

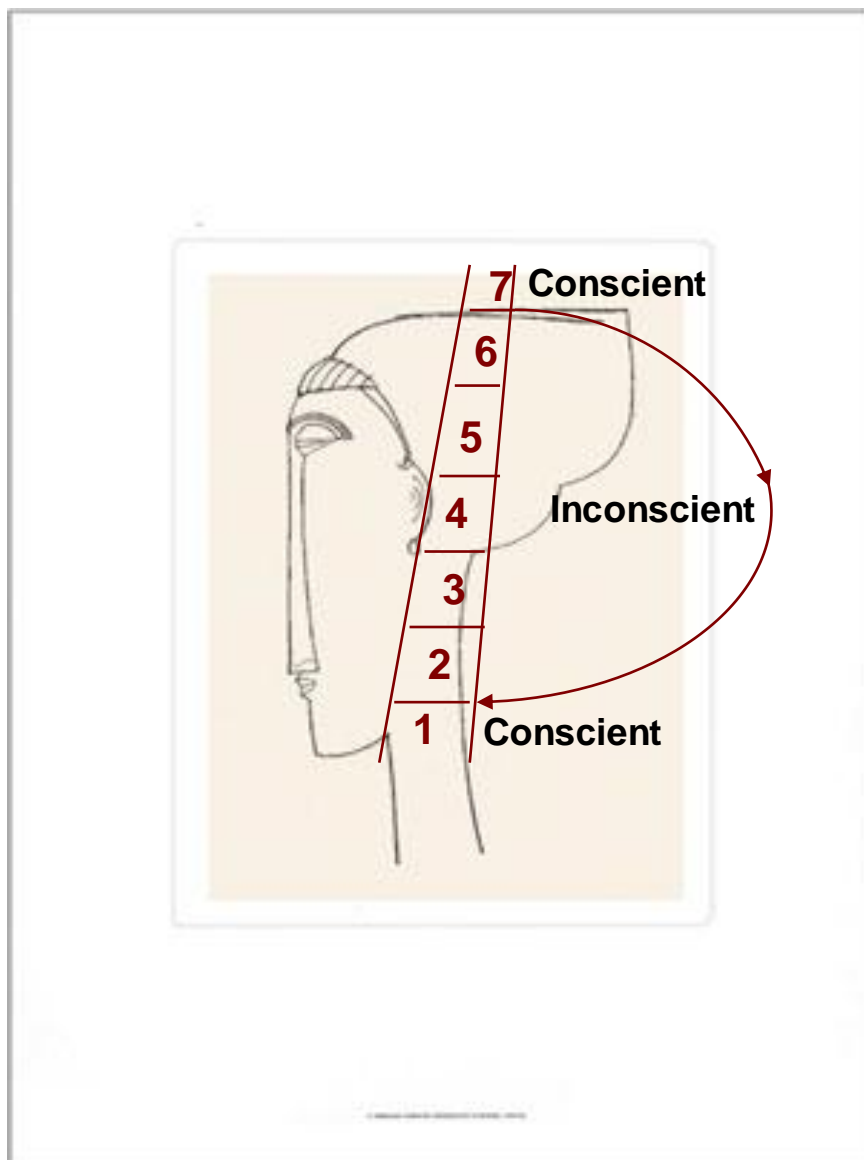


# L'échelle d'induction

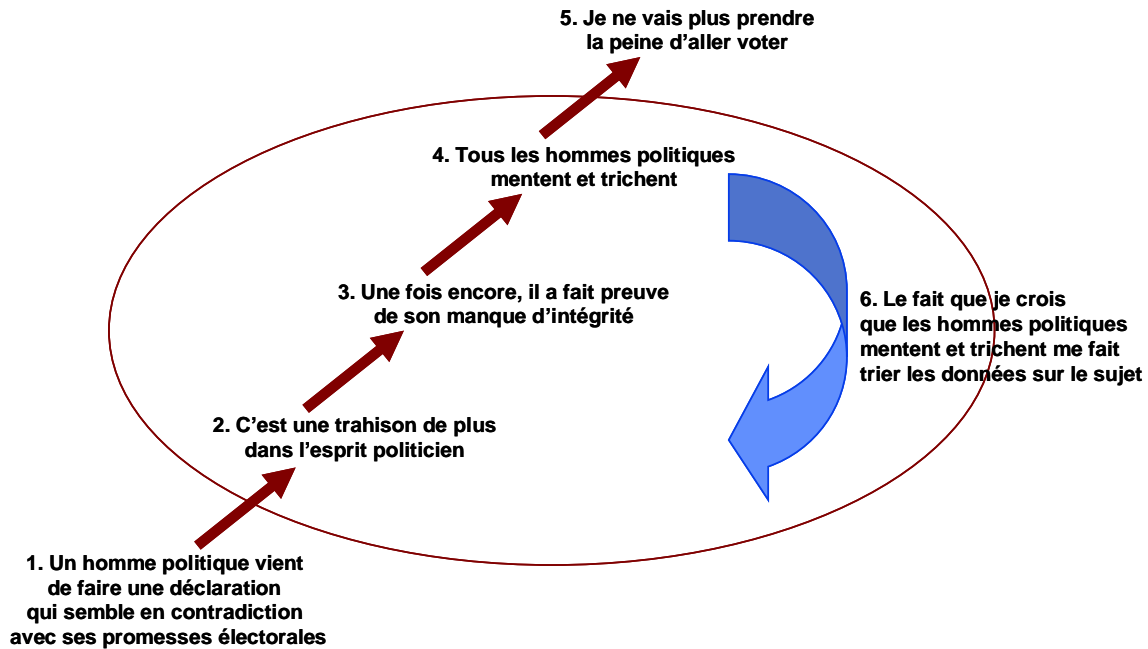
## ***INTRODUCTION***

L'échelle d'induction est un cheminement mental, qui conduit à des croyances erronées par des abstractions de plus en plus poussées.

Ce mécanisme intellectuel reste inconscient :



1. Il s'agit des **données et des expériences observables** telles qu'un magnétoscope pourrait les enregistrer.  
*Exemple* : La réunion était prévue à 9h00 et Pierre est arrivé à 9h30 sans expliquer pourquoi.
2. Parmi les données observées en 1, il s'agit ici de **données sélectionnées**. Cette sélection est influencée par nos convictions.  
*Exemple* : Ce que je retiens de cette réunion, ce sont les remontrances faites à Julie.
3. Ce sont les **interprétations culturelles et/ou personnelles** ajoutées aux données observées et sélectionnées.  
*Exemple* : A voir le sourire en coin de Pierre, il avait l'air de s'en moquer.
4. Il s'agit des **hypothèses fondées sur les interprétations** ajoutées aux données observées et sélectionnées.  
*Exemple* : Pierre savait exactement à quelle heure la réunion devait commencer. Il a fait exprès d'arriver en retard.
5. Ce sont les **conclusions tirées des hypothèses**.  
*Exemple* : Pierre est toujours en retard.
6. Des **convictions sur le monde en sont déduites**.  
*Exemple* : Ce directeur ne devrait pas diriger des femmes.
7. Des **décisions sont ensuite prises**, fondées sur les convictions déduites.  
*Exemple* : Croyant que Laurent est un adversaire dangereux, je me mets à comploter contre lui.
8. Il s'agit de la **boucle de rétroaction**, qui met en évidence le fait que nos convictions influent sur les données que nous choisirons la prochaine fois (Retour en 2)



Bien sûr, nous avons besoin de tirer des conclusions et de donner du sens à ce que nous vivons. Mais présomptions et conclusions s'avèrent difficiles à vérifier.

Si nous nous trouvons en réunion avec chacun nos présomptions et convictions non vérifiées, nous risquons de ne pas bien nous comprendre, de mal communiquer et d'arriver à un mauvais compromis.

L'échelle d'induction expliquer aussi le phénomène d'ancrage. La plupart des individus ne se souviennent habituellement pas d'où viennent leurs attitudes les plus ancrées. Or ces données sont enfouies depuis longtemps dans la mémoire, après des années de sauts d'abstraction.

## **AMELIORER LA COMMUNICATION GRACE A L'ECHELLE D'INDUCTION**

Il est possible d'améliorer la communication avec les autres grâce à la réflexion et en utilisant l'échelle d'induction de 3 manières :

- Prendre davantage conscience de nos propres pensées et raisonnements (réflexion)
- Rendre nos pensées et raisonnements plus clairs pour les autres (argumentation)
- Enquêter sur la pensée et le raisonnement des autres (investigation)

Lorsqu'il y a incompréhension, quelques questions clés peuvent faciliter les choses :

- × Quelle est la donnée observable derrière cette déclaration (passer de l'opinion au fait) ?
- × Sommes-nous d'accord sur cette donnée ?
- × Pouvez-vous m'expliquer votre raisonnement ?
- × Comment sommes-nous passés de cette donnée à ces hypothèses abstraites ?
- × Quand vous avez dit ceci (votre induction), vouliez-vous dire cela (mon interprétation) ?

L'objectif de cette méthode est de rendre notre processus de pensée **visible**.