



LE SCHEMA HEURISTIQUE

Aspirant expert : Rachel POLLEUX

Il s'agit d'un **outil graphique** d'aide, à la prise de décision, à la recherche de solutions, à la création, à l'analyse et à la mémorisation de documents lourds ou complexes.

Son principe a été élaboré par deux frères : Tony et Barry BUZAN.

Tony BUZAN, lorsqu'il était étudiant, avait du mal à synthétiser ses cours comme à les retenir, ce qui le poussa à s'interroger sur le mode de fonctionnement du cerveau humain.

Il épuisa en vain les listings de plusieurs bibliothèques universitaires, et se rendit compte qu'aucun ouvrage ne traitait de ce sujet!

Faute de comprendre comment le cerveau fonctionnait, il partit du principe qu'on fait bien ce qu'on connaît bien, et on connaît bien ce qui nous ressemble.

Il se dit donc que le cerveau devait mieux fonctionner si on lui présentait une image conforme à ce qu'il était, c'est à dire quelque chose qui ressemble à un **neurone d'où émergent des synapses**.

D'où l'idée de poser le problème à traiter au centre d'une feuille blanche et de laisser son imagination divaguer de façon **irradiante**, le long de voies **arborescentes** que l'on trace « en allant », dans une forme de brainstorming individuel.

S'y ajoutent deux principes de base:

- Le cerveau fixe mieux les images que les mots, il ne faut donc pas hésiter à agrémenter le document de dessins,
- L'œil différencie mieux les couleurs que les mots, il faut donc jouer sur les couleurs pour grouper des concepts voisins.

Cet outil permet, simplement, de regrouper sous un faible volume beaucoup d'informations, beaucoup plus qu'un descriptif classique avec des chapitres et des paragraphes. On cite le cas d'un manuel technique de Boeing de plusieurs centaines de pages qui a été résumé en un schéma heuristique de quelques mètres de long qui permet aux ingénieurs d'apprendre en quelques semaines ce qu'ils n'arrivaient généralement pas à assimiler même en plusieurs années, soit une économie estimée de 11 millions de dollars.

Deux exemples concrets vous sont proposés:

- ↳ l'autre présente l'ensemble de la partie cachée incluse dans le prix d'un produit livré.
- ↳ l'un permet à une candidate à un poste d'établir un bilan de ses compétences,

1^{er} exemple :

EXPLICITE

IMPLICITE

