamentului.

Intuiția

Odată culese informațiile de care ai nevoie, creierul le assemblează fără să știi (adică fără să ai o conștiință verbală în ceea ce le privește) și îți oferă rezultatul atunci când acesta este gata. Este vorba despre un fel de intuiție. Intuiție care nu e o plăsmuire a minții, ci rodul unui raționament extrem de elaborat și de bine structurat – dar într-un mod diferit.

Drept urmare, aceste persoane nu au acces (sau nu imediat, în orice caz) la procesul care se desfășoară, ci resimt anumite evidențe pe care nu le pot nici explica, nici justifica.

Iată cum stau lucrurile la nivel teoretic. Realitatea este însă mult mai nuanțată. Putem avea tendința de a pune accentul pe una sau alta dintre aceste forme de raționament, dar, în funcție de circumstanțe, să le folosim pe amândouă.

Cum să ne conștientizăm intuiția

Intuiția îmbracă mai multe forme: de la raționamentul intuitiv care ne oferă o soluție fără ca noi să știm cum s-a desfășurat procesul, la cunoașterea intuitivă care ne furnizează o informație fără să fi știut dinainte că o deținem și până la procesul intuitiv care ne permite să ajungem la un rezultat fără a înțelege drumul parcurs până la el.

Sintagma-cheie în ceea ce privește intuiția este „Nu știu“: nu știu cum fac asta, nu știu că știu, nu știu ce știu, nu știu cum am procedat.

Intuiția capătă atunci un caracter spectaculos, în sensul că cel care o folosește își dă seama că avea dreptate, dar și un aspect foarte insecurizant, pentru că rezultatul obținut nu poate fi explicat, justificat sau argumentat.

Și acest fapt ia proporții impresionante, mai ales în mediul profesional și mai ales dacă răspunsul intuitiv se referă, de exemplu, la direcția strategică ce trebuie urmată. Într-adevăr, aceasta

este calea pe care ar trebui să o urmăm pentru a obține un avantaj competitiv și a lucra cu o eficiență mai mare.

Totuși, intuiția are și unele aspecte mai discrete, mai cotidiene. Certitudinea că trenul cu care circuli în fiecare zi va fi astăzi anulat; senzația că ziua nu va rămâne însorită, indiferent de ce s-a spus la buletinul meteo; sentimentul că te vei întâlni cu o anumită persoană, pe care nu ai văzut-o de multă vreme; faptul că știi cine te sună, înainte să vezi numărul afișat pe ecranul telefonului; decizia „illogică” de a ieși de pe autostradă, deși aceasta nu este aglomerată... Toți avem câteodată astfel de flash-uri intuitive.

De exemplu, atunci când apare o oportunitate, îți poate trece prin minte următorul gând: „Este exact ce căutam” sau „Chiar mi-ar plăcea treaba asta”. Totuși, câteva secunde mai târziu, apar și gândurile raționale: „Nu, nu vreau să fac acest lucru, e o tâmpenie”, „Nu sunt pregătit”, „Nu, așa ceva nu se cuvine” sau „E prea riscant”... și atunci respingi ideea respectivă.

Vocea lăuntrică este rezultatul unui raționament foarte structurat și foarte elaborat, de genul aceluia al lui Arhimede. Ea ia în considerare elementele pertinente din mediul tău înconjurător, fără a uita un parametru fundamental: felul tău de a fi, personalitatea pe care o ai, competențele cu care ești înzestrat, aspirațiile, gusturile, dorințele tale... Ea te cunoaște foarte bine și te îndrumă, așadar, către deciziile corecte.

Prima etapă pentru a-ți transforma intuiția în atu și a reuși să te diferențiezi constă în conștientizarea faptului că ea există cu adevărat.

Pentru a te lămuri mai bine, acordă-ți câteva clipe și trece-ți viața în revistă din această nouă perspectivă: amintește-ți momentele în care ai avut un presentiment, o certitudine pe care nu ți-ai putut-o explica... Notează, de asemenea, toate acele mici dialoguri interioare pe care le porți, acele imagini care îți indică drumul de urmat.

Intuiția

Întreabă-te apoi care a fost rezultatul: intuiția te-a înșelat vreodată? De cele mai multe ori, răspunsul este nu. În numeroase cazuri, eroarea vine din faptul că nu ne urmăm intuiția.

Analizează, de asemenea, persoanele din anturajul tău personal și profesional care au o intuiție dezvoltată: deși pe moment nu au fost înțelese, s-a dovedit în final că ele au avut dreptate?

Thomas, care a venit la un moment dat la mine la consultație, îmi povestea cum evita el ambuteiajele seara, pe drumul către casă: „Plec de la birou și, la un moment dat, fără să fac nimic, îmi apare imaginea uneia dintre cele două căi pe care le pot urma. La început, nu acordam nicio atenție acestui fapt. Acum, încerc să ascult și, dacă reușesc, nu mai nimeresc în blocaje. În schimb, când mă orientez după panourile informative de pe margine sau când ascult recomandările rutiere de la radio, rămân blocat“.

La fel ca Thomas, învață să îți ascuți vocea lăuntrică, deși pare incontrollabilă și necontrolată: arareori se va întâmpla ca ea să te înșele.