

Les attentes conditionnent le résultat Par Françoise Wybrecht



Effets placebo, attentes déçues, pouvoir de la pensée, physique quantique ... le résultat est lié aux attentes et aux hypothèses.

Il est assez facile de prouver que plus un enseignant a confiance dans la réussite d'un élève, plus cet élève sera à la hauteur des attentes de cet enseignant.

L'intérêt de ce constat réside dans les fondements de la confiance. En d'autres termes, l'enseignant fait-il confiance à cet élève, parce qu'il a perçu son potentiel, ou alors parce qu'il a la conviction que tout élève motivé, et quel que soit son niveau de départ, peut atteindre des sommets ?

La réponse à cette question permet d'estimer un taux de réussite, variable ou moyen dans le premier cas, ou proche des 100 % dans le second cas.

Subtile nuance, grande différence ! Prenons un autre exemple. Imaginez que vous alliez consulter une voyante. Elle vous prédit un événement. Et le résultat est tout à fait conforme aux prédictions. Quelle conclusion faites-vous ? Intuition ou induction ? La voyante a-t-elle effectivement perçu votre avenir ? Ou alors sa prédiction a-t-elle influencé votre réalité ?

Que ce soit lors d'une conférence ou d'une formation, il est facile de comprendre que «les attentes ont un impact sur le résultat». En effet, si l'auditeur est préoccupé, son attention est orientée vers l'intérieur. Ses capteurs de réception sont fermés, il est donc hermétique à ce qui se passe autour de lui. Vous pouvez toujours essayer d'ajouter de l'eau dans une bouteille pleine ... Le résultat (l'information retenue) dépend d'un minimum d'attention, d'espace et d'ouverture (des oreilles, entre autres).

Prenons le même contexte, et d'autres cas de figures. Quand le participant n'a aucun a-priori sur le sujet de la conférence, qu'il est attentif et curieux, il augmente la probabilité de mémoriser une grande partie de la conférence. S'il est focalisé sur une question précise (une attente), il ne va dresser l'oreille que lorsque ce point précis sera abordé. Il trouvera peut-être sa réponse. S'il pense connaître le sujet (il a déjà ses réponses ou des a priori), on peut s'interroger sur ses motivations à assister à la conférence.

Lorsque nous communiquons ou que nous animons une formation, nous intégrons rarement cet état de réceptivité initial des concernés. Nous partons du principe des vases communicants, à savoir : «ce qui est dit, est entendu». Que de déceptions et de malentendus !

Ce n'est pas par hasard si la capacité d'écoute (d'attention) est devenue aussi rare. Les têtes sont remplies d'urgences et d'informations. Il est difficile de libérer un minimum de temps, de lâcher les préoccupations du moment, de se «rendre disponible», d'être attentif et présent.

Ce premier niveau de dépendance est évident. Plus nos capteurs sensoriels sont ouverts et orientés vers l'extérieur, plus nous augmentons les échanges et la perception de la réalité. Par extrapolation, nous filtrons ce qui nous arrange, et cela peut aller jusqu'à la «distorsion» (méta-modèle PNL). Une femme enceinte vous dira qu'un nombre incroyable de femmes de son quartier sont enceintes. Et si vous achetez une nouvelle voiture, vous croiserez subitement le même modèle à tous les carrefours. De façon inconsciente, nous cherchons à confirmer nos convictions. Et nous trouvons les preuves qui nous donnent raison.

Voir pour croire (concret vers l'abstrait) ou croire et voir (inverse) ? Quelle est la tendance ?

Prenons un exemple simple. Vous décidez de prendre votre voiture pour aller en ville. Juste avant de partir, un ami vous dit qu'il est vraiment difficile de se garer en ville. Si vous le croyez sur parole, vous admettez son hypothèse. Et vous augmentez la probabilité de ne pas trouver de place. Vous partez du principe qu'il est difficile d'atteindre l'objectif, et vous validez (inconsciemment) ce fait. A l'arrivée, vous confirmerez à votre ami qu'il avait raison. Et si vous répétez cela à trois autres personnes, votre ville pourrait devenir «une plaie en matière de parking». Les fumées sans feux existent bel et bien : elle se nomment «rumeurs».

Mais vous avez d'autres choix, pour autant que vous preniez conscience de votre liberté. Certaines personnes sont convaincues qu'elles ont de la chance : à chaque fois qu'elles cherchent à se garer, une place se libère sous leurs yeux. Cette conviction (contrairement à la précédente) vous assure un taux de réussite quasiment parfait. Et le succès entraîne le succès. Quand nous obtenons, à trois reprises, un certain résultat (positif ou négatif), nous ancrons une généralisation.

Cet exemple illustre la remarque de Marcel Pagnol : «tout le monde savait que c'était impossible. Un imbécile est arrivé qui ne le savait pas, et qui l'a fait.» Mais il convient de préciser que si l'ouverture, la confiance et la naïveté peuvent être des ressources, l'excès a aussi ses limites. Quel que soit le principe, il convient de le relativiser ou de l'ajuster aux circonstances.

Dans le cas cité, il est donc évident que les attentes influencent le résultat (échec ou succès) et le parcours (facile ou difficile). Pourrait-on en déduire que la réussite de nos projets ne dépend que de notre regard, de nos croyances, de notre état d'esprit ou disons, des hypothèses et de l'essence du projet ? Oui et non.

Prenons un exemple inverse. Une femme, disons de 37 ans, cherche l'homme de sa vie. Après quelques années de solitude suite à un divorce, elle a suivi des stages de développement personnel. Depuis quelques mois, elle est convaincue qu'elle va rencontrer son âme soeur. Ceci étant, à chaque fois qu'elle croise un homme qui l'attire, celui-ci semble rapidement l'éviter. Plus elle attend, plus l'autre s'éloigne. C'est un phénomène logique. Cette personne est focalisée sur son besoin, c'est quasiment une obsession. Ces attentes sont pressantes et pesantes. Elles n'attirent pas le résultat espéré, dans ce cas. Tel deux aimants mal positionnés, l'effet est inverse, répulsif et non attractif.

Au niveau affectif ou plus général, c'est souvent «lorsque nous cessons de chercher, que nous trouvons». Prenez les grandes découvertes scientifiques, elles sont apparues sous un pommier ou dans un bain. Plus simplement, si vous cherchez à retrouver le nom d'un ancien professeur de lycée, c'est en pensant à autre chose que la réponse viendra. Plus vous êtes obsédé(e) par une question, moins vous atteignez le résultat.

Il n'existe donc pas de recette miracle pour réussir. Tout ce que l'on peut dire, c'est que les attentes, les croyances et les hypothèses sont des ingrédients qui conditionnent le résultat. A partir de là, chacun peut explorer un parcours différent, en alternant actions et lâcher-prise, focalisation et ouverture, attentes de résultats ou explorations de possibles.

Vous connaissez peut-être l'expression qui pourrait un peu conclure ce sujet : «Agis comme si tout dépendait de toi, et lâches comme si rien ne dépendait de toi (ou tout dépendait de Dieu, pour les croyants)». Nos croyances et nos attentes sont utiles et rassurantes. Mais quand les résultats ne sont pas à la hauteur de nos prévisions, il est judicieux de revoir les hypothèses ou de remplacer des affirmations par des questions ...