

# "La méthode socratique: l'une des grandes idées du XXI<sup>e</sup> siècle"

par Win Wenger, Ph.D.

*Traduit par Richard Cummings  
rcummings@videotron.ca*

---

## Introduction

Dans le monde de l'éducation, il n'est pas rare d'entendre régulièrement une figure d'autorité déclarer que l'apprentissage accéléré est une lubie et que les résultats remarquables de cette approche sont sans fondement et n'ont pas été véritablement testés.

Aucune autre méthode d'apprentissage sur Terre n'a cependant été autant validée et testée que la méthode socratique, tant formellement qu'informellement. Même les plus anciennes formes de la méthode—dont les premières formes remontent à plus de 2300 ans—se sont révélées aussi performantes que les méthodes issues de l'apprentissage accéléré. Qui plus est, là où plusieurs des formes de l'apprentissage accéléré améliorent notamment la mémorisation et la rétention d'information, la méthode socratique a pour caractéristique propre d'améliorer la compréhension.

Plus nous comprenons le fonctionnement du cerveau et de l'esprit humain et que nous accroissons notre compréhension du comportement humain, et mieux nous saisissons pourquoi les formes traditionnelles de la méthode socratique étaient si efficaces. Cette compréhension nouvelle, nous a permis de développer des formes plus modernes de la méthode socratique, plus utiles et performantes que les formes traditionnelles, et d'un usage infiniment plus facile que la version originale.

Nous allez retrouver ici sur ce site Internet, une description exhaustive de la méthode socratique, adaptée pour un usage moderne. Nous vous invitons à expérimenter pour votre propre usage personnel cette méthode d'apprentissage qui est non seulement l'une des plus puissantes qui soient, mais constitue également une méthode très performante pour résoudre des problèmes, pour réaliser des découvertes—y compris des découvertes scientifiques—et pour améliorer vos affaires, votre vie personnelle et vos relations interpersonnelles.

Qu'elle soit de nature socratique ou autre, les deux tiers des méthodes du Projet Renaissance (créé par Win Wenger), malgré leur grande variété apparente, gravitent autour de trois principes bien simples:

1. Mettez le foyer: soit par une question, par une description du problème, par une recherche exploratoire ou en établissant une intention.
2. Décrivez en détail ce que vous trouvez dans le champ exploratoire prédéfini (prédéfini par votre question ou par votre intention).
3. Plus vous détaillez, plus vous découvrez de choses dans le champ exploré.

Nous avons fait en sorte de vous présenter sur les pages de ce site le maximum de «marches à suivre» ou de procédures simples pour vous aider à mettre en pratique les principes de la méthode socratique moderne. À vous de les utiliser pour votre plus grand bienfait. Afin de vous guider dans l'apprentissage de la méthode socratique moderne, nous avons préparé

une présentation qui inclut un survol, quelques éléments explicatifs et plusieurs exemples et variantes de la méthode à laquelle vous serez initié, étape par étape, afin de vous guider dans l'apprentissage de la méthode socratique moderne pour vous permettre d'en tirer le maximum de bénéfices dans vos vies personnelles et professionnelles.

Une réflexion en passant: imaginez combien différente et enrichie serait votre vie actuelle, si vos professeurs d'antan et vos anciens maîtres d'école avaient été formés pour vous aider à sortir le meilleur de vous-même, en long et en large, en profondeur et en détail, jour après jour ? Imaginez ce que serait votre vie si ces professeurs avaient été de véritables éducateurs vous aidant à prendre conscience de vos perceptions les plus fines, à propos de tous les sujets possibles, tout au long de vos études, ainsi que dans votre vie?

Le mot clé dans l'énoncé précédent est «en long». La principale faille de la méthode socratique originale était la suivante: pendant que vous l'utilisiez avec un ou deux étudiants, les quarante-sept autres élèves de la classe ne tenaient plus en place. Nous avons heureusement pallié, à ce handicap, en créant un procédé d'animation de groupe qui respecte les principes socratiques; cette procédure s'appelle le «format dynamique».

Vous trouverez une description complète de la procédure du format dynamique en cliquant sur la rubrique «Dynamic Format» de la section «CPS Techniques» du site Web, [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com).

Vous découvrirez ainsi comment toute personne peut devenir littéralement un Socrate pour autrui, et comment chacun peut bénéficier, en long et en large, des effets et des bienfaits de la méthode socratique, même dans les salles de classe les plus nombreuses.

Vous découvrirez du même coup quels sont les effets de cette méthode sur le système immunitaire, le corps, le cerveau et l'esprit. Une brève démonstration du «format dynamique» vous sera présentée un peu plus loin dans cet article.

---

Il y a un autre aspect à considérer: qu'advierait-il si les décideurs de votre entreprise se concertaient pour se rencontrer de façon régulière pour une durée de deux à trois heures—disons à chaque jeudi—pour permettre à chacun de tirer le meilleur de l'autre, pour littéralement extraire de l'un l'autre les perceptions les plus fines et les plus profondes, avec force détail, à propos de la situation et la performance de l'entreprise? Soyez assuré que la performance générale de l'entreprise atteindrait alors des sommets inégalés!

Nous vous avons condensé le maximum d'information, dans un format pratique, en souhaitant que le tout vous soit utile et facilement utilisable. Il y a une mine d'information, ailleurs sur le site, mais disponible pour l'instant en anglais seulement. Nous souhaiterions vivement trouver des traducteurs pour rendre toute cette matière disponible au public francophone.

Nous sommes également à la recherche de traducteurs et d'éditeurs pour certains de nos livres et de nos titres publiés en anglais. Nous croyons sincèrement que vous-même au plan personnel, et tout le monde francophone en général, pourraient profiter de ce savoir à la fine pointe de l'apprentissage et de la connaissance du comportement humain.

Nous vous présentons voici donc cette information—en souhaitant qu'elle vous soit utile—sur l'une des méthodes les plus puissantes et bénéfiques qui existent présentement sur la planète. Profitez-en!

# La méthode socratique en un coup d'œil

**Les sources:** les stoiciens grecs, les IIe et IIIe siècles av. J.C., Socrate l'Athénien.

**Effets:** De tout temps, la méthode socratique a donné des résultats prodigieux au plan de l'apprentissage et du développement personnel. Ces “bonds prodigieux” dans la compréhension, tant au plan de l'apprentissage et de la croissance personnelle, ont convaincu les praticiens de la méthode socratique que “toute connaissance et toute compréhension sont déjà, d'une façon ou d'une autre, inscrites à l'intérieur de l'apprenant et ne demandent qu'à être extraites de lui.” (Nous n'avons pas à présumer que l'ensemble de la connaissance s'y trouve en effet complètement, mais simplement reconnaître qu'on peut “extraire” de l'apprenant beaucoup plus de compréhension et de connaissance que ne le permettent les méthodes conventionnelles).

Ces "effets miraculeux" étaient cependant assez persistants et probants pour que l'ensemble de la profession reconnue sous le vocable "d'éducation" puisse être nommée selon ce concept "de tirer hors de" (l'élève) (du latin, "educatio" qui signifie «action de faire sortir»).

**Histoire:** À l'époque de la Grèce classique, au moment où la méthode socratique fut employée la première fois sur une population de quelques dizaines de milliers de gens, elle produisit un nombre plus élevé de génies de premier rang, que la population actuelle de la Terre de plus de six milliards de gens n'en produit actuellement avec la scolarisation didactique, malgré les avantages technologiques de l'Ère de l'Information.

Même lors de sa deuxième phase d'usage à la Renaissance, la méthode socratique produisit plus de génies—à partir d'une population de quelques centaines de milliers de gens—que nous le faisons présentement avec une population de plus de six milliards d'habitants.

**Explication des effets:** La méthode fait en sorte que la personne entre en rapport direct avec sa propre conscience de celle-ci, examinant les données immédiates de sa conscience de façon à répondre à des questions ou à des défis qui la sollicitent et cherchant à agir adéquatement à partir de cette conscience éveillée.

Ceci met en mouvement la loi comportementale naturelle la plus fondamentale, la Loi de l'Effet ("Vous obtenez plus de ce que vous renforcez") pour renforcer:

1. Les prises de conscience particulières ainsi examinées et à laquelle on a répondu;
2. Le comportement ou le fait même d'être conscient;
3. Les régions du cerveau qui sont déjà plus éveillées, afin qu'elles soient de plus en plus en phase avec la conscience quotidienne ordinaire, principalement de nature verbale, car centrée sur les mots.

Les différentes formes de la méthode socratique nous obligent également à creuser plus loin et à dépasser nos raccourcis perceptuels et nos pensées usuelles. La méthode socratique nous pousse à transcender nos réponses banales que nous avons stockées pour faire face à chaque situation ou à chaque événement de la vie et nous contraint à sonder notre conscience plus fine, là où se trouve le sens le plus riche en chacun de nous.

Chacun d'entre nous a certes besoin de se faire "élever", de “tirer hors de lui” ou d'elle, le meilleur de son expression profonde, jour après jour, coup sur coup, sujet après sujet.

**L'évolution de la méthode:** Les formes originelles de la méthode socratique, basées sur un dialogue en face à face, sous forme de questions ou de défis intellectuels, pouvaient seulement être utilisées pour un ou deux élèves à la fois. Dans des salles de classe plus nombreuses, les autres quarante-neuf élèves ne tenaient pas en place, ce qui explique pourquoi le système "d'éducation" américain est passé du modèle socratique au modèle prussien. Le mouvement planétaire en faveur du développement de la créativité—qui a débuté dans les années cinquante—a permis la création de techniques plus efficaces pour développer la créativité, et a revivifié la méthode socratique par ricochet, car la plupart des nouvelles techniques de créativité s'avèrent être essentiellement de nature socratique (voir la rubrique "Explication des Effets").

Le Projet Renaissance a donné lieu ces dernières années à la création de diverses formes modernes de la méthode socratique, dérivées des méthodes de développement de la créativité et des connaissances modernes sur le comportement, l'apprentissage, l'esprit et le cerveau. Ces variantes modernes de la méthode socratique sont encore plus puissantes, plus utiles et faciles d'usage pour plusieurs élèves à la fois.

---

*Un survol rapide:*

## **Qu'est-ce que la méthode socratique peut apporter à votre entreprise?**

Si vous souhaitez obtenir un peu plus de vos collègues et de vos employés que la routine habituelle et la pensée irréfléchie, si vous désirez profiter des mêmes forces positives qui ont autrefois produits des génies à l'époque de la Grèce classique et de la Renaissance, l'emploi de la méthode socratique pourrait être très profitable pour votre organisation.

(À partir d'une population de taille minime, lorsque la méthode socratique fut mise en usage, elle produisit des génies d'envergure universelle, à un taux dix millions de fois supérieur per capita que les présentes méthodes de scolarisation. Qu'est-ce qu'une performance ingénieuse et de niveau plus relevée—induite par la méthode socratique—pourrait accomplir pour votre organisation ?).

Les gens ont oublié ce que fut la méthode socratique et ce que furent ses réalisations. Dans chaque État, la loi promulgua l'obligation d'éduquer le public, mais nous fîmes alors une erreur. Ce mandat d'éducation publique fut confié aux écoles et aux professeurs d'écoles, qui se contentèrent d'enseigner et non pas d'éduquer. Mais si on examine l'essence de ce qu'est la méthode socratique, on peut commencer à envisager ce que "l'Effet socratique" peut accomplir pour vous et au sein de votre organisation, bref, dans tout contexte pratique et pas seulement dans le contexte restreint de la scolarisation.

### **Trois clés:**

1. La principale loi naturelle du comportement, appelée "La Loi de l'Effet" par les psychologues: "Vous obtenez plus de ce que vous renforcez". Qu'est-ce qui est renforcée (récompensée) dans votre laboratoire ou à votre bureau, et qu'est-ce qui ne l'est pas? Si vous souhaitez maintenir les mêmes résultats que vous avez obtenus jusqu'à maintenant, continuez de faire ce que vous avez toujours fait. Si vous désirez toutefois obtenir de meilleurs résultats, faites quelque chose de mieux, en commençant par observer ce que vous encouragez (renforcez) jour après jour, et ce que vous ne renforcez pas.

2. La méthode socratique requiert que l'on investigue ses propres perceptions et le contenu de sa conscience et que l'on réponde ensuite aux questions ou aux défis (de l'environnement) à partir de cette fine conscience de soi-même. De cette façon, on renforce non seulement la perception recherchée, mais aussi la capacité et le comportement même d'être plus conscient et éveillé à ses perceptions fines! On ne s'étonnera pas alors que cette méthode produise autant de génies! La méthode produisit tant de "miracles socratiques" que ses praticiens furent persuadés que tout le savoir et la compréhension étaient en quelque sorte déjà à l'intérieur de chaque personne, attendant simplement d'être "tiré au dehors" (*i.e.*, ce qui est le vrai sens du mot "éduqué", qui veut dire "élevé"—ce qui est TRÈS différent que "d'être enseigné").

3. Ce qui est très important, c'est le type de défi posé (intellectuel ou autre) ou le type de question posée. Lorsque votre employé ou votre élève apporte une réponse, puise-t-il à même ses propres perceptions et sa conscience fine ou se contente-t-il de recourir à sa mémoire à court terme ou du savoir conventionnel, renforçant du même coup ses schémas de réponse habituels? Ou se contente-t-il de se conformer à ce qu'on attend de lui ou d'elle?

---

Allez jeter un coup d'œil aux articles cités plus bas dans la rubrique *Winsights*\* pour voir les applications pratiques de la méthode socratique dans un contexte moderne. (Près de quarante articles au contenu très varié et novateur sont regroupés dans la rubrique *Winsights* sur le site Internet: [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com).) Ainsi, voyez par vous-même, ce que l'effet socratique peut faire pour vous et votre organisation, et comment elle peut s'adapter à votre situation!

Comment faire en sorte que vos employés, vos collègues puissent "tirer" le meilleur d'eux-mêmes et de vous-même afin de relever les défis les plus exigeants de votre entreprise?

Comment pouvez-vous vous "élevez" vous-même pour accéder à vos ressources les plus riches?

*Contactez:*

Le Projet Renaissance

P.O. Box 332

Gaithersburg, MD 20884-0332

ou tapez [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com)

ou l'adresse électronique, [wwenger101@aol.com](mailto:wwenger101@aol.com)

Voir l'article intitulé: "A Working Example, Done with School Teachers" extrait de la rubrique *Winsights* #33, disponible sur le site Internet [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com).

---

\*(N.D.T.—Jeu de mots intraduisible: ce néologisme est une contraction du prénom de l'auteur—"Win" —avec le mot "insights", qui fait référence à la capacité d'avoir une vision pénétrante du fonctionnement de sa pensée ou de son esprit. Par extension, un article classé dans la section *Winsights* est donc un recueil des réflexions pénétrantes de l'auteur concernant la méthode socratique et ses dérivés).

## **Ajoutons de la profondeur et de la richesse à chacune des facettes de nos vies**

L'article qui suit a originellement été écrit à l'intention de collègues éducateurs, mais avec le recul, il s'avère pertinent pour chaque sphère de nos vies, bien au-delà de la salle de classe. Je débute en m'adressant tout d'abord aux nombreux enseignants qui se retrouvent certainement parmi les lecteurs de cet article.

### **Préface à l'intention des enseignants**

L'apprentissage interactif met le foyer sur ce qui vient de l'apprenant, considéré comme étant la source principale de l'apprentissage, de la formation ou de l'acquisition de compétences, plutôt que de se concentrer sur ce qui est dispensé à l'élève.

L'éducation est un domaine qui tire son nom du concept "d'élever" ("educare"), ce qui renvoie à la notion qu'il faut "faire émerger" la connaissance de l'apprenant.

Lors des deux époques historiques où ce concept éducatif fut le principal moyen de scolarisation—la Grèce classique et la Renaissance européenne—le taux de production de génies de grande envergure, par rapport à la taille de la population, fut de dix millions de fois supérieur à celui de notre époque actuelle, où l'instruction se fait principalement de façon didactique, et ce, malgré l'aide apportée par nos outils modernes d'instruction et de communication!

Les écoles ont cessé d'utiliser l'apprentissage socratique et interactif au 19<sup>e</sup> siècle et jusqu'à tout récemment, s'en remettait presque exclusivement à des méthodes didactiques. Du point de vue légal, il est intéressant de noter que selon leur charte, chaque école publique ainsi que tout le système scolaire de ce pays (USA), sont tenus de "dispenser une éducation au public", mais qu'en réalité, ces écoles ne font qu'enseigner, elles n'éduquent pas!

Les années soixante ont flirté avec l'idée de l'apprentissage interactif, mais personne ne savait alors comment le contrôler ou le mettre au point, et ces diverses tentatives d'implantation ont sombré dans le chaos. De nos jours cependant, de nombreux systèmes existent pour contrôler et mettre au point l'apprentissage interactif: un enseignant, bien au fait de certaines de ces méthodes, peut aisément mettre en place un dispositif interactif, le diriger, s'y mouvoir et—tout aussi important!—peut en sortir à sa guise.

Le mouvement mondial en faveur du développement de la créativité a utilisé ces techniques interactives depuis longtemps, parce qu'elles sont les plus aptes à induire une performance créative dans les groupes de formation destinés aux gens d'affaires et aux gens ordinaires.

L'auteur de ces lignes a tiré de la masse diverse des méthodes et des programmes de créativité existants, un ensemble de façons pour gérer les groupes, que l'on retrouve sur son site Internet *www.winwenger.com* (et sur d'autres sites Internet) sous le titre "Dynamic Format" (le format dynamique).

Mais jusqu'à tout récemment, une pièce manquait à l'ensemble, quelque chose qui touche à chaque aspect de nos vies pour chacun d'entre nous, et pas seulement dans les salles de classe. Ce quelque chose est le fondement même de cet article.

## **Ce qui m'est arrivé (l'événement déclencheur)**

À l'été 1999, j'ai obtenu des résultats extraordinaires avec une classe d'enseignants, et ce qui est remarquable, ce résultat fut obtenu en déployant un effort minime. J'étais l'un des professeurs invités au sein d'un programme de formation pour enseignants, caractérisé par un contenu et des méthodes interactives. (Il s'agit du remarquable programme de maîtrise donné au National Institute for Teaching Excellence du Cambridge College, à Cambridge au Massachusetts).

Un facteur précis m'a permis de mettre en relief l'élément manquant dans le processus interactif: j'ai enseigné les habiletés d'écoute en premier. À partir de cette attitude de base, chacun dans le cours s'est mis littéralement à «s'éduquer» l'un l'autre—au sens strict de «tirer l'essence de la personne au-dehors d'elle»—afin de lui permettre d'accoucher de ses perceptions fines et de sa pensée originale au moyen d'une écoute attentive et dirigée—(Tasse-toi Socrates!). Pourquoi? Parce que l'occasion leur était donnée, et à toute fin pratique, tout ce que j'avais à faire, c'était d'observer et d'apprécier le processus.

Chaque participant fut en mesure de découvrir par lui-même des profondeurs dans sa conscience et des finesses de contexte dans ce que le cours lui "enseignait", qu'il ou elle n'aurait même pas soupçonnées au départ.

## **Comment les autres peuvent obtenir les mêmes effets**

Ce que j'ai vu dans ce cours, m'a convaincu que cette approche fonctionnera dans chaque lieu, dans chaque cours où l'apprentissage interactif est utilisé à tout le moins comme l'un des véhicules pédagogiques.

Cette approche fonctionnera pour quiconque transcende l'enseignement, pour y insérer un brin de facilitation et d'éducation, du moins de temps en temps... Je précise: cette approche fonctionnera pour quiconque cherche littéralement à éduquer plutôt que de simplement transmettre de l'information ou des compétences de façon didactique ou, selon le style des membres de la MENSA\*, qui cherchent plutôt à faire triompher leurs arguments ou à émettre des déclarations catégoriques.

Je crois que toute personne qui sait opérer au-delà ces limites banales, trouvera cette approche utile.

Afin d'aider l'ensemble du mouvement de l'apprentissage accéléré et tout le mouvement du développement de la créativité, je ne m'agrippe pas à cette clé de compréhension fondamentale comme si c'était un secret d'affaires ou pour détenir un avantage indu comme d'autres l'ont fait avec leurs découvertes spéciales. Je livre ici même la procédure, en toute ouverture.

## **Ce qui a mené à ce développement**

Toute ma vie, j'ai fait l'expérience du manque d'écoute des professeurs et je me suis demandé pourquoi il en était ainsi. La plupart du temps, on dirait que les professeurs n'entendent pas ce que leurs étudiants leur disent, en réponse aux questions qu'ils—les professeurs—posent. Leur réponse usuelle est du genre: "Très bien, Jean" ou "Pas tout à fait, Carole...qu'est-ce

---

\*(N.D.T.:— MENSA est le nom d'une société—sorte de club social sélect—qui regroupe des gens ayant un quotient intellectuel très supérieur à la moyenne).

que tu dis, Pierre?", comme si les déclarations des étudiants devaient s'ajuster aux contours d'un stencil prédéfini ou étaient rejetées jusqu'à temps qu'une réponse survienne et corresponde superficiellement au «stencil» mental du professeur, pour que la leçon se poursuive.

J'ai toujours senti que si l'apprentissage avait beaucoup à voir avec ce qui se passe chez l'apprenant, alors une bonne écoute devrait être la clé la plus importante pour éduquer adéquatement ou, de façon plus générale, pour bien enseigner. Mais j'ai rarement vu cette qualité d'écoute mise en action. J'ai tenté de mettre cette écoute en pratique et je crois que cette écoute est garante des résultats que j'ai pu obtenir dans mes cours, au même titre que le contenu ou les méthodes employées, incluant ma panoplie de méthodes interactives.

Mais il ne m'était jamais venu à l'esprit—avant l'été de 1999—de mettre le foyer sur la nécessité d'enseigner les habiletés d'écoute aux enseignants ou de l'enseigner comme une façon d'augmenter de façon très significative l'efficacité de tout ce qu'un enseignant peut faire. Ou même de démultiplier l'efficacité de tout ce qui est enseigné au moyen des méthodes interactives, même si après coup, les avantages de démarrer ces méthodes en tablant sur les habiletés d'écoute puissent sembler être une évidence.

À l'été 1999, et lors de deux autres cours précédents, j'avais effectué une petite vérification et j'avais été frappé de constater que la moitié des cours de ce programme de maîtrise en éducation—programme unique dans ce pays, sinon au monde—était enseignée selon des méthodes interactives, ce qui est en soi merveilleux!

La presque totalité des enseignants dans ma classe, ravis de leur expérience tout au long de ce programme, voulaient utiliser ce genre de méthodes pour enseigner de retour dans leur salle de classe. MAIS:

La plupart d'entre eux n'avait pas de saisie concrète de la façon de le faire, ni n'avait en tête une idée claire de la marche à suivre spécifique pour démarrer un tel programme. Et ce, même s'il est beaucoup plus aisé d'enseigner selon une méthode interactive plutôt que selon la présentation didactique usuelle, et même si cette méthode est beaucoup plus efficace.

Par conséquent, de retour dans leur salle de classe, peu d'entre eux transférèrent les bienfaits et les méthodes de ce programme à leurs étudiants, comme ce fut le cas lors des précédentes années de cet excellent programme.

Voilà l'une des raisons pour laquelle je fus si ravi de publier les étapes spécifiques dans mon document "Dynamic Format" (publié sur mon site Internet à l'adresse: [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com), et sur d'autres sites ailleurs dans le monde) afin d'en faciliter l'enseignement et la pratique.

À l'été 1999, je suis revenu avec la conviction et la satisfaction que la plupart des enseignants dans ces cours seraient en mesure de transférer dans leur salles de classes ce qu'ils avaient appris des méthodes interactives au Cambridge College. Mais je sentais cependant que quelque chose manquait, une pièce manquante qui permettrait à tous ces enseignants d'être tout ce qu'ils pouvaient être.

Lors de mon dernier cours de l'été, j'ai eu l'impression de "la" trouver, de trouver la pièce manquante. J'ai trouvé une "porte de derrière", une façon détournée d'enseigner les habiletés d'écoute, et je les ai enseignées.

Je me suis alors enlevé du chemin—métaphoriquement parlant—et j'ai laissé ces habiletés d'écoute récemment acquises faire elles-mêmes le travail et faire de chaque processus interactif une expérience d'apprentissage extraordinairement riche et signifiante.



Pourquoi ai-je parlé "d'une porte arrière", façon de dire que j'ai utilisé un moyen détourné? Je pense que si j'en avais fait une porte "principale", cela aurait créé des barrières. Personne ne veut se faire dire, de façon explicite ou implicite, qu'il n'a pas une très bonne écoute. Imaginez la scène dans une salle de classe: "Nous allons maintenant apprendre et pratiquer nos habiletés d'écoute...Ouf!"

Vous auriez aussitôt aperçu la convergence instantanée de tous les globes oculaires présents dans la salle se tourner vers le plafond, dans un air convenu d'ennui et d'exaspération! Cet article pourrait sans doute avoir déjà perdu bien des lecteurs pour la même raison, convaincus dans leur for intérieur que le sujet d'une bonne écoute ne les concerne d'aucune façon, ni dans leur vie ni dans leur travail!

Mais pour ceux et celles qui auraient eu la gentillesse de rester...à l'écoute (!), voici les étapes spécifiques qui m'ont donnée des résultats si gratifiants.

### **Procédure:**

**1.** Après avoir mis le contexte en place le contexte par des remarques préliminaires, je voulais que la classe s'implique activement dans son propre processus d'apprentissage. Ensuite, comme c'est à peu près toujours le cas dans mes cours et dans mes ateliers, j'ai demandé à mes étudiants de faire un exercice initial en dyade, modelant certaines des méthodes de discussions en groupe et en dyade que je m'apprêtais à enseigner à la fois comme contenu et comme véhicule pour tout contenu ultérieur. Puisqu'il s'agissait d'un cours pour enseignants, j'ai fait de cette question le sujet affiché de discussion pour le premier exercice de partage en dyade\*: —"Quelle fut la raison principale qui vous a mené à l'enseignement?"

**2.** J'ai demandé à chaque étudiant d'écrire trois réponses (et plus) à cette question de leur "raison principale" et de cocher ensuite la raison qui leur apparaissait la plus importante. J'ai ensuite demandé à chaque paire de se désigner un membre "A" et un membre "B". J'ai ensuite demandé à tous les "B" de se regrouper dans le coin avant de la salle et de former un caucus comme dans une équipe de football.

[N.D.T.— Il s'agit ici d'une pratique du football américain où les joueurs d'une même équipe se regroupent en cercle dans une mêlée, têtes baissées, se tenant par les épaules pour décider du prochain jeu à exécuter avant la remise au jeu du ballon.]

Comme vous pouvez vous l'imaginer, cet exercice en soi a éveillé la curiosité des gens et leur a envoyé le signal que quelque chose de différent de la routine prenait place dans cette classe. J'ai donné une simple consigne aux "B": À chaque réponse de votre partenaire, peu importe ce que votre partenaire répondra, dites: "Pourquoi cela est-il si important pour vous?!?"—Je les ai renvoyé ensuite à leurs partenaires respectifs et à l'exercice en dyade, débutant par la réponse des "A" à la question: "Quelle furent les raisons principales qui vous ont incité à devenir un enseignant?"

Cette procédure du "Pourquoi CELA est-il important pour vous?" qui mène très rapidement à des niveaux d'introspection plutôt élevés, ne nous est pas originale. Je l'ai acquise en 1996 lors de la conférence annuelle du Creative Problem-Solving Institute de Buffalo dans l'État

---

\* N.D.T.—L'auteur utilise l'expression "buzz-group method" pour décrire le bruit ("le buzz") caractéristique qui s'élève d'un groupe où tout le monde parle en même temps, bien que seulement à son partenaire immédiat dans la dyade (si vous regroupez vos étudiants de façon assez rapprochée avec leurs partenaires immédiats, l'effet sonore créé ressemble plus à un murmure plutôt qu'à la clameur typique qui se dégage habituellement des classes interactives).

de New-York. J'ai cru comprendre que la technique de base a été créée à l'origine par la Dr. Virginia Satir dans le contexte de la programmation neuro-linguistique (PNL). Mais son utilisation dans la séquence décrite plus haut, en l'utilisant comme un moyen détourné—une entrée par la "porte arrière"—pour glisser en douce le sujet des habiletés d'écoute, me semble être une application originale.

Sa signification ultérieure devient encore plus apparente lorsqu'on considère ce qui donne son sens à une séance d'apprentissage socratique: Où l'apprenant doit-il regarder dans sa conscience pour trouver des réponses? Dans la mémoire à court terme superficielle comme c'est le cas des interrogations habituelles dans les salles de classe? Dans la mémoire à long terme, dans les données sensorielles de la perception et /ou le raisonnement et la pensée plus profonde? Que voulons-nous vraiment renforcer chez nos étudiants, chez nous-mêmes, et entre nous?

Au-delà des enseignants et des étudiants, ceci s'adresse à toute personne, dans toutes les sphères de la vie: j'ai depuis lors utilisé cette question dans plusieurs contextes différents: pour des gens d'affaires, des scientifiques, des technologues et des profanes, et j'ai toujours obtenu des résultats extraordinaires et très gratifiants. Le truc, c'est d'initier un mouvement fluide en posant une question du genre "le plus important" et en la répétant sans cesse, sans permettre aux "A" de décrocher. Il faut ensuite continuer à faire parler le partenaire "A", à le faire accoucher de ses perceptions fines et de ses pensées profondes—tout en élargissant le contexte de la "Technique de la question incessante", tel que décrite ci bas...

3. Après avoir laissé cette technique prendre son cours en provoquant un flux d'introspection pendant 4 à 5 minutes, et avant que cette question toute prête ne devienne TROP évidente, j'ai utilisé un signal préétabli (ce peut être trois coups sur un petit carillon portatif ou sur un verre d'eau pour signifier qu'il y a une pause et une suspension du "bavardage") pour insérer une nouvelle consigne dans la déroulement en cours: "Tous les 'B', ouvrons la machine maintenant et utilisez tous les moyens possibles pour faire parler\* votre partenaire 'A' et pour l'aider à extraire ses réponses, afin qu'il les développe plus à fond, et pas seulement concernant cette question. Il faut faire en sorte que votre partenaire aille au bout de ses réponses, qu'il accouche du fond de sa pensée et de ses perceptions. Votre rôle consiste à soutirer le maximum de lui-même, sans interférer avec son flux d'expression..."

4. Après quelques minutes, j'ai demandé à chacun d'invertir les rôles, et ce fut donc au tour du partenaire "A" de tirer le meilleur de son partenaire "B" sur le même sujet. Après une période de temps équivalente:

5. J'ai demandé alors à toute la classe, comment se sent-on lorsque quelqu'un nous écoute vraiment quand on parle de quelque chose qui nous est cher. Comme les réponses positives ne tardaient pas à jaillir, ces enseignants étaient à même de saisir l'importance de cela pour leur profession en tant "qu'éducateurs".

6. Je les ai renvoyé ensuite à une discussion en groupe de deux, puis en groupe de quatre autour de la question: "Quelles sont les choses que votre partenaire a faites et qui vous ont vraiment donné l'impression d'être écouté?.....Quels sont les autres façons ou procédés que l'on pourrait utiliser pour créer le même sentiment ou la même impression?" Et après quelques minutes d'une discussion animée ("buzzing group"), je leur ai demandé: «Convertissez cela en une prescription ou une recette de techniques permettant de faire sentir à quelqu'un qu'il est écouté.»

---

\*N.D.T.—L'auteur utilise l'expression "draw out" qui signifie dans ce contexte général "faire parler"; dans le contexte plus spécifique de la méthode socratique, "draw out" pourrait se traduire par "accoucher l'autre de sa pensée, de ses perceptions, de sa vérité". Il faut rappeler que Socrate voyait son rôle comme étant celui d'une sage-femme, aidant les autres à accoucher de leur vérité.

Quelques reprises plus tard—alors que nous examinions d'autres aspects du cours, toujours en mode interactif—j'ai simplement rappelé d'entrée de jeu aux enseignants d'entrée de jeu, de mettre en pratique leurs propres techniques normatives, avec pour effet immédiat que ces groupes de partage et de discussion démarrèrent en trombe! Chacun fut en mesure de tirer le maximum de lui-même et des autres en relation avec le sujet traité ou avec la question discutée. Une fois mis en place, le flux d'échanges permit à chacun d'y aller en profondeur dans l'expression complète de ses réponses.

(Depuis que j'ai rédigé la première ébauche de ce rapport, j'ai appris que Rolf Smith, établi à Houston au Texas, a mis au point une technique très féconde appelée "L'expédition de la pensée" ("Thinking Expedition"), aussi inspirée du contexte du Creative Problem-Solving Institute—précédemment cité—et qui met prioritairement l'accent sur l'enseignement des habiletés d'écoute. La méthode de Smith consiste à demander aux gens de générer des idées sur un sujet donné, de les partager avec un partenaire, et de façon abrupte, chaque écoutant doit s'interrompre et écrire ce que son partenaire vient de dire à propos de ces précieuses idées. La consternation ressentie par la plupart des participants, constatant leur incapacité de compléter l'exercice demandé, est utilisée pour solliciter leur attention sur l'importance de certaines techniques d'écoute active. (Précisons que l'auditoire de Smith provient du milieu corporatif de niveau supérieur.)

Travaillant avec des enseignants—dont la plupart ont un mode de pensée et de perception très concret—il me fallait une première étape très concrète, du genre, répondre inlassablement à tout ce que votre partenaire rapportait en utilisant toujours la même question, "Pourquoi cela est-il important pour vous?"

- 1) pour m'assurer que cette consigne soit assez simple pour être appliquée par tout le monde, et
- 2) pour mettre en route le flux d'échange nécessaire à la mise en pratique des habiletés d'écoute requises.

Cette stratégie de la "question incessante" pourra certainement être aussi bien utile avec d'autres auditoires impliqués dans un processus interactif, et pas seulement pour des gens à l'esprit concret. De façon générale, et au-delà de cette technique particulière, il semble que c'est une idée bien sensée de commencer par un processus très concret qui permet à tous de se mettre en branle, et d'utiliser ensuite cet élan pour aller de l'avant pour atteindre des objectifs plus costauds ou plus élevés.

### **Commentaire supplémentaire:**

Ironiquement, il y a plus d'une année et bien des ateliers et des cours de cela, je me suis rendu compte qu'il ne m'était jamais venu à l'esprit de mettre en application cette stratégie, en débutant ainsi mes propres cours et mes ateliers. Lors d'un projet d'apprentissage enrichi à Dayton en Ohio, j'avais enseigné quelques habiletés d'écoute aux parents présents. (Certains adultes n'ont jamais eu l'expérience d'être réellement écoutés, et quand cela leur arrive, il semble que cela soit une expérience réellement transformatrice). Je les ai invité ensuite à écouter leurs enfants et pour presque chacun de ces enfants, ce FUT transformateur parce qu'ils n'avaient jamais eu l'expérience jusqu'à ce moment là d'être réellement écoutés par un adulte. J'espère apprendre un jour que cet apprentissage s'est transféré aux parents présents pour en faire en sorte qu'ils écoutent leurs enfants et prêtent attention à ce qu'ils ont à dire.

J'aimerais revoir une certaine forme de cette approche dans le cadre de d'autres projets d'apprentissage enrichi, pour vérifier, de fait, si cela provoquerait de profonds changements dans les foyers, comme je pense que cela pourrait le faire.

Nos lieux de travail pourraient être tellement plus efficaces et plus productifs, si nous avions cette pratique communément répandue de sonder nos perceptions et notre conscience profonde des choses, de telle sorte que nos décisions et nos actions viendraient du meilleur de nous-même et non pas du plus petit commun dénominateur, ce niveau de fonctionnement qui est tout juste suffisant pour ne pas être limogé. (Nous avons aussi publié une variante du "Format dynamique" pour les affaires et les conseils d'administration).

Socrate découvrit, il y a environ 2400 ans, que la majeure partie de ce que nous tentons de comprendre en déployant beaucoup d'efforts, est en fait déjà inscrite en nous, a priori, enfouie dans nos expériences et nos découvertes précédentes et dans l'inconscient. Il est beaucoup plus facile et plus signifiant si, par un moyen ou un autre, nous nous efforçons, chacun d'entre nous et entre nous tous, de regarder à l'intérieur de notre conscience et de répondre ou de chercher à répondre à partir des données de cette conscience. Cette réponse renforce —selon la principale loi psychologique, la Loi de l'Effet—à la fois ces prises de conscience et le trait ou le comportement *d'être* conscient.

Quelle que soit l'information en provenance de sources extérieures que nous devons intégrer, elle s'intégrera d'autant plus rapidement et aisément, et avec beaucoup plus de sens autour du noyau du déjà-connu, dans la mesure où ce noyau sera déjà activé. Avec des techniques bien mises au point, l'apprentissage interactif est une façon remarquablement efficace d'enseigner, même pour des personnes malhables.

Qui plus est, j'ai réalisé qu'un enseignant qui n'écoute pas, court-circuite en partie son efficacité. En n'entendant pas la réponse actuelle de son élève, un enseignant inverse une partie du renforcement ou coupe carrément son effet. Si je publie cet article ici même, s'adressant tant à des enseignants qu'à des non-enseignants, c'est qu'il est m'apparu de façon extrêmement claire et convaincante que l'une des meilleures choses que nous pouvons faire pour chacun d'entre nous, à l'intérieur *ou* à l'extérieur du contexte de la salle de classe, est d'écouter avec toute notre attention, notre respect et notre considération. Mais il s'agit de *vraiment* écouter.

---

Voici un bref résumé des étapes spécifiques de cette procédure, que vous pouvez utiliser avec votre groupe ou votre classe. À noter que cette procédure utilise les principes socratiques d'animation du "format dynamique", comme trame de fonctionnement.

Prémisse: aucun groupe ne désire qu'on lui enseigne les "habiletés d'écoute" et aurait tendance à se rebiffer si cela était l'objectif clairement affiché, s'irritant de la critique à peine déguisée contenue dans l'énoncé du cours. Les participants d'un groupe ont besoin de découvrir par eux-mêmes les dimensions d'une meilleure écoute, mais par le truchement d'une voie inattendue ou indirecte.

Avant de débiter, préparez une diapo ou une affiche avec la mention: "Que pouvez-vous faire d'autre, ou demander à votre partenaire, qui lui permettrait d'aller encore plus loin dans l'expression de ses réponses?" (Assurez-vous que cette affiche (ou cette diapo) ne soit pas vue avant que vous ne la montriez à l'étape #8, telle que décrite plus loin.)

Établissez l'importance de la Loi de l'Effet ("vous obtenez plus de ce que ce vous renforcez") comme étant la loi la plus connue du comportement et de la psychologie. Une fois qu'elle est bien établie, demandez aux participants de "bien l'accrocher sur le mur arrière de leur esprit", loi dont l'importance et la signification seront examinées un peu plus tard. (Autres questions secondaires optionnelles qui pourraient aussi aller s'accrocher "sur les murs arrières", dans l'espace mental des participants: «Dans toute situation donnée (ou dans leur classe respective, s'il s'agit d'enseignants), qu'est-ce qui *est* spécifiquement renforcé et qu'est-ce qui ne l'est pas? Que voulons-nous renforcer chez l'un l'autre? Qu'est-ce qui est renforcé en nous-mêmes, et qu'est-ce qui ne l'est pas? Quels sont les traits et les comportements que nous *voulons* renforcer chez nous-mêmes?»)

Demandez aux participants les trois plus importantes raisons qui les ont menés à (devenir des enseignants—ou tout autre profession—à assister à cet atelier, *etc.*, ou toute autre question que vous jugerez appropriée pour ce groupe et dans leur contexte particulier).

Demandez aux participants de coller une étoile ou une astérisque à côté de la raison la plus importante.

Demandez aux participants de former des paires. Assurez-vous que chacun a un partenaire. Demandez à chaque paire de désigner un membre "A" et un membre "B".

Choisissez de débiter avec les "A" ou les "B" en évitant que votre choix soit prévisible. Les étapes suivantes sont décrites en tenant pour acquis que vous avez choisi les "B"; inversez la séquence des étapes dans le cas où vous auriez choisi de débiter par les "A".

Appelez tous les "B" à se présenter dans le coin avant de la salle en formant un caucus à la façon des joueurs de football américain [N.D.T.—En cercle, têtes baissées, les gens se tenant par les épaules].

Donnez vos consignes aux "B" à l'intérieur du caucus, de façon à ce que les "A" ne puissent pas les entendre: "Pour les prochaines minutes, peu importe ce que votre partenaire vous dira, répondez lui par 'Pourquoi CELA est-il important pour vous?'" (Répétez) "Compris?"

Allouez cinq minutes ou plus longtemps, selon la réponse de vos participants. Il pourrait être approprié de circuler parmi les paires, pour écouter et vous assurer que tout le monde fait bien sa tâche, bien que cela soit fort probable dans ce cas.

À la prochaine accalmie, dans les murmures s'élevant des discussions, faites sonner votre carillon trois fois (ou tapez trois fois sur un verre d'eau) et dites:

"Maintenant, creusez un peu plus loin, allez-y à fonds! Allez plus loin que de simplement utiliser cette question toute faite 'Pourquoi cela est-il important pour vous.' Utilisez tous les moyens à votre disposition pour aider votre partenaire à creuser plus loin dans ses réponses, à se dépasser, en lui aidant à extirper ses propres réponses du plus profond de lui-même. Et même plus loin encore!" Montrez l'affiche indiquant "Que pouvez-vous faire d'autre?" ou demander à votre partenaire, ce qui lui permettrait d'aller encore plus loin dans l'expression de ses réponses.

Continuez pour un autre 4 à 5 minutes, ou plus longtemps, selon la réponse obtenue.

À la prochaine accalmie, faites sonner vos trois "bings" sur votre carillon ou sur votre verre d'eau et dites: "O.K.—combien de personnes parmi les 'A' aimeraient obtenir une revanche sur leur partenaire 'B'?...O.K., c'est à votre tour d'extirper à 'B' sa raison la plus importante."

"Commencez par cette question pour quelques minutes, 'Pourquoi CELA est-il important pour vous', et élargissez le contexte en utilisant tous les outils dont vous disposez—et même plus—pour aider votre partenaire à creuser plus loin dans ses réponses, en l'enjoignant de façon incessante d'aller au bout de son expression personnelle, de façon de plus en plus approfondie....." Allouez de 5 à 10 minutes, en tenant compte de la réponse obtenue.

Demandez une réponse à mains levées: "Combien d'entre vous avez senti que votre partenaire vous écoutait réellement?" Demandez ensuite, "Comment vous sentiez-vous, d'avoir ainsi quelqu'un qui vous écoutait vraiment?"

Obtenez 2 ou 3 réponses. Si elles sont positives, comme cela risque d'être le cas, demandez à ce que les paires se regroupent en groupe de 4 ou de 6:

“Il y a deux questions que j'aimerais que vous traitiez en groupe. Première question: s.v.p., partagez en détail avec l'un l'autre, comment vous vous êtes senti en étant réellement écouté. Comment vous avez senti cela. Deuxième question: en utilisant l'une de vos transcriptions, dressez une liste entre vous de toutes les choses que vos partenaires ont faites et qui vous ont donné le sentiment d'être écouté. Quelles sont les choses que votre partenaire a faites et qui vous ont donné le sentiment d'être écouté?” (5-8 minutes.)

"Maintenant, prenez cette liste des choses que l'on fait pour faire sentir à quelqu'un qu'on l'écoute et convertissez cette liste en une prescription. Par exemple, par une déclaration du genre : ‘Pour faire sentir à quelqu'un qu'il est écouté je dois... ta da ta da ta da...’ À partir de tout ce que vous avez inscrit sur votre liste, s.v.p. préparez ‘une ordonnance pour écouter’.” (3-8 minutes.)

*Une étape finale optionnelle:* si vous avez assez de participants pour trois groupes de ce type ou plus: Décidez d'un nom pour votre groupe. Mettez un peu de compétition dans l'air: “Voyons voir, quel groupe fera la meilleure présentation...” Allouez de 5 à 8 minutes, puis passez aux présentations, qui seront généralement très bonnes, et donnez la chance aux participants de faire l'expérience "d'être brillant".

Faites ressortir les observations, en rapport avec la Loi de l'Effet, que le rôle de "l'écouter" est l'un des rôles les plus puissants qui soit. Et comment—avec un peu de pratique—on peut subtilement renforcer certaines choses et pas d'autres, dans ce que nous raconte la personne qui parle, refaçonant par le fait même l'orateur. Quand vous êtes en présence d'enseignants, faites le lien bien sûr avec ce que les étudiants vivent dans leur salle de cours.

Dès que possible, remettez les participants en petits groupes de discussion, autour de deux ou trois thèmes ou questions, avec la consigne d'utiliser leurs propres prescriptions pour se stimuler mutuellement et approfondir au maximum leur exploration.

J'ai fait cela en enseignant le "Format dynamique", la Méthode socratique et "le Principe de description", en demandant aux participants de faire un remue-méninges (“brainstorming”) sur tous les liens possibles auxquels ils pouvaient penser entre ces trois méthodes, dans le contexte des principes des habiletés d'écoute. Je leur ai ensuite demandé de faire un condensé de ce contexte en une seule déclaration, à la fois instructive et élégante, exprimant le maximum avec un minimum de mots.

---

(Au départ, cet article était destiné en priorité aux enseignants, mais s'avère utile pour toutes les professions et toutes les sphères de la vie. Pouvez-vous seulement imaginer si votre personnel ou si une équipe de scientifiques adoptait cette pratique régulière de soutirer le maximum de l'un de l'autre, de "s'éduquer" mutuellement en allant chercher les perceptions fines et la conscience subtile de chacun dans l'accomplissement de leurs tâches professionnelles?!?)

L'article qui suit est un résumé de la Méthode Socratique et de ses effets, extrait de la rubrique mensuelle *Winsights* que l'on retrouve sur le site Internet [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com), ainsi que sur d'autres sites sur le Web:

## Le Continuum Socratique

Comme vous avez pu le noter depuis un bon moment dans cette rubrique, il nous est apparu évident que:

Presque toutes les méthodes ou les techniques fructueuses pour développer la créativité sont essentiellement de nature socratique\*...

Presque toutes les méthodes ou les techniques fructueuses pour développer la créativité (et il existe littéralement des *centaines* de celles-ci) peuvent—et avec habituellement très peu d'ajustements—servir aussi en tant que technique radicale d'apprentissage accéléré ou comme un moyen puissant d'approfondir et d'accroître l'apprentissage.

### Pas de "fioritures":

On a souvent mis de l'avant l'argument suivant, que les méthodes et les pratiques de la créativité devraient être intégrées à part entière au sein du programme scolaire, parce que les étudiants profiteraient de cet enseignement pour devenir de meilleurs citoyens, plus aptes à transiger avec les circonstances de la vie et plus efficaces dans leur vie professionnelle.

Ces arguments sont certes fondés, mais ils ne vont pas assez loin. Je dis cela parce que j'ai observé que dans des milliers de districts scolaires à travers le pays [N.D.T.—L'auteur fait référence ici à son pays, les États-Unis d'Amérique], les administrateurs et les conseils scolaires rejettent cette idée que la créativité devrait faire partie à part entière du cursus scolaire et que ceci est plutôt perçu comme une "fioriture" inutile, empêchant d'accomplir la mission fondamentale de l'école qui est d'enseigner les fondements de base. Et que de toute façon, il n'y a déjà pas assez de temps et de ressources pour enseigner les fondements, et qu'en voulant ajouter la créativité au programme scolaire, on ne ferait que réduire l'apprentissage de ces mêmes fondements de base.

Je reste fasciné de constater au fil des ans que personne n'a remis en cause le fondement de cette objection qui apprend que l'apprentissage de la créativité comme est une "fioriture inutile". La raison première pour laquelle les méthodes de créativité devraient faire partie du programme scolaire est que leur usage approprié permet un apprentissage plus efficace et plus efficient de tout le reste du contenu du programme scolaire.

Vantez l'inclusion des méthodes et des pratiques créatives, non pas comme une autre fioriture superflue qui viendrait encombrer l'ensemble du programme, mais comme un outil puissant permettant non seulement de rehausser l'apprentissage, mais garantissant dans les faits que l'apprentissage du reste du programme s'effectuera en réalité beaucoup mieux que ce ne l'est le cas présentement.

Soit dit en passant, qu'est-ce qui est le plus remarquable: le degré de recoupement entre ces deux champs ou l'incapacité générale à le déceler?

---

\*Socratique: une personne est induite à examiner le contenu de sa conscience (*i.e.*, perceptions, pensée, *etc.*) et à répondre en fonction de ce qu'elle y découvre.

Le mouvement mondial prônant le développement de la créativité, qui a connu un essor considérable depuis un demi-siècle, ne perçoit absolument pas jusqu'à ce jour que ses propres méthodes créatives peuvent être utilisées pour améliorer et accélérer l'apprentissage.

—Et c'est ce que nous avons fait avec le "Format dynamique", qui est une extraction synthétique, —tirée de divers programmes de créativité—des pratiques de groupe fructueuses permettant de mener en même temps des centaines d'étudiants à travers des expériences d'apprentissage socratique intensément gratifiantes, ce qui n'était autrefois possible que pour un seul étudiant ou une poignée d'étudiants à la fois. (Veuillez consulter les consignes du "Dynamic Format" sur le site [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com).)

De son côté, le mouvement prônant l'apprentissage accéléré est demeuré jusqu'à ce jour tout aussi inconscient de la part qu'il peut jouer dans cette équation. La plupart de ces vaillants et peu nombreux éducateurs qui ont à coeur de meilleures méthodes d'apprentissage et d'enseignement, ignorent allègrement que des centaines de techniques, permettant d'accélérer grandement l'apprentissage, sont disponibles au sein du mouvement de la créativité.

Ajoutons que plusieurs de ces techniques de créativité, sont bien meilleures pour améliorer le processus d'apprentissage que les pratiques d'apprentissage accéléré pour lesquelles ces éducateurs se battent si fort pour en promouvoir l'implantation au sein du système éducatif.

Il y a des centaines de techniques de créativité disponibles qui pourraient être utilisées si facilement par l'apprenant—tant par la pratique de l'observation, qu'en puisant, à la façon socratique, à même sa "banque de données" étendue et généralement inexprimée, qui se trouve au-delà de l'étroite bande passante de sa conscience verbale immédiate—pour créer avec précision (et ce, presque instantanément!) le noyau essentiel de ce qu'il a besoin d'apprendre sur à peu près n'importe lequel sujet.

Une fois que l'on amène à la conscience ce noyau essentiel, ce qui reste à apprendre s'intègre facilement et rapidement autour de ce noyau déjà connu. Ajoutons que la plupart de ces méthodes de créativité sont plus faciles à apprendre et à appliquer, et produisent une meilleure compréhension chez l'apprenant, que la plupart des techniques d'apprentissage accéléré présentement mises de l'avant au sein du mouvement de l'apprentissage accéléré.

Cette approche est véritablement éducative—"éducative" dans son sens socratique—et elle vise à accélérer l'apprentissage en suscitant au départ un noyau de compréhension au sein même de l'apprenant et en raccrochant autour de ce noyau le reste de l'instruction devant être faite autour du sujet d'apprentissage.

Cette vision de l'apprentissage dans la salle de cours est à la fois pleine de bon sens, mais n'est toujours pas saisie—à notre plus grand désespoir!—par de nombreux enseignants qui se perçoivent encore dans le rôle de transmetteur des contenus du programme scolaire dans «l'esprit vide» de leurs étudiants (voir le dialogue sur la méthode socratique plus loin). Mais peu importe ce qu'il en est:

Mais peu importe, car ce qui est en jeu ici, va bien plus loin qu'une simple affaire de techniques. Il y a ici un élément central qui nous concerne tous—vous, gentils lecteurs, et moi-même—et qui nous frappe de plein front.

*Vous et moi, et chaque être humain, avons  
tous en commun, un grand besoin —*



Dans une chronique, y compris dans un article intitulé "Windtunnel", publié en novembre 2001 (voir le site [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com)), nous avons discuté du fait que nous avons tous développé des raccourcis dans notre pensée et dans notre perception, et que nous disposons de réponses toutes faites sur à peu près tous les sujets. Ce confort douillet nous empêche de voir plus loin et d'avoir accès à notre conscience plus fine et plus approfondie concernant ces mêmes sujets, et nous limite considérablement dans notre développement intellectuel, artistique, et interpersonnel, ainsi que dans notre efficacité et notre expérience pratique de ce monde.

Pour réclamer, ne serait-ce qu'une modeste partie de ce qui nous revient de bon droit—soit notre héritage d'aptitudes, d'efficacité, ainsi que notre capacité de conscientiser nos expériences—vous, moi, vos collègues de travail, vos employés, de fait, chaque être humain a ce besoin profond:

*—que l'on fasse appel à sa capacité d'extérioriser le contenu de sa conscience\*, en long et en large, et de façon approfondie, et ce, à propos de tout, question après question.*

Il s'agit là de l'avenue principale qui nous mènera à notre humanité future, et cela nous apparaît d'une manière générale être également notre principale avenue vers un futur plus humain.

### **Pourquoi la méthode socratique nous permet-elle de construire notre génie propre?**

La méthode socratique fut mise en œuvre la première fois à la fin de la période de la Grèce classique et constituait alors la principale méthode d'enseignement. L'échantillon de population qui en fit l'expérience était d'au plus de quelques dizaines de milliers de personnes.

Mais ces quelques dizaines de milliers de personnes produisirent un plus grand nombre de génies d'envergure universelle que ne le font présentement nos méthodes standardisées, bien que la population actuelle de la Terre dépasse allègrement les six milliards d'habitants, et malgré les avantages technologiques que nous procurent l'Ère de l'Information!

La méthode socratique fut utilisée une seconde fois à grand déploiement lors de la Renaissance européenne, alors que plusieurs centaines de milliers de personnes eurent l'occasion d'en faire l'expérience. *Cet* échantillon humain, constitué de quelques centaines de milliers de personnes, surpassa une fois de plus notre époque en ce qui a trait à la production de génies d'envergure universelle, bien que notre population actuelle soit de plus de six milliards.

Cette méthode produisit de tels bonds prodigieux dans l'apprentissage et la croissance des élèves, et ces résultats miraculeux furent si constants et si largement répandus, que la profession que nous appelons encore "éducation" fut ainsi nommée d'après ce qui constitue son phénomène central, soit «l'art d'extraire la sagesse et la connaissance de l'apprenant (du latin «educatio», «action de faire sortir»), même si la profession d'enseignant a cessé d'éduquer en tant que tel depuis déjà un bon moment.

---

\*N.D.T.—L'auteur utilise l'expression "needs to be drawn out" qui renvoie à l'idée socratique que le rôle de l'éducateur est de "faire sortir" ("to draw out") le noyau de connaissance qui est déjà à l'intérieur de l'apprenant. Dans la pédagogie développée par Win Wenger, il s'agit d'amener l'individu à approfondir le contenu de sa conscience, d'affiner ses perceptions, d'aller au-delà des réponses toutes faites et de les extérioriser dans le cours de ce processus, ce qui n'est pas sans rappeler la "maïeutique" socratique, qui est l'art d'accoucher des consciences.

Les praticiens socratiques, dépassés par leurs propres résultats, devinrent convaincus que toute connaissance et toute compréhension sont en quelque sorte déjà inscrites à l'intérieur de l'apprenant et n'ont besoin que d'être "extraites". [N.D.T.—*i.e.*, D'où le sens du mot latin, "educare", traduit en français par "élever" et que l'auteur traduit en anglais par "to draw out" = "sortir de, tirer hors de". Éduquer renvoie ici à l'image d'extirper la connaissance déjà contenue, déjà inscrite dans l'individu.]

Nous n'avons pas à présumer que *toute* la connaissance et toute la compréhension se trouvent effectivement à l'intérieur de l'apprenant, mais qu'elles sont beaucoup plus présentes à l'intérieur de chaque apprenant que nous ne sommes prêt à l'admettre de façon conventionnelle. —Il peut s'agir de connaissance et de compréhension "oubliées" provenant de rencontres antérieures, comme c'est le cas de 99.999999999% de toutes nos expériences. Ces expériences sont "oubliées", car elles n'ont jamais été mises en forme et exprimées en premier lieu, et n'ont jamais été notées en chemin au moment où elles "entraient" en nous, ou trop faiblement remarquées pour qu'on y réponde à ce moment là. Il y a également toutes ces reconnaissances de formes et ces inférences qu'on ne peut atteindre qu'au-delà des niveaux conscients.

Ces méthodes de créativité—pardon, socratiques!—qui enjoignent chacun à examiner le contenu immédiat de sa conscience et à chercher à répondre à partir de ce qu'il y découvre, renforcent non seulement la prise de conscience particulière qu'on aura ciblée lors une séance donnée, mais encore plus important, la méthode socratique renforce le *comportement* même d'être conscient et éveillé.

Selon le type de question ou le type de prise de conscience que l'on voudra approfondir, diverses zones du cerveau en charge de la conscience d'éveil sont alors renforcées et entrent en relation plus intime et plus permanente avec nos lobes temporaux—siège de notre conscience de veille usuelle, centrée sur les mots—rendant ainsi leurs ressources et leur intelligence beaucoup plus accessibles pour l'accomplissement de nos activités quotidiennes.

Plus nous approfondissons l'expression de nos perceptions fines ou que nous puisions par nous-mêmes au sein de notre conscience subtile pour en exprimer le contenu, plus nous entrons dans le domaine de ce qui constitue notre véritable héritage en tant qu'être humain. Ceci est notre besoin fondamental, ceci est votre besoin, ceci est le besoin de chaque être humain, celui d'être *véritablement* entendu en long et en large, et en profondeur, sujet après sujet et à propos de questions très variées. *Voilà* la principale raison qui justifie d'incorporer les méthodes de créativité au sein de l'éducation. Il ne s'agit pas seulement d'améliorer le monde de l'éducation: il s'agit de notre essence en tant qu'êtres humains. Vous êtes beaucoup plus grand, beaucoup plus merveilleux que vous ne le réalisez encore.

De même que votre famille. Votre étudiant. Votre collègue de travail.

### **Questions pratiques:**

Une question pratique en passant: qu'advierait-il si la politique principale de votre firme était de réunir tous les décideurs et tous les cadres au moins une fois par semaine pour une séance d'une durée de trois heures, dans le but avoué de tirer le meilleur de chacun, "d'élever" chacun et chacune dans l'expression profonde et nuancée de leur conscience subtile concernant les problèmes, les opportunités, les opérations et la situation générale de la compagnie?

Une autre question en passant: qu'advierait-il si les chercheurs et les scientifiques de votre département se réunissaient également chaque semaine pour une séance de trois heures, chacun sollicitant l'un l'autre pour l'aider à extraire les contenus profonds et subtils de leur conscience concernant le sujet de leurs recherches?

## Les effets physiologiques d'une écoute véritable et entière:

Vous savez très bien comment on se sent quand quelqu'un prend finalement le temps de vous écouter sur un sujet qui nous est cher. Ce que vous vivez alors fait chaud au cœur, mais c'est bien plus qu'un sentiment de relâchement ou de soulagement que vous vivez à l'intérieur de votre organisme. Les recherches des dernières années indiquent que ces sentiments reflètent des changements dans votre système immunitaire, dans le fonctionnement chimique et biochimique du cerveau, et dans la capacité générale de fonctionnement du corps physique.

Quelle est la puissance de tels effets? Prenons à titre d'exemple, Stephen Hawking, le célèbre et réputé astrophysicien britannique. Le cas de Hawking est vraiment unique, puisqu'il est toujours présent parmi nous, et plein d'allant, près de quarante ans après qu'il aurait normalement dû mourir des conséquences de la maladie de Lou Gehrig.\* Hawking est entouré de gens brillants, qui écoutent attentivement chaque expression de sa pensée nuancée, et qui relaient ensuite cette information à un auditoire mondial, impatient d'en connaître le contenu. Ce processus socratique a fait beaucoup plus que de contribuer à faire de Hawking un génie d'envergure universelle: l'effet socratique est si puissant au plan physiologique qu'il a permis à Hawking de survivre trois fois plus longtemps que ne le font normalement les gens atteints de cette maladie neuromusculaire dégénérative et invariablement fatale à terme.

Que voulez-vous que je vous dise? Ça fait fichtrement du bien de se sentir *vraiment* écouté, et son effet est beaucoup plus grand que de simplement se *sentir* bien!

## Le continuum socratique:

Il y a des centaines—peut-être même des milliers—de techniques spécifiques qui permettent à chacun d'examiner les contenus de sa propre conscience et qui cherchent à produire une réponse spécifique à partir de ce que la personne y découvre.

—En répondant d'une façon spécifique aux données immédiates de cette conscience, en renforçant ces contenus spécifiques et renforçant le comportement ou le trait même d'*être* conscient.

– En renforçant et rejoignant les régions les plus éloignées et les plus riches de son cerveau et de son intelligence pour les rendre pleinement utiles et accessibles dans son expérience immédiate.

Certaines de ces méthodes parmi les plus puissantes impliquent de "tirer hors de soi", ou autrement dit, à mutuellement extraire de l'un l'autre les contenus de sa conscience respective. Parmi les méthodes les plus costaudes que nous avons présentées ici sur notre site Internet [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com), il y a la méthode de la "question incessante", décrite dans l'article *Winsights* #33 ([www.winwenger.com/part33.htm](http://www.winwenger.com/part33.htm)). L'essentiel de cette méthode consiste à:

1) utiliser tous les stratagèmes et outils pour encourager votre partenaire à s'exprimer en long et en large sur ses perceptions, en lui témoignant une attention totale, pleinement absorbé par ce qu'il a à dire; et

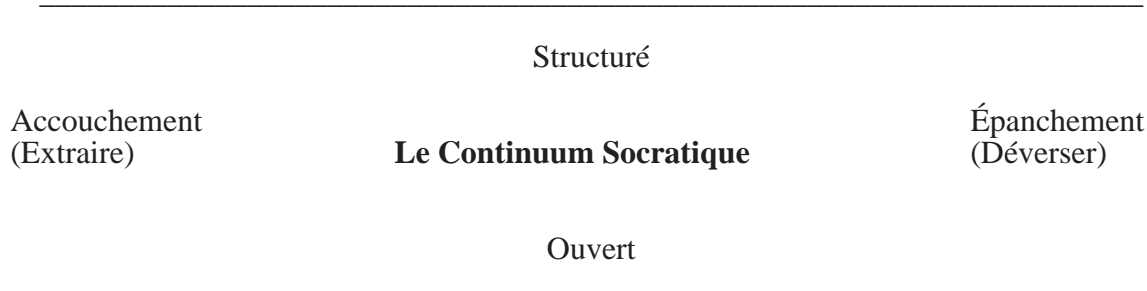
2) à ne jamais permettre à ce partenaire de s'en tirer à rabais, de ne pas le lâcher tant qu'il n'aura pas été au bout dans l'expression approfondie de sa pensée et des subtilités de ses perceptions par rapport au sujet traité.

---

\*N.D.T.—Lou Gehrig est le nom d'un joueur de baseball célèbre, décédé des suites de la sclérose latérale amyotrophique (SLA). Dans le contexte nord-américain, l'usage est de désigner cette maladie du nom de ce baseballeur.

De l'autre côté du continuum élargi des méthodes socratiques, on retrouve beaucoup de méthodes du genre «épanchement» qui peuvent habituellement être exécutées par un individu seul—même sans partenaire d'écoute—bien qu'elles soient plus performantes lorsqu'elles sont utilisées dans un contexte d'écoute mutuelle. Ceci inclut cette bonne vieille méthode de créativité appelée le "remue-méninges" ("brainstorming") et ces descendants modernes, tel le "Freenoting"\* et le "Windtunnel"\*\*\* (voir le site, [www.winwenger.com/freenote.htm](http://www.winwenger.com/freenote.htm) et [www.winwenger.com/part55.htm](http://www.winwenger.com/part55.htm)). La plupart des autres méthodes socratiques et la plupart des autres méthodes pour développer la créativité se situe entre ces deux pôles, celui où l'on "tire au dehors" ou l'on extrait en quelque sorte le contenu de la conscience—un peu à la façon d'un accouchement—et le pôle où on l'on «déverse» ou l'on épanche, le contenu de cette conscience. Il se peut aussi que ces méthodes combinent des éléments de ces deux pôles.

Ce concept de "continuum socratique" est véritablement en voie d'élaboration, mais il doit obligatoirement tourner autour et continuer de tourner autour de ce besoin absolument fondamental qu'a l'être humain d'être véritablement écouté, et d'être stimulé sans cesse pour aller au bout de l'expression approfondie des subtilités de sa conscience, problème après problème, thème après thème.



L'article à l'intention des enseignants, retranscrit plus haut, était un exemple de travail avec le pôle «accouchement» du continuum socratique (au sens "d'extraire hors de soi"). Un exemple du pôle "épanchement", serait de tenir un journal personnel, et ceci peut se faire sans la présence d'un partenaire d'écoute, ce qui ne serait pas le cas dans la méthode socratique traditionnelle ou pour toute autre méthode axée sur "l'accouchement"\*\*\* qui requiert la présence d'un partenaire d'écoute ou de dialogue. Pour le pôle "structuré", on pourrait donner l'exemple d'un questionnaire directif ou comportant à tout le moins des questions précises auxquelles nous devrions répondre, ce qui le démarque des explorations très larges qui peuvent être menées lorsqu'on se retrouve au "Pôle Sud", ou si vous le préférez, dans la partie "ouverte" du continuum.

---

\*N.D.T.—La technique de "freenoting" pourrait être traduite par "la notation ad lib". Cette technique consiste, par exemple, à noter sur papier le flot associatif de ses pensées, déclenché par l'écoute d'un conférencier (ou d'un enseignant) ou durant la lecture d'un livre.

\*\*N.D.T.—"Windtunnel": ce mot, qui au sens strict signifie "tunnel de vent", fait référence au dispositif technique utilisé en aérodynamique pour effectuer des tests afin d'étudier les mouvements d'un fluide. Nous proposons de traduire ce mot par "la soufflerie" ou "la technique de la soufflerie".

\*\*\*N.D.T.—Nous employons le mot «accouchement» dans le sens de la maïeutique socratique, où Socrate disait n'être qu'une «sage-femme», aidant les gens à accoucher du contenu de leur conscience. Le principe essentiel de la méthode socratique moderne—à la Win Wenger—va dans le même sens.

*Voici un exemple de procédure de résolution de problèmes qui implique le pôle «épanchement» du continuum socratique.*

## **La soufflerie!!!—une nouvelle procédure de résolution de problèmes**

Ce qui suit est une ébauche d'une toute nouvelle procédure pour résoudre des problèmes, qui a été inventée en juillet 2001 et qui a été testée à plusieurs reprises avec des résultats époustouflants.

Une méthode équivalente, conçue pour l'enseignement, a également été testée et a obtenu des résultats exceptionnels. Vous trouverez les directives, décrites étape par étape, en consultant l'article *Winsights* #52 intitulé "Final Exam" sur le site Internet [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com). Je signale en passant que nous disposons d'une douzaine de techniques créatives de résolution de problèmes parmi les plus performantes au monde, disponibles en ligne et pouvant être utilisées toute personne dans le monde, et ce, sans aucun frais (voir la section *CPS Techniques*\* sur le site [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com)).

Pour toutes ces techniques—incluant la technique de la soufflerie—nous fournissons la description détaillée de la marche à suivre, comportant des directives spécifiques, étape par étape.

La plupart de ces techniques peuvent être employées—si besoin était—par un individu travaillant en solitaire avec une enregistreuse, bien que de travailler en direct avec un ou des partenaires demeure la condition optimale et donne de bien meilleurs résultats. Avec un auditoire "live" ou potentiellement présent, vous êtes moins tenté de prendre des raccourcis dans votre pensée ou dans votre perception, vous décrivez le contenu de votre conscience différemment, et vous vous entendez différemment, et cela fait toute la différence du monde dans le développement et le raffinement de vos perceptions.

Pour cette technique particulière—la soufflerie—la présence d'un ou de plusieurs écoutants est encore plus nécessaire et vitale. Vous avez vraiment besoin de la présence d'un petit groupe, composé de paires multiples, pour bien travailler et profiter au maximum de cette technique, sinon le niveau général de stimuli sera en deçà du niveau requis pour permettre un véritable démarrage de ce genre d'évènements. Vous êtes fortement invités et incités à essayer cette technique en compagnie de quelques amis.

Voici les raisons pour lesquelles la technique de la soufflerie dispose d'un avantage distinct sur les autres techniques créatives de résolution de problèmes.

Nous avons tous été élevés selon le modèle conventionnel de la discussion et de la rhétorique argumentative. Et nous avons tous tendance à nous appuyer par défaut sur ce modèle, et quand des groupes font cela, on enregistre très peu de progrès dans la découverte de nouvelles solutions. Prenons à témoin les émissions de talk-shows de la télé qui continuent de modeler le vieux et inefficace processus de discussion.

(Je note en passant que même ce groupe merveilleux—véritable îlot de civilisation—que l'on retrouve à l'adresse électronique, [ImageStream@Yahoogroups.com](mailto:ImageStream@Yahoogroups.com), oublie ses propres préceptes et retombe dans les ornières de la discussion conventionnelle, restant bien en deçà d'une résolution efficace dans bien des cas.)

---

\*N.D.T.—techniques créatives de résolutions de problèmes.

Par contraste, l'une des forces de la technique de la soufflerie est de passer rapidement à *travers* cette phase ou cette tendance familière de la discussion conventionnelle, en entraînant chacun dans un espace où il se retrouve rapidement en situation de creuser et d'approfondir pour découvrir de nouvelles perspectives. Ceci permet habituellement de mettre en lumière la solution ingénieuse ou la résolution créative.

Le reste du temps, elle permet merveilleusement bien de mettre en place la recherche avancée de solutions où d'autres techniques créatives de résolution de problèmes viendront se greffer, ce qui n'est pas sans produire une brillante combinaison d'effets. La technique de la soufflerie transforme notre prédisposition à la discussion conventionnelle et l'attitude de "J'ai raison" et fait de cette faiblesse une force. J'espère que vous vous réunirez bientôt entre amis et que vous aurez du plaisir à expérimenter cette technique.

Voici la retranscription des consignes pour la technique de la soufflerie:

### **Préceptes:**

Ceux d'entre vous qui sont déjà familiers avec la technique du brainstorming (aussi appelée "remue-méninges") savent déjà que les meilleures idées sont générées à la fin des séances de brainstorming, après que le matériel banal et les trivialités aient été exprimés et enlevés du chemin. Si vous n'êtes pas familier avec la technique du brainstorming, veuillez vous reporter à la rubrique "Gravel Gulch"\* de la section intitulée *CPS Techniques* (= techniques créatives de résolution de problèmes) que l'on retrouve au [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com) et tentez de vous familiariser avec celle-ci.

Vous pouvez également vous référer au chapitre "Stretching to See Further"\*\* de mon excellent livre, *Discovering the Obvious*. Ou vous pouvez tout simplement vous en remettre à l'abondante littérature découlant du travail de ces deux pionniers de la résolution créative de problèmes, Osborne et Parnes, qui ont été les précurseurs du mouvement mondial en faveur du développement et de l'implantation de la créativité.

Ceux d'entre vous qui sont très familiers avec la méthode de la "notation ad lib" ("Freenoting") savent que les meilleures idées surviennent à la fin de séances de notation, après que le matériel banal et les trivialités aient été exprimés et enlevés du chemin. Si nous n'êtes pas familier avec cette technique, veuillez vous référer à la rubrique "Freenoting" de la section *T&L Techniques* de [www.winwenger.com](http://www.winwenger.com), et familiarisez-vous avec celle-ci.

Pour ceux et celles d'entre vous qui connaissez le célèbre ouvrage de Betty Edwards, *Dessiner grâce au cerveau droit* (Pierre Mardaga, éditeur), et qui ont essayé son fameux exercice de dessiner une image à l'envers, vous savez que nos perceptions et nos réponses sont beaucoup plus précises une fois que nous avons réussi à enlever de notre chemin, nos trivialités et nos réponses confortables et toutes faites dont nous disposons pour à peu près tout, nos raccourcis perceptuels et conceptuels, en quelque sorte. Dès que nous avons dépassé ce niveau, nous pouvons devenir remarquablement perceptif, réceptif et créatif.

---

\*N.D.T.—L'auteur renvoie le lecteur à des sections ou des rubriques de son site Internet dont les titres n'ont pas encore été traduits. Inutile donc pour l'internaute francophone de rechercher un équivalent en français de ces titres de rubriques. Précisons cependant que la technique du "Gravel Gulch" est une adaptation libre de la technique originale du brainstorming.

\*\*N.D.T.—Le chapitre désigné du livre *Discovering the Obvious* (= littéralement, "Découvrir ce qui évident", livre non traduit en français), "Stretching to See Further", signifie "S'étirer pour voir plus loin". Il s'agit là, bien sûr, d'une traduction littérale que nous offrons au lecteur pour éclairer sa compréhension et que nous proposons sous toutes réserves, n'ayant pas accès au contexte sémantique du livre sus mentionné.

Ceux d'entre vous qui avez parcouru à fond notre site Internet *www.winwenger.com* ou qui avez participé à des groupes de réflexion ou à des séances de formation, savent fort bien que les problèmes qu'on tente—en vain—de résoudre à partir de ce que l'on connaît d'eux, ne peuvent être résolus ainsi, précisément parce ce que c'est le "connu" qui entrave les perceptions nouvelles dont nous aurions besoin pour découvrir des solutions innovatrices et des réponses formidables.

Tous ces obstacles sont véritablement pulvérisés et écartés du chemin en suivant la procédure de la technique de la soufflerie (décrite plus loin), même si cette dernière requiert très peu de travail écrit. À noter que procédure n'est pas sans rappeler celle de la "notation ad lib" («Freenoting»).

## La procédure

Divisez votre groupe en paires; une fois que cela sera fait, voici les consignes qui seront lues à voix haute et qui doivent être suivies par les participants, en prenant soin de leur allouer suffisamment de temps pour accomplir chaque étape de la procédure...

Chaque paire décide du sujet ou du thème (*i.e.*, un problème planétaire) ou du problème général dont elle traitera pour les fins de cette séance.

Chacun d'entre vous, dressez une liste de cinq questions différentes *en lien* avec le thème général et faites en sorte que votre partenaire ne puisse pas voir vos questions. Numérotez vos cinq questions. Demandez à votre partenaire de choisir et de nommer à voix haute un nombre entre un et cinq.

Demandez à votre partenaire d'énoncer la question correspondant à ce nombre.

Demandez à votre partenaire de dire à voix haute et rapidement—dans un flux descriptif torrentiel—*tout* ce qui lui vient à l'esprit dans le contexte de cette question et des réponses qui s'y rattachent.

Demandez à votre partenaire de *soutenir* le rythme de ce flux torrentiel pendant six minutes, sans aucun relâchement.

Écrivez une ou deux des idées les plus intéressantes que vous avez exprimées durant ce flux torrentiel et demandez *s.v.p.* , à votre partenaire d'écrire une ou deux idées parmi les plus intéressantes qu'il a entendu dans votre "torrent"...

Les participants inversent maintenant les rôles et répètent le même processus dans l'autre sens, pour l'autre partenaire.

Après l'achèvement de ce cycle, procédons à une vérification:—«À quel moment avez-vous déniché les idées les plus intéressantes?—Au début ou près de la fin de votre "torrent" ou du «torrent» de votre partenaire?»

Vous découvrirez qu'à 99% du temps, les meilleures idées surviennent vers la fin, ce qui corrobore les données issues de notre expérimentation avec les techniques de brainstorming et de la "notation ad lib".

Voilà pourquoi il faut refaire une autre fois l'exercice décrit précédemment, pour chacun de partenaires concernés, en prenant une autre question pour ce second cycle, mais en soutenant cette fois-ci l'expression et la description "torrentielle" pendant environ 8 à 10 minutes.

Je vous garantis que, même si des idées farfelues ou carrément erronées risquent bien de se pointer en amont du torrent, des aperçus très valables et des perspectives pleine de sens vont se présenter vers la fin du processus—en aval du torrent—et vous aurez alors une bien meilleure vue d'ensemble et une compréhension spectaculairement accrue du thème ou du problème traité, que vous n'auriez pas pu obtenir par d'autres moyens.

Cela dit, voyons ce qui nous reste à accomplir à partir de ce point.

Poursuivez, de façon élégante et efficace, et résolvez le problème qui était votre point de départ au début de cet exercice, en utilisant la méthode qui vous sied le mieux, parmi les douzaines de méthodes créatives qui existent et qui sont extrêmement efficaces pour la résolution de problèmes.

En se basant sur des résultats glanés ici et là, la méthode de la soufflerie pourrait devenir la première de trois étapes constitutives d'une procédure type, valable pour toute méthode créative de résolution de problèmes. La seconde étape serait la technique spécifique, tels que le "High ThinkTank"\* ou le "Over-the-Wall" que l'on retrouve dans la section *CPS Techniques* (CPS = *Creative Problem-Solving*, section de ce site internet, citée précédemment à maintes reprises). La troisième serait l'implantation et l'évaluation.

### Notes supplémentaires

Bien que la procédure décrite précédemment soit de mise pour tout exercice sérieux de résolution de problème—et surtout pour des problèmes de grande envergure—nous avons découvert, à la suite de tests répétés, que pour des fins de démonstration ou dans le contexte d'une expérimentation restreinte dans le temps (*i.e.*, une soirée), le raccourci que nous décrivons ci-après fait tout aussi bien le travail:

Chacun des participants écrit et numérote trois questions au lieu de cinq. Le programme se déroule selon un seul cycle de neuf minutes, au lieu de deux cycles de six à huit minutes par partenaire. Cela suffit parfois à générer des aperçus et des idées si remarquables, que la solution surgit parfois de façon si évidente, sans que l'on ait besoin de prolonger le processus.

Vous préférerez peut-être expérimenter avec cette version allégée de la procédure, de concert avec vos amis, si le temps se fait court. Vous serez en mesure, malgré tout, d'obtenir des résultats impressionnants.

Tel que mentionné à la fin de l'article sur le "Continuum socratique", l'une des façons dont vous disposez pour être votre propre "Socrate", est de tenir un journal personnel, méthode qui se situe au pôle "épanchement" du continuum. Voici une version d'une expérimentation personnelle que vous pourrez tenter. Cela vous enseignera rapidement qu'il y a plus à connaître que vous ne l'eussiez pensé au préalable, à propos de vous et du monde qui vous entoure.

Il se peut que certains soient contrariés au départ, mais vous découvrirez très vite que ce processus recèle une capacité extraordinaire d'éveiller votre pouvoir personnel.

---

\*N.D.T.—Un "High Thinktank" est une cellule ou un groupe de réflexion de haut niveau, mais l'auteur fait référence ici à une technique créative... qu'il a créée! L'autre technique, "Over-the-Wall" (= "Au-delà du mur"), consiste en une visualisation semi-dirigée où l'expérimentateur découvre une solution inattendue qui...l'attend de l'autre côté d'un mur imaginaire et imaginée.



## Une suggestion révélatrice

Je vous suggère de tenir un journal personnel, ne serait-ce que pour vous permettre de constater des choses étonnantes par rapport à la Loi de l'Effet. (Il s'agit ici de la principale loi du comportement qui stipule que "vous obtenez plus de ce que vous renforcez", loi à laquelle tous les organismes "obéissent" nécessairement, tout comme nous "obéissons" tous à la loi de la gravité.). Le simple fait de regarder ce qui se passe à travers la lorgnette de cette loi naturelle, pourrait vous surprendre grandement sur la nature de ce qui se passe vraiment... Si vous osez, bien sûr.—

Prenez un calepin. Débutez une nouvelle page en inscrivant en entête une des questions citées plus loin. Allouez de cinq à six pages blanches que vous complétez pour chacune de ces questions entêtes, et démarrez une autre page avec la prochaine question entête, et ainsi de suite.

### Expérimentation d'une durée de deux semaines

Comment vous rendre extraordinairement plus perceptif, et ce, très rapidement: prenez conscience de vous-mêmes, prenez note de ce qui se passe en vous, de ce qui se passe autour de vous et notez aussi ce qui se passe devant vous. Prenez fréquemment des notes, et pour certaines de ces prises de notes, procédez de la façon suivante: de trois à quatre fois par jour et pour une durée de deux semaines—si vous le pouvez—inscrivez vos observations concernant l'une ou l'autre de ces questions (citées plus loin). Faites une description la plus détaillée possible de ce que vous observez. Si vous vous sentez à la hauteur du défi, vous pourriez même poursuivre l'expérience au-delà des deux semaines suggérées.

---

Voici les questions.

Ne vous limitez pas à ces cinq questions. Vous pouvez les modifier pour mieux les ajuster à vos objectifs particuliers (quels sont-ils?). Nous vous suggérons cependant de démarrer avec ces questions comme entêtes des différentes sections de votre calepin:

En toute circonstance, posez-vous la question.....

- 1) Qu'est-ce qui est renforcé chez vous?
- 2) Que renforcez-vous chez les autres et chez vos clients?—Chez vos employés? Vos collègues de travail? Dans votre famille? Chez vos étudiants? Chez vos amis? Réellement?
- 3) Que renforcez-vous en vous-même? Réellement?
- 4) Êtes-vous libre? La plupart de vos réponses sont-elle faites en fonction d'un renforcement intérieur ou êtes-vous plus dépendant des renforcements extérieurs? Donnez des exemples.
- 5) Dans quelle mesure les renforcements que vous recevez, à la fois de l'intérieur et de l'extérieur, s'arriment-ils harmonieusement avec ce que vous désirez être et ce que vous désirez faire ?

Il est utile de faire le point de temps à autre et de prendre conscience avec grande acuité de ce qui est renforcé à ce moment précis. Demandons-nous: quelles sont les questions que nous nous posons à nous-mêmes ou à autrui, que cet autre, soit nos employés ou nos étudiants, que cela soit fait à la façon socratique ou de toute autre façon?

En utilisant la méthode socratique moderne, ou le format dynamique\*, la qualité des questions posées et des tâches confiées aux groupes de discussion en paires, demeurent d'une importance fondamentale, tout comme dans la méthode socratique originale. En préparant le contenu des leçons, ou les directives aux employés, les PDGs, les formateurs et les professeurs devraient déterminer ce qu'ils veulent que les employés renforcent en eux-mêmes en répondant aux questions? Est-ce que c'est...

- ✓ La mémoire à court terme? (celle qui apprend par cœur?)
- ✓ La mémoire à long terme?
- ✓ La performance rapide, qu'elle soit superficielle, ou précise et en profondeur?
- ✓ La pertinence au plan personnel?
- ✓ L'appréciation (de quoi, au juste?)
- ✓ Modeler ou suivre un exemple?
- ✓ Extirper sa réponse à partir de (ses) références?
- ✓ Les habiletés d'observation?
- ✓ La compréhension?
- ✓ La capacité de mettre en lien et de corrélérer des données?
- ✓ La capacité de faire des interpolations, d'intuitionner et de créer?
- ✓ La capacité de mettre en application?
- ✓ La capacité de généraliser et d'encoder dans des schémas plus grands?
- ✓ Le sens de l'autocritique permettant de se perfectionner et de se raffiner?
- ✓ L'exploration ouverte et sans limites?

En plus des éléments cités, posez-vous ces questions: vers quelle dimension de sa conscience, voulez-vous que cette personne dirige son attention? À partir de quelle dimension de son être, souhaitez-vous qu'elle orchestre sa réponse, afin de la renforcer dans le sens désiré?

Quelles questions posons-nous aux étudiants? Que leur est-il demandé?

Qu'est-ce qui est renforcé en eux, dans le meilleur des cas, dans leur tentative de répondre? Et combien parmi eux ont-ils vraiment la chance de répondre adéquatement et avec un tant soit peu de profondeur, aux questions que vous leur avez posées?

Voici une démonstration toute simple qui devrait vous convaincre de la pertinence et de l'urgence d'utiliser et d'insérer la méthode socratique au sein du système d'éducation!

L'argument en faveur de la pertinence de la méthode socratique est tout aussi probant pour d'autres contextes, notamment des lieux de travail, tels les bureaux et les laboratoires de recherche scientifique.

---

\*N.D.T.—Voir [www.winwenger.com/dynform.htm](http://www.winwenger.com/dynform.htm).

## Remarque particulière à l'endroit des formateurs et des enseignants

Tirer le meilleur—et en profondeur—d'un personne:

À la fin des années cinquante et au début des années soixante, des recherches qui font autorité, furent menées sur la génération d'idées dans les séances de brainstorming. On remarqua que les meilleures idées surgissaient presque toujours à la fin des séances. Plus la séance s'allongeait—séance où la personne devait creuser toujours plus à fond pour trouver de nouvelles idées—et meilleures étaient les idées qui surgissaient alors.

Par ailleurs, le livre de Betty Edwards, *Dessiner grâce au côté droit du cerveau* (Pierre Mardaga, Éditeur), est un best-seller rendu célèbre pour l'un de ses exercices; s'adressant à un public de gens qui ne savaient pas dessiner, l'exercice consistait à dessiner une image ou un visage (ou un portrait), présenté à l'envers, tête en bas.

Cet exercice permit à des non-artistes, comme vous et moi, de dessiner avec beaucoup de précision le visage ou l'image présentée: comment expliquer les succès de cette méthode? Ces remarquables résultats obtenus à partir d'un cadre inhabituel—*i.e.*, un visage présenté à l'envers—s'explique par le fait que ce cadre inhabituel et déroutant permettait de court-circuiter nos notions conventionnelles qu'un nez devait aller dans tel et tel sens, un menton avoir telle ligne et ainsi de suite pour les yeux...

Ce qui se passe dans chaque cas, que ce soit dans le brainstorming, l'exercice de l'image inversée de Betty Edwards ou avec la méthode socratique, c'est que nous sommes contraints de creuser plus loin que nos raccourcis habituels au plan perceptuel et au plan conceptuel, allant au-delà des réponses banales que nous avons accumulées pour faire face aux situations ou aux événements de la vie. Toutes ces méthodes nous invitent à explorer profondément nos prises de consciences les plus riches et les plus raffinées, là où réside le noyau de ce qui fait sens en chacun de nous!

*Chaque étudiant a besoin qu'on le sollicite dans ce qu'il a de plus profond, qu'on l'aide à "tirer hors de lui" (= "educare") l'expression approfondie et conscientisée de sa pensée et de ses perceptions, en long et en large, jour après jour, et sur tous les sujets possibles.*

Dans les salles de classe conventionnelles, entre l'exposé du professeur et la projection d'extraits de films, chaque étudiant doit attendre son tour—tout comme les autres 30 ou 40 étudiants—pour avoir la chance de débiter des réponses superficielles et toutes prêtes, en réplique à des questions insignifiantes. Et ce manège peut durer de douze à vingt ans! Le même schéma se répète, lorsque l'individu, devenu par la suite un employé dans une entreprise, participe à des séances de formation en groupe, pour je ne sais combien d'années.

Alors comment faire en sorte qu'avec un groupe de 40 à 100 personnes dans une même séance de formation, *chaque* étudiant puisse être rejoint en profondeur afin qu'il puisse exprimer les contenus les plus riches et les plus fins de sa conscience, bien au-delà de ces réponses banales toutes faites et de ces raccourcis perceptuels et conceptuels? Comment faire en sorte que *chaque* étudiant dispose d'assez de temps et d'attention pour faire l'expérience de la méthode socratique, afin d'exprimer tout son potentiel?

Il existe une méthode moderne et facile d'usage, qui permet de mettre en application tous les bienfaits de la méthode socratique et de la rendre accessible à des centaines d'étudiants à la fois. Qui plus est, cela ne nécessite la présence que d'un seul instructeur (ou professeur), en faisant appel à lui d'une façon qui ne le surchargera pas dans l'accomplissement de sa tâche, contrairement à ce qui se passe normalement ailleurs dans son travail.

Vous pouvez obtenir gratuitement toutes les directives de cette procédure du *Dynamic Format* («le format dynamique») en allant au site Internet [www.winwenger.com/dynform.htm](http://www.winwenger.com/dynform.htm). . Si vous désirez également savoir comment maintenir et gérer avec rigueur toute l'interactivité générée par ce processus, en la centrant sur le sujet traité et dans un souci de productivité, le tout mené selon un déroulement bien ordonné—bien plus que ne le saurait l'être les salles de classe utilisant une pédagogie didactique—je vous prie de consulter la procédure du «format dynamique».

Si vous désirez créer des salles de classe comportant une dynamique interactive, générée par de petits groupes de discussion, qui procure une expérience socratique approfondie, étendue et intensive pour chacun des étudiants présents, qui humanise et rend beaucoup plus significatifs les contenus de toute matière (ou sujet) inscrite au programme scolaire, veuillez vous référer une fois de plus à la procédure du "format dynamique".

### **Autre articles accompagnant ce document:**

— La théorie neurologique et développementale qui soutient ce travail—prenant en quelque sorte le relais de la Loi de l'Effet—se retrouve dans l'article "Feed the Loop"\*, également disponible sur le site Internet à l'adresse indiquée au [www.winwenger.com/feed1.htm](http://www.winwenger.com/feed1.htm).

— On y parle d'une technique toute simple, mais précise, qui utilise une enregistreuse pour améliorer de façon radicale les habiletés langagières et les capacités perceptuelles de vos jeunes enfants.

---

Examinons maintenant brièvement ces mêmes sujets, à la lumière d'une autre perspective. Ce qui suit est également tiré de la rubrique *Winsights #22*, juillet 1998 (que l'on retrouve sur le site Internet de l'auteur, maintes fois cité).

### **L'aptitude à répondre de façon sensible: le pouvoir de la rétroaction**

À l'aide d'un micro, d'un amplificateur et d'une paire d'écouteurs, je peux—grâce à ce dispositif électronique de rétroaction—renvoyer à vos oreilles les sons de vos paroles, plus rapidement et plus clairement qu'ils ne parviendraient normalement à vos oreilles par les voies aériennes et acoustiques normales. Résultat: votre élocution et votre réflexion s'en trouveront grandement améliorées pendant plusieurs heures suivant cette expérience.

Avec ce même appareillage et une enregistreuse, ou tout autre dispositif permettant de créer une boucle de rétroaction renvoyant à vos oreilles le stimulus sonore (*i.e.*, votre parole) décalée d'un huitième de seconde (comme c'est parfois le cas de certains auditoriums disposant d'une acoustique très médiocre), je peux brouiller votre capacité de réflexion et votre élocution à tel point, que vous seriez confus pendant des heures après cette petite expérience. (Soit dit en passant, beaucoup de nos conférenciers professionnels connaissent cet effet et les circonstances qui le provoquent.)

---

\*N.D.T.—La traduction littérale de cette expressions serait "alimenter la boucle", et se réfère à l'importance de la rétroaction; mais puisque cet article n'est pas traduit sur le Web, il faut le rechercher selon son titre en anglais.

Maria Montessori, qui a été soigneusement ignorée par plus de six générations d'enseignants américains, avait déjà fait la démonstration au début des années 1900, que l'apprentissage était plus facile, plus affirmé et de meilleure qualité, lorsqu'il est le fruit d'une rétroaction de l'environnement, rétroaction elle-même nourrie et consécutive à notre action sur ledit environnement.

Dans les années cinquante, le professeur Omar K. Moore—du Département de sociologie de l'Université de Pittsburgh—utilisait simplement la rétroaction de l'activité spontanée d'un enfant pour enseigner la lecture, l'écriture—et même taper à la machine—à des enfants âgés de deux ans.

En 1911, Santiago y Cajal, père reconnu de la neuro-anatomie, résumant près de trente ans de recherches intensives portant sur le cerveau et les systèmes nerveux des vertébrés, écrit que, c'est la rétroaction générée par sa propre activité sensorielle, particulièrement lors de la prime enfance, qui développe le plus les neurones et les circuits neuronaux du cerveau.

*On peut dire que tout le domaine d'étude de la psychologie du comportement, peut être considéré sous l'angle des effets de la rétroaction issue des réponses.  
(Par définition, tout renforcement est en soi une rétroaction.)*

Le secret du succès dans vos interactions avec vos partenaires d'affaires, vos amis ou même les membres de votre famille se résume à ceci: faites en sorte que l'autre personne se sente bien à propos des choses que vous sentez qu'elle accomplit bien.

Préféreriez-vous travailler au sein d'une firme où tout le monde vous ignorerait, et ce que vous y accompliriez ne ferait aucune différence ou préféreriez-vous oeuvrer au sein d'une firme où les gens remarqueraient votre travail et l'apprécieraient? Aimeriez-vous vous retrouver dans une organisation où vous auriez l'impression que votre contribution pourrait faire une différence? Dans quel cadre risqueriez-vous de donner le meilleur de vous-même? Et dans quel environnement penseriez-vous apprendre le plus de choses?

De quelle façon votre enfant répondrait-il, si on lui donnait le même choix? Alors pourquoi vous attendez-vous à ce qu'il retire quoique ce soit de plus de sa scolarité, compte tenu de la façon que le processus de scolarisation est présentement établi?

*La fonction intrinsèque de l'école est, et devrait être: d'enrichir, de réparer, de supporter et de renforcer les apprenants—et de s'enlever de leur chemin à la vitesse grand V. Ce que les écoles enseignent n'a pas la moindre importance: ce qui importe, c'est ce que les apprenants apprennent, et tout le reste n'est qu'une coûteuse distraction. Imaginez un moment ce à quoi pourrait ressembler notre système "d'éducation". À quoi ressembleraient les choses, si nos écoles étaient véritablement centrées sur ce que les apprenants apprennent?*

---

### **Dans votre propre foyer:**

Votre enfant est-il élevé en misant sur ses forces, ou est-il contraint de s'ajuster, de se modeler à vos attentes? Est-il contraint de répondre à vos attentes, au point de délaissier ses propres prises de conscience, ses initiatives, ou les champs d'intérêts qu'il a cultivé et qui l'aurait grandement motivé et aidé dans son développement en tant qu'humain?—Et vous-même, qu'avez-vous été contraint de laisser derrière vous?

L'alimentation humaine de base est: une rétroaction appropriée. Accordez-vous assez de temps et d'attention à votre enfant pour qu'il puisse profiter d'une rétroaction (feedback) appropriée?

## Et de l'autre côté:

Quel enfant êtes-vous le plus susceptible d'aimer et envers lequel vous risquez le plus de vous montrer conciliant: ce petit garnement qui vous donne vraiment l'impression d'écouter ce que vous avez à dire et d'en tenir compte—bien qu'il finisse souvent par n'en faire qu'à sa tête en poursuivant sa propre trajectoire—ou l'enfant qui est apathique et qui ne réagit pas à ce que vous dites, bien qu'il donne l'impression d'être obéissant?

*En corollaire:* Avec vos amis, vos collègues de travail et vos associés—dans quelle circonstance avez-vous le plus de chance d'être accepté, plus en mesure de vous en "tirer en toute impunité"? Quand vous les écoutez vraiment et prenez en compte leur point de vue, même si la plupart de temps, vous continuez sur votre propre lancée et décidez de poursuivre votre propre chemin?—Ou bien, lorsque vous ne les écoutez pas ou ne les permettez même pas d'être entendus, même si, en apparence, vous ne dérogez pas à la "ligne du parti" et ne créez pas de vagues?

Il y a des questions beaucoup plus vastes qui se profilent ici: combien d'entre elles pouvez-vous entrevoir?

---

## En résumé:

Être réellement entendu et écouté à propos d'un sujet qui nous est cher, fait véritablement chaud au cœur. Et cette écoute véritable, beaucoup de gens n'en font jamais l'expérience au cours de leur existence. Être vraiment entendu—ce qui, grâce à la méthode socratique, peut être une expérience vécue par vous quotidiennement—est beaucoup plus qu'une expérience qui nous permet de nous sentir bien. (Bien que ce sentiment de bien-être reflète des étapes charnières dans le développement de votre estime de soi et s'accompagne d'effets réels sur votre système immunitaire et sur votre santé!)

Quand vous atteignez ce point où vous avez vraiment été entendu, votre esprit est alors davantage inondé de nouvelles perceptions, de prises de conscience et d'éclairs de compréhension.

La méthode socratique est bien plus, bien plus qu'une technique permettant un meilleur apprentissage par rapport aux méthodes pédagogiques actuelles. La méthode socratique—dont l'essence consiste à vous "éduquer", en allant plus loin que la banalité habituelle, afin de "tirer hors de vous"\* (du latin *educare*: "sortir de", "conduire au dehors") vos perceptions et vos pensées profondes, là où résident les véritables récompenses—la méthode socratique, dis-je, est un outil puissant, immédiatement utilisable:

- v pour résoudre des problèmes, même des problèmes apparemment insurmontables, avec une aisance et une rapidité étonnantes;
- v au sein de votre entreprise ou de votre firme;
- v pour propulser, et survolter vos affaires;
- v pour inventer et innover;
- v on peut même s'en servir pour réaliser des découvertes scientifiques;
- v pour améliorer vos relations interpersonnelles;
- v pour améliorer votre vie en général.

Pendant plus de 2400 ans, la méthode socratique accomplissait ce qui semblait être des miracles.

Mais peu de gens en comprenaient les rouages ou savaient s'en servir et, par conséquent, la plupart se contentèrent de méthodes moindres. Ce n'est que depuis peu que nous avons fini par comprendre "la" Méthode, considérée sous l'angle de la science moderne du comportement et de la loi naturelle de l'effet.

Cette méthode est dorénavant beaucoup plus simple et encore plus puissante, et peut être utilisée avec grand avantage pour chaque domaine de la vie. Apprenez comment utiliser la méthode socratique sur vous-mêmes, ce que personne, avant maintenant, n'envisageait possible de faire. En conclusion:

**Devenez un "socrateur", pour le plaisir et pour le profit!**

---

### **Mention spéciale de l'auteur à l'intention des internautes francophones:**

Nous vous avons présenté dans ces dernières pages un maximum d'information dans un format qui se voulait avant tout pratique et facilement utilisable. Il existe cependant une mine d'informations ailleurs sur ce site, mais qui n'est disponible pour l'instant qu'en anglais. Nous souhaiterions vivement trouver des traducteurs pour rendre ce matériel accessible à tout le monde francophone.

Je signale en passant que nous recherchons également des traducteurs pour certains de nos livres et de nos titres publiés en anglais.

Nous pensons que tous vos compatriotes en particulier, et tous les membres de la communauté francophone mondiale en général, pourraient tirer grand profit de cette masse de connaissance à la fine pointe du savoir pédagogique et du savoir être.

C'est pourquoi nous invitons tous les traducteurs et tous les éditeurs intéressés à puiser à même le matériel de ce site Internet, afin de rendre disponible à l'ensemble de la francophonie, toute la richesse de l'information qui s'y trouve.

Veillez entrer en contact avec Win Wenger à l'adresse électronique:

*wwenger101@aol.com*

---

Tous droits réservés 2007 par Win Wenger, Ph.D.  
Projet Renaissance, P.O. Box 332, Gaithersburg, MD 20884-0332, USA

La permission vous est cependant accordée—vous y êtes en fait instamment conviés!— de reproduire cet article en totalité, mais non en partie, y compris la mention des droits réservés, pour en partager l'information avec tous les êtres qui vous sont chers.

*Traduit par/ Translated by: Richard Cummings*

Richard Cummings est un facilitateur de haut niveau, intervenant principalement en entreprise, et a été formé par Win Wenger lui-même aux pratiques et techniques de la formation spécialisée "Beyond Einstein and Socrates Training" (B.E.S.T.).  
On peut le joindre à l'adresse *rcummings@videotron.ca*