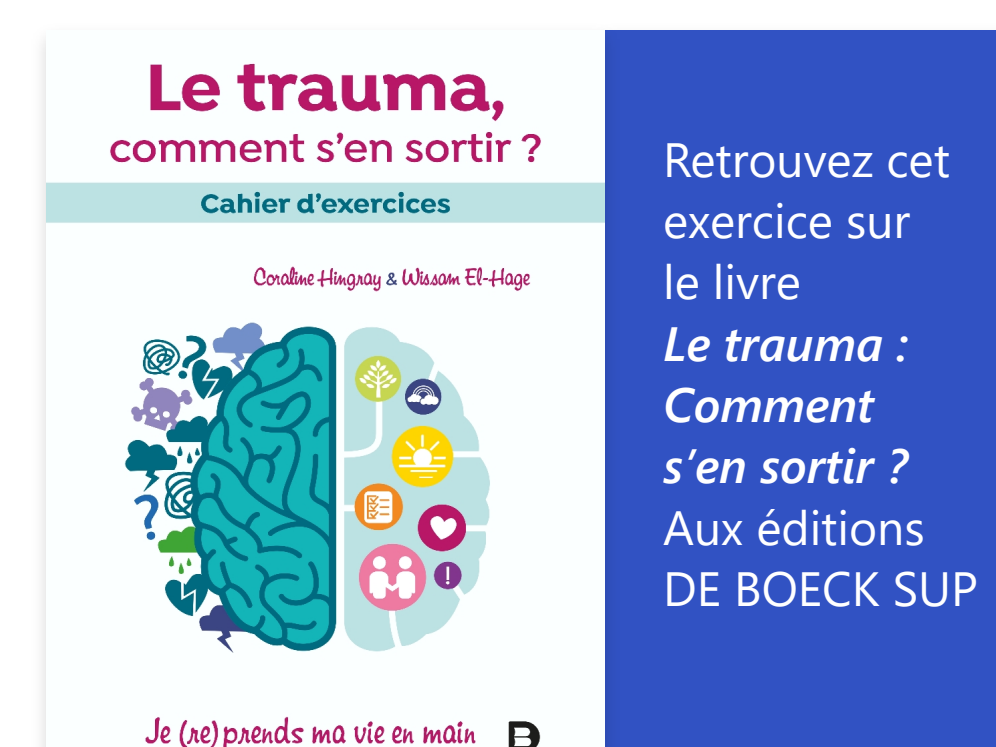


Fiche pratique

PRENDRE DU RECUL : INTERROGER SES PENSÉES



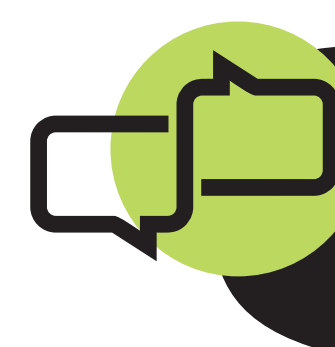
VRAI DU FAUX

« On ne peut pas ne pas penser. Si on me dit de ne surtout pas penser à un ours blanc, j'imagine justement tout de suite un ours blanc ! »

Vrai ! Le travail proposé ici ne consiste pas à s'interdire de penser, mais à s'autoriser à critiquer ses pensées.

« Il faut se fier à son instinct, si je pense que c'est dangereux, c'est que cela l'est. »

Faux, votre instinct et votre cerveau peuvent vous jouer des tours, surtout si vous avez été victime d'un traumatisme.



C'EST DU VÉCU

“

« J'ai beaucoup de mal à prendre de la distance avec mes pensées, je suis dans le brouillard, il me semble impossible d'en douter... »

« Depuis que je considère mon cerveau comme une entreprise de création de pensées qui m'envoie des représentants commerciaux très habiles en techniques de vente pour me faire adhérer à ses idées, cela m'aide énormément à être plus critique. »

”



CONNAIS-SCIENCE

Socrate est un philosophe qui s'est illustré entre autres par sa manière de dialoguer, On lui doit cette célèbre phrase : « Je sais que je ne sais rien. »

Il enseignait gratuitement, ou plus exactement questionnait ses interlocuteurs, ses disciples. Le questionnement socratique a pour but de faire venir à l'observation les idées, pour en examiner ensuite la cohérence. S'agit-il d'un élément bon ou au moins utile ?

Poser des questions est une bonne méthode pour amener les gens à réfléchir sur un sujet et faire apparaître des contradictions : cela permet de synthétiser la pensée, d'évaluer les idées existantes et surtout d'en créer de nouvelles. Plusieurs types de psychothérapies s'appuient sur le questionnement socratique pour amener le sujet à travailler, interroger, vérifier la validité et l'utilité de ses pensées.



MON PSY ME DIT !

Apprenez à interroger d'une façon critique toutes les pensées toxiques qui vous font souffrir depuis le-s traumatisme-s vécu-s.

Méfiez-vous des trop bons vendeurs.

Essayez de considérer votre tête comme une entreprise de création de pensées diverses et variées. Cette entreprise est rentable quand vous achetez, adhérez fortement et vite à ses produits, ses lots de pensées !

Elle vous envoie des représentants commerciaux très habiles. Ce ne sont pas les meilleurs lots (les plus justes, les plus agréables) qui ont besoin des meilleurs vendeurs. Au contraire, ce sont les plus tordus, les plus biaisés qui nécessitent des vendeurs hors pair pour vous faire accepter cette escroquerie... Lorsqu'un tel vendeur se présente chez vous, achetez-vous ses produits ? Prenez-vous chacune de ses paroles pour argent comptant ?

Mettez-vous dans la peau d'un inspecteur.

Considérez votre cerveau comme un suspect, un menteur potentiel qui n'a aucun intérêt que vous procédiez à une vraie enquête à charge et à décharge, en imaginant toutes les hypothèses et en creusant les différentes pistes. Il va falloir mener un interrogatoire serré pour démasquer la vérité ! Voici quelques exemples de questions à poser.

L'ESSENTIEL

- Votre cerveau cherche à vous vendre des idées tordues, des escroqueries !
- Sortez votre habit d'inspecteur et osez remettre en question les idées négatives !