

# La PNL - un modèle de développement

Denis Bridoux; Jean-Pierre Briefer

JEAN-PIERRE BRIEFER ET DENIS BRIDOUX

---

# **LA PNL – UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT**

La PNL – un modèle de développement

1e édition

© 2018 Jean-Pierre Briefer et Denis Bridoux & [bookboon.com](http://bookboon.com)

ISBN 978-87-403-0661-3

# CONTENU

<b>Introduction</b>	<b>7</b>
Pourquoi s'intéresser à la PNL ?	7
PNL et neurosciences	8
Quels sont les résultats ?	8
Bénéfices pour vous ?	9
<b>Première Partie :</b>	
<b>La Communication</b>	<b>10</b>
<b>1 La Communication &amp; Ses Limites</b>	<b>11</b>
1.1 Historique	13
1.2 La PNL en Questions-Réponses	13
1.3 En conclusion	15
1.4 Notions de base	16
1.5 Quelques présuppositions de la PNL	16
1.6 Notre relation au monde est dominée par la subjectivité	18
1.7 La carte n'est pas le territoire	18



1.8	Notre expérience est subjective	18
1.9	Comment construisons-nous notre modèle du monde ?	19
1.10	Nous captons une partie de la réalité seulement	19
1.11	Nos sens ont des limites	20
1.12	Notre cerveau organise et transforme ce qui est perçu	21
1.13	Nos filtres linguistiques et culturels	21
1.14	Mémoire et perceptions	21
1.15	Notre conscience est limitée	22
1.16	L'impression de nos cartes	22
1.17	En conclusion	24
<b>2</b>	<b>De la Perception à la Communication</b>	<b>25</b>
2.1	Nous communiquons toujours selon notre propre modèle du monde	26
2.2	Comment communiquons-nous ?	26
2.3	Communiquer efficacement implique...	27
2.4	Les systèmes sensoriels	28
2.5	Les indices d'accès	29
2.6	Les mouvements des yeux	33
2.7	Quelques techniques pour jouer avec la subjectivité	38
2.8	La Calibration	38
2.9	Calibration mode d'emploi	39
2.10	Buts de la calibration	40
2.11	La synchronisation	40
2.12	La synchronisation verbale	40
2.13	La synchronisation non verbale directe	41
2.14	L'écoute active	41
2.15	Le guidage	44
	<b>Deuxième Partie :</b>	
	<b>Le Ressourcement</b>	<b>45</b>
<b>3</b>	<b>Les états et leur gestion</b>	<b>46</b>
3.1	Les états Intérieurs	46
3.2	Situation → Pensée → Réaction	47
3.3	En résumé	49
3.4	La Fenêtre de Johari	49
3.5	Les Ressources	52
3.6	Postulats de base	53
3.7	SAS La stratégie Anti-Stress	55
3.8	Connexion à un état ressourçant par le biais du Corps	57
3.9	Le Jeu de l'Intensité	58

<b>4</b>	<b>Les Sous-Modalités</b>	<b>59</b>
4.1	Introduction	59
4.2	Les Sous-Modalités	64
4.3	L'association et la dissociation	66
4.4	La Dissociation Simple	68
4.5	Le Cercle d'Excellence	70
4.6	La Stratégie de Léonard de Vinci	71
<b>5</b>	<b>Les Ancrages et Leurs Effets</b>	<b>73</b>
5.1	Les Ancrages Naturels	73
5.2	L'Ancrage Simple	78
5.3	L'empilement d'ancrages	79
5.4	La désactivation d'ancrages	80
5.5	Empilement et désactivation d'ancrages	80
5.6	L'enchaînement d'ancrages	81
5.7	Un exemple d'enchaînement d'ancrages (format «cousu main»)	81
5.8	Le «Swish»	82
5.9	Interruption de l'État	84
5.10	Auto-Coaching par la Dissociation Simple	85
<b>6</b>	<b>Conclusion</b>	<b>86</b>
<b>7</b>	<b>Les auteurs</b>	<b>87</b>
<b>8</b>	<b>Notes de fin</b>	<b>89</b>

# INTRODUCTION

## POURQUOI S'INTÉRESSER À LA PNL ?

Comment nous viennent les mots et les pensées qui vont avec ?

Nous avons pour la majorité d'entre nous des systèmes sensoriels, visuels, auditifs, cutanés, gustatifs et olfactifs équivalents. Donc, pourquoi ne perçoit-on pas les situations de la vie de la même manière ?

Pourquoi certaines personnes s'en sortent mieux que d'autres au niveau sentimental, relationnel, professionnel ou sportif ?

Qu'est-ce qui fait « le mental » de l'athlète qui, nous dit-on peut changer complètement ses performances ?

Et qu'en est-il de ces personnes qui rayonnent leur charisme, leur contrôle de soi jusque dans les situations les plus dures ?

Sommes-nous vraiment tous différents ?

Y-a-t-il des « *secrets* » que les leaders, que les champions gardent jalousement et ne veulent pas partager pour ne pas risquer d'être détrônés ?

Voilà quelques-unes des questions que les deux créateurs de la PNL, *John Grinder* et *Richard Bandler*, ainsi que les nombreux autres développeurs de cette approche se sont posées et continuent à se poser... Oui, même *John Grinder*, que j'ai eu l'occasion de rencontrer à de nombreuses reprises, n'a pas des réponses à tout et continue à chercher avec un esprit très pragmatique et scientifique à améliorer cette approche. La PNL n'est pas une science figée et aboutie, non plus qu'une science exacte. Évoluant sans cesse depuis qu'elle fut créée et baptisée, voici déjà plus de 40 ans, et elle bénéficie de l'apport de nombreux chercheurs tels que *Robert Dilts*, *Wyatt Woodsmall*, *David Gordon*, *Judith Delozier*, *Robert Mc Donald*, *Michael Hall*, etc.

## PNL ET NEUROSCIENCES

La PNL s'intéresse à la structure de notre subjectivité, c'est-à-dire qu'elle cherche à comprendre ce qui se passe en amont du langage. Le langage exprimé ne représente qu'un pourcentage infime des milliers de pensées, images, sensations qui sont créées par notre esprit chaque seconde. Et il ne peut être que passionnant et enrichissant de comprendre ce qui se passe à ce niveau.

Les neurosciences permettent maintenant de comprendre de manière plus objective et reproductible de nombreuses découvertes que les pionniers de la PNL avaient déjà décrites depuis longtemps. La récente découverte de la fonction des « neurones miroirs » en est un exemple : Lorsque vous observez quelqu'un faire un geste, vous le reproduisez de manière inconsciente dans la même aire du cerveau qui a été activée dans le cerveau de cette personne. *John Grinder* et *Richard Bandler* avaient déjà décrit l'importance de la « **synchronisation** » et les applications multiples, nouvelles et très puissantes de cette capacité du cerveau.

## QUELS SONT LES RÉSULTATS ?

« *La PNL ça marche* ». Il n'y a guère de contestation par rapport à cette affirmation. C'est même parfois ce qu'on reproche à la PNL, de trop bien fonctionner ! Et il est vrai que les changements chez la personne sont rapides, parfois très importants...et parfois indésirables !

Les créateurs de la PNL, ont très vite été conscients de cette possibilité. Comme conduire un bolide de F1 fait encourir des risques différents qu'une voiture de tourisme, il y a des protections supplémentaires à envisager. *John Grinder* et *Richard Bandler* ont donc développé une technique qui représente une étape très importante de tout accompagnement PNL le « *Well Formed Outcome* » ou en français « *La Grille d'Objectif* ». Cette technique fait partie des bases indispensables de toute formation en PNL et elle est bien sûr décrite dans cet ouvrage.



## BÉNÉFICES POUR VOUS ?

La question, maintenant, est : voulez-vous continuer à apprendre et pratiquer des techniques d'accompagnement à l'ancienne qui sont lentes et souvent peu efficaces, ou recherchez-vous plutôt à apprendre des techniques nouvelles qui ont prouvé leur efficacité et leur utilité dans les processus de changements et vont vous permettre de parvenir à être les meilleurs dans votre domaine ? Voulez-vous continuer à être des thérapeutes ou coaches moyennement appréciés par rapport aux résultats que vous obtenez, ou souhaitez-vous au contraire recevoir des marques de sympathie et de reconnaissance pour toutes les améliorations que ressentent vos clients ou patients ? Voulez-vous rester bloqués sur les difficultés que vous présentent vos patients ou clients, ou aspirez-vous au contraire à les aider à résoudre définitivement des problèmes dont ils souffrent depuis des dizaines d'années ?

Cet e-book est une synthèse des enseignements de nombreux formateurs, dont *John Grinder* et son épouse, *Carmen Bostic St-Clair*, et un résumé du document de cours conçus par *Floriane Briefer*, fondatrice de BrieF'R Formations, à qui je rends hommage ici à titre posthume, et par *Denis Bridoux*, coauteur de cet e-book.

L'objectif d'un e-book comme celui-ci ou d'un livre sur la PNL n'est pas de remplacer une formation, mais plutôt de la compléter ou de la précéder. De même qu'on ne peut apprendre à conduire une voiture simplement dans un livre, on ne saurait apprendre la PNL uniquement dans un livre.

# **PREMIÈRE PARTIE : LA COMMUNICATION**

# 1 LA COMMUNICATION & SES LIMITES

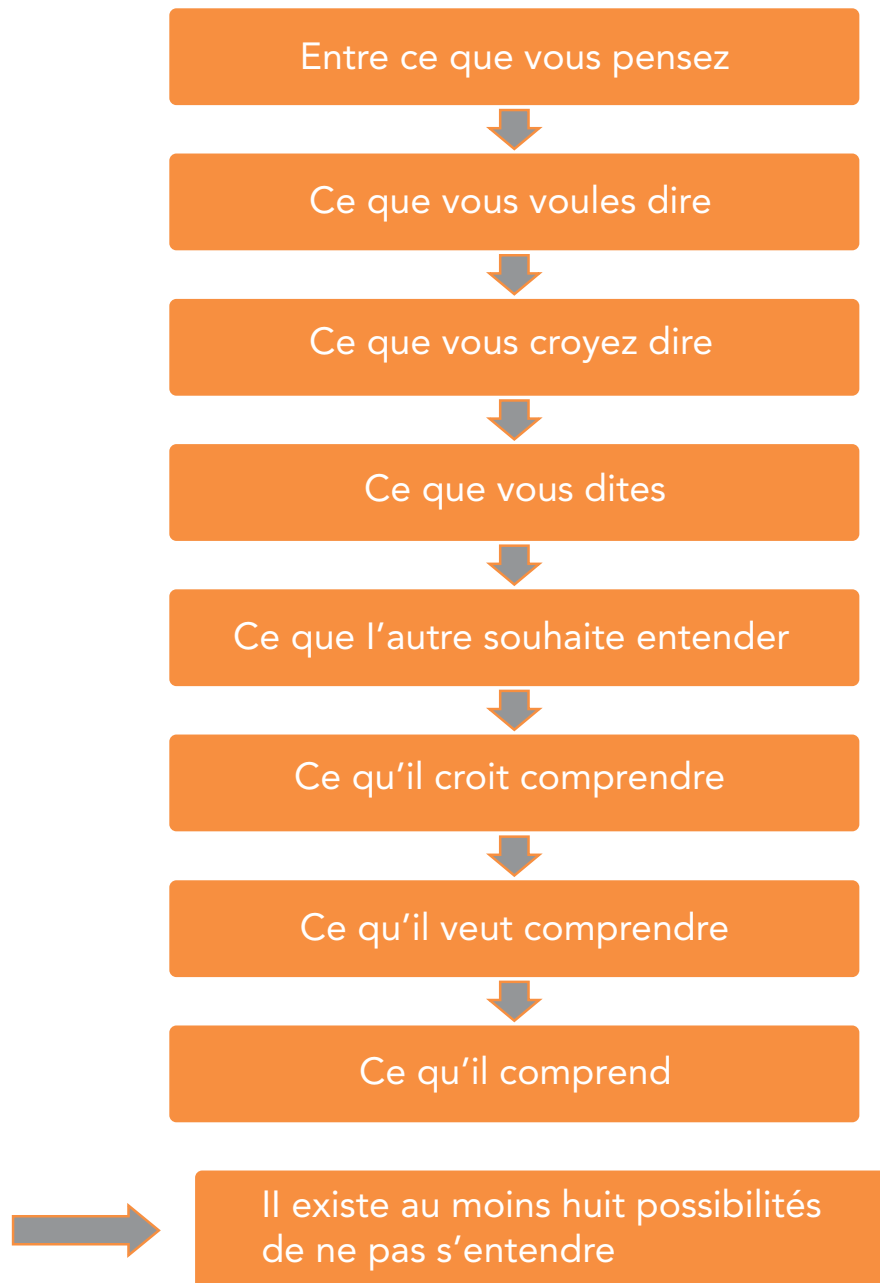


Illustration 1

Commençons par une définition de *R. BANDLER* et *J. GRINDER*:

**Définition :**



"En résumé, la PNL est une **attitude** et une **méthodologie** qui ont donné naissance à une **famille de techniques...**"

***L'attitude correspond aux valeurs suivantes :***

- le respect de l'individu
- la curiosité, l'ouverture
- l'obtention de résultats
- la flexibilité
- l'esprit d'expérimentation

***La méthodologie c'est la modélisation :***

C'est à dire l'étude des experts qui obtiennent les meilleurs résultats.

***La famille de techniques :***

Tous les outils et techniques enseignés dans les stages PNL

La PNL ou Programmation Neuro-Linguistique s'intéresse à nos comportements, à notre façon de communiquer et plus particulièrement aux gens qui excellent dans un domaine. Elle se centre sur le fonctionnement du cerveau.

L'abréviation PNL fait référence aux trois plus importantes composantes qui sont à la base de l'expérience humaine : la neurologie, le langage et la programmation.

***Programmation*** : Nous adoptons tout au long de notre vie des automatismes, des programmes, des façons de penser, de percevoir, de ressentir. Nos comportements s'organisent grâce aux composantes neuro-linguistiques. La métaphore « *programmation* » permet de transmettre l'idée positive et utile que l'on peut changer ces comportements, stratégies et habitudes, car rien n'est totalement figé. Les neurosciences l'ont confirmé par la suite de manière inattendue en démontrant la plasticité étonnante du cerveau.

***Neuro*** : Grâce à nos cinq sens, nous percevons le monde, enregistrons et mémorisons nos expériences, ceci sous forme de cartes mentales. Ces composantes nous permettent de percevoir, de penser, de ressentir et d'opérer des choix. Nos états émotionnels sont déterminés par nos perceptions sensorielles.

***Linguistique*** : Cela se manifeste à travers notre système de communication verbal et non-verbal, avec lequel on code, et on interprète nos représentations. Cette donnée comprend la manière dont le langage interagit avec le système nerveux.

Le terme *neuro-linguistique* a été utilisé pour la première fois par *Korzybski* en 1933, *Bandler & Grinder* ont ajouté le mot programmation en 1976.

## 1.1 HISTORIQUE

La PNL est née dans le campus de l'université de Santa Cruz, un centre multidisciplinaire. où un étudiant nommé *Richard Bandler*, mathématicien et informaticien qui préparait son doctorat en psychologie, rencontra le *Dr John Grinder*, professeur en linguistique (formé par *Noam Chomsky*). Très intéressés de comprendre comment de grands communicateurs excellaient dans leur domaine, ils se mirent à observer « *des gens très intelligents qui accomplissaient des choses intéressantes* » pour décomposer de façon très fine et précise leurs comportements. C'est d'ailleurs l'Université de Santa Cruz qui finança leur recherche.... Et une des bases de leur travail a été le postulat : *on confond la description de ce que les gens font et la description de la réalité !*

## 1.2 LA PNL EN QUESTIONS-RÉPONSES

### 1.2.1 COMMENT DÉFINIR LA PNL ?

La PNL est une nouvelle méthodologie de la communication et du changement. Elle s'adresse aux différents niveaux de l'être et propose le développement de nos compétences comportementales, le développement de notre flexibilité. Elle s'intéresse à la compréhension de nos processus mentaux et cognitifs, à la connaissance de nos valeurs et croyances, à ce qui sous-tend nos comportements.

### 1.2.2 QUAND EST-ELLE NÉE ?

Elle est née dans le contexte de l'Amérique des années 1970, de la psychologie humaniste, comportementale, des thérapies familiales, des thérapies brèves... Elle s'inspire de la cybernétique, de la linguistique, de la neurologie...

### 1.2.3 QUI SONT SES INVENTEURS ?

Ses créateurs sont *John Grinder*, le linguiste, et *Richard Bandler*, le mathématicien. Tous deux sont également Docteurs en Psychologie.

### 1.2.4 QUELLE A ÉTÉ LA DÉMARCHE DE BANDLER ET GRINDER ?

Ils décidèrent de mettre en commun leurs connaissances et se posèrent la question suivante :

*Comment précisément, certaines personnes atteignent constamment et si facilement leurs objectifs professionnels ?*

Ils filmèrent et observèrent minutieusement de nombreuses personnes dans des domaines variés : la justice, les affaires, l'éducation et particulièrement la thérapie. Ainsi, ils ont modélisé *Frédéric Perls* (fondateur de la gestalt thérapie), *Virginia Satir* (thérapie familiale), *Milton Erickson* (hypnose et père des thérapies brèves)...

A mesure que leurs recherches progressaient, leur question de départ évolua vers une préoccupation plus fondamentale :

*Quelle est la structure subjective de l'expérience humaine ?*

Dès lors, ils recherchèrent les schémas communs et répétitifs des comportements de communication observés pour en identifier la STRUCTURE sous-jacente. Par exemple, ils découvrirent que les excellents thérapeutes appliquaient les mêmes modèles d'interaction et ceci, la plupart du temps, de façon inconsciente. Leur talent n'avait donc pas grand-chose à voir avec les orientations théoriques dont ils se réclamaient. Deux théories opposées pouvaient aboutir aux mêmes résultats.

Ces conclusions leur permirent de développer un ensemble de techniques, d'outils de communication et de changement, pour atteindre plus systématiquement les objectifs souhaités.

Ce modèle s'intéresse au PROCESSUS et à la FORME de la communication, plutôt qu'au contenu. (En guise de précision, le rôle d'un modèle est de décrire le fonctionnement d'un système, humain ou non, alors que celui d'une théorie consiste à fournir une tentative d'explication à la question : « pourquoi est-ce que cela marche ainsi ? »). Ainsi, la PNL s'intéresse au **quoi** et au **comment** en montrant et en expliquant les mécanismes à travers lesquels nous construisons et nous interprétons notre réalité psychique.

### 1.2.5 QUELLES ONT ÉTÉ LEURS CONCLUSIONS ?

Le changement personnel peut être réalisé rapidement, sans souffrance et de façon systématique.

Quand une personne a une difficulté, la solution est beaucoup plus importante que le problème, elle se manifeste à l'insu de la personne, dans la manière qu'elle a de le présenter et dévoile ainsi ses ressources.

### 1.2.6 QUE SIGNIFIE « MODÉLISER » ?

Comme tout comportement est le résultat de processus neurologiques, nous avons besoin de modèles pour comprendre comment ces processus opèrent et traitent l'information au niveau du cerveau. Il est également pertinent de saisir la séquence de ces processus neurologiques et leurs manifestations sous forme de langage.

Modéliser est un processus consistant à observer, décomposer, décoder et reproduire les comportements efficaces ou aidants. Il est possible de mettre à jour une stratégie pertinente utilisée par une personne, l'apprendre, se l'approprier, la transférer, ou encore intégrer une de ses propres stratégies dans un autre domaine de vie.

*Robert Dilts* a magnifiquement modélisé les génies de notre monde. En comparant les processus cognitifs et les stratégies de *Mozart*, *Einstein*, *Léonard de Vinci*, *Walt Disney*, ... il en a extrait les caractéristiques communes, afin de les rendre accessibles à qui veut les apprendre.

#### *Deux définitions :*

**Bandler:** La PNL est une attitude méthodologique dont découle un ensemble de techniques. C'est une certaine façon de comprendre les gens. Une vision du monde.

**Grinder:** La PNL est l'analyse et la reproduction de l'excellence humaine, du savoir-faire. La différence qui change tout. [Note : Obtenue de Bateson] Observer et créer un modèle.

## 1.3 EN CONCLUSION

La PNL est un modèle en mouvement et en développement. Ses nombreux développeurs (*Robert Dilts*, *David Gordon*, *Judith Delozier*, *Robert Mc Donald*, *Wyatt Woodsmall*, *Michael Hall* et les nombreux formateurs certifiés...) sont très créatifs et suivent attentivement les dernières recherches dans le domaine du cerveau, des neurosciences, de la santé, de l'éducation... afin de créer de nouvelles démarches, de nouveaux protocoles et accroître toujours plus notre efficacité non seulement à faire, mais aussi à être.

## 1.4 NOTIONS DE BASE

### 1.4.1 LA PROACTIVITÉ

Aider une personne à passer de la réactivité à la proactivité est un des plus grands bénéfices à lui offrir dans un accompagnement PNL. Pourquoi ? Parce que ça lui donne plus de pouvoir et plus de contrôle sur sa vie.

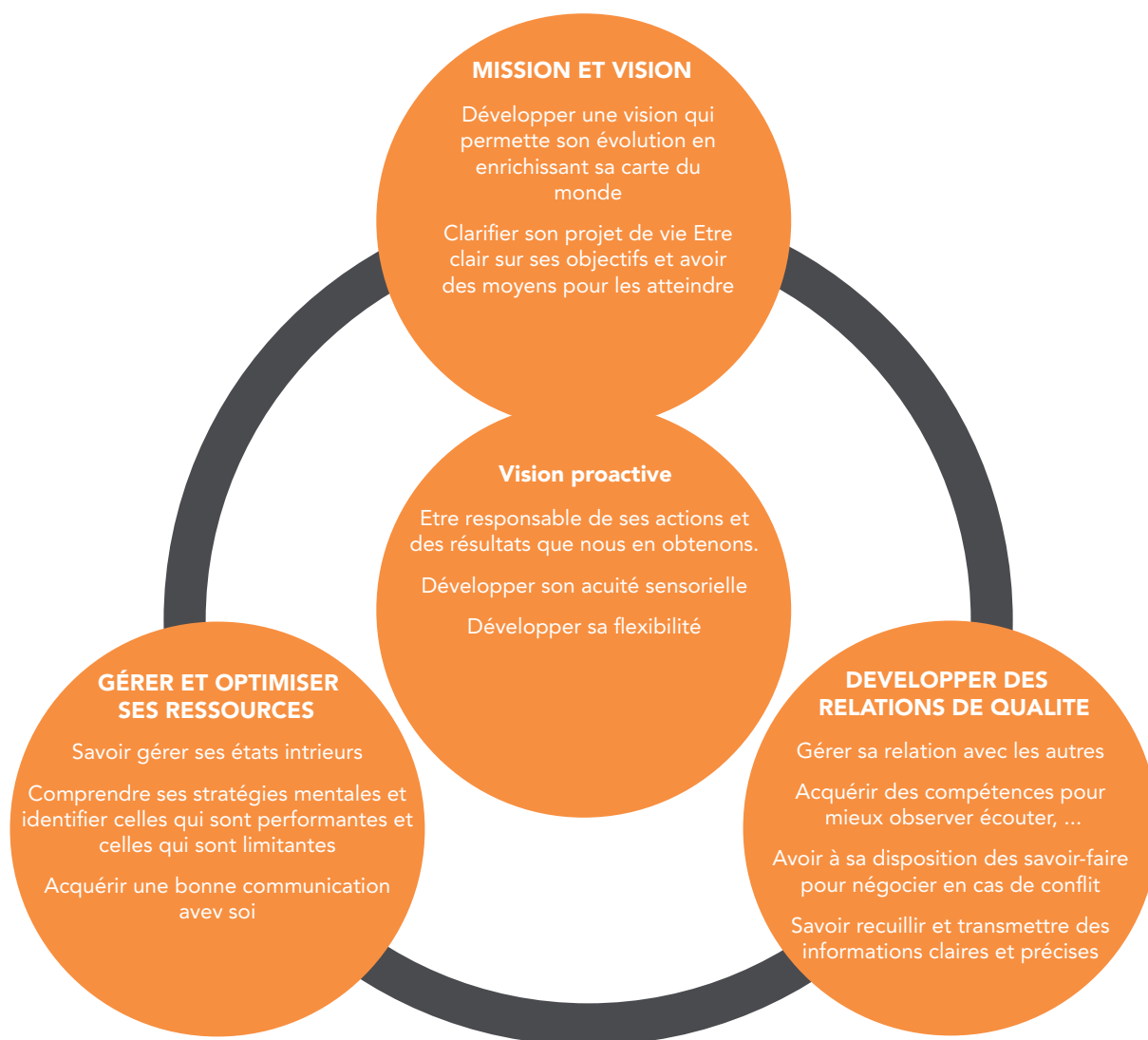


Illustration 2

## 1.5 QUELQUES PRÉSUPPOSITIONS DE LA PNL

La PNL est basée sur un ensemble de présuppositions d'où découle un ensemble de techniques. Elles représentent des « croyances opérationnelles ». Dès lors, la question n'est plus de savoir si elles sont vraies ou fausses, mais si elles sont utiles ou non, et à quoi !



**1.5.1 LA CARTE N'EST PAS LE TERRITOIRE.**

- Nous construisons nos représentations mentales sous formes de cartes faites d'images, de sons, de sensations, de goûts, d'odeurs.
- Nous réagissons à nos cartes de la réalité, pas à la réalité.
- Si nous modifions nos cartes, nous modifions notre état émotionnel.
- La majorité de nos cartes sont hors de notre champ de conscience.

**1.5.2 ON NE PEUT PAS NE PAS COMMUNIQUER.**

- La qualité de notre vie est déterminée par la qualité de notre communication.
- Le sens d'un message est donné par la réponse qu'il déclenche.
- Le niveau inconscient de la communication est plus important que le niveau conscient.
- Nous obtenons des autres ce que nous nourrissons.
- Même seul, on communique avec soi-même.

**1.5.3 TOUT COMPORTEMENT A UN SENS.**

- Chaque comportement est utile dans un certain contexte.
- Tout comportement détient une bonne intention à son origine.
- Chacun de nous fait de son point de vue les meilleurs choix possibles.
- Plus une personne a de choix, mieux c'est.
- Chacun possède en lui toutes les ressources dont il a besoin.
- Il n'existe pas d'ennemi intérieur.
- Chacun est responsable de ses pensées et de ses résultats.

**1.5.4 IL N'Y A PAS D'ÉCHEC, IL N'Y A QUE DU FEED-BACK.**

- L'échec est une étape sur le chemin de la réussite.
- Toute situation est l'occasion d'un apprentissage.

## 1.6 NOTRE RELATION AU MONDE EST DOMINÉE PAR LA SUBJECTIVITÉ

### 1.6.1 LE MOT « AIGUILLE » NE PIQUE PAS

*Vous êtes-vous déjà demandés pourquoi il y avait presque autant de significations différentes aux mêmes mots ?*

Comme le dit un postulat de base de la PNL: « La carte n'est pas le territoire » (*A. Korzybski, père de la sémantique générale*). Cela signifie que les mots ne sont pas les choses qu'ils représentent. Nous construisons des cartes mentales pour communiquer et nous représenter la réalité. Seulement ces représentations mentales ne sont pas la réalité et la déforment souvent. En nommant le monde, nous créons notre monde !

## 1.7 LA CARTE N'EST PAS LE TERRITOIRE

*« Chaque homme a sa propre cosmologie, et qui peut dire si sa propre théorie correspond à la vérité »*

*– Albert Einstein, cité par Dilts Stratégie du Génie*

L'être humain ne connaîtra jamais la réalité. Il ne peut en avoir que la perception. Chacun de nous expérimente et réagit au monde qui l'entoure à travers son système de représentations ou ses sens (vue, ouïe, odorat et toucher). C'est notre carte neurologique de la réalité qui façonne notre personnalité, détermine nos comportements et donne une signification à nos actes. Dès lors, ce n'est généralement pas la réalité qui nous limite ou qui nous rend sûrs de nous, mais notre perception de celle-ci.

## 1.8 NOTRE EXPÉRIENCE EST SUBJECTIVE

*« L'homme n'opère pas à partir des propriétés objectives du monde mais bien à partir du modèle qu'il crée sur la base de ses expériences sensorielles ».*

*– Monique Esser*

Notre modèle interne de représentation du monde, n'est pas le monde. En PNL, nous parlons de l'expérience subjective pour signifier la façon de nous représenter mentalement notre espace environnant. Elle comprend tous nos processus de pensées, l'intelligence, l'esprit... Elle se réfère à la totalité de notre système nerveux. Finalement, c'est à travers notre expérience subjective personnelle que nous connaissons le monde environnant.

## 1.9 COMMENT CONSTRUISON-NOUS NOTRE MODÈLE DU MONDE ?

De façon intéressante, cette construction mentale du réel nécessite des processus neurologiques, biologiques complexes et est **dépendante de facteurs culturels, linguistiques, familiaux, génétiques, personnels...**

L'idée que nous nous faisons du monde n'est pas la réalité pour plusieurs raisons :

- Nos limitations physiologiques et personnelles
- Nos limitations neurologiques
- Culturelles et linguistiques

C'est bien grâce à nos cinq sens que nous pouvons entrer en contact avec notre environnement : **nous voyons, entendons, sentons, goûtons, touchons**. Puis c'est toujours grâce à nos cinq sens que nous nous représentons mentalement nos expériences. Et comme vous le savez, nos sens ont des limites.

## 1.10 NOUS CAPTONS UNE PARTIE DE LA RÉALITÉ SEULEMENT

L'univers physique nous apparaît par l'intermédiaire de nos organes sensoriels. La représentation mentale en résultant dépend de la transformation opérée par notre cerveau. Il y a des différences de perception individuelles importantes, due par exemple à l'état de notre physiologie. Un myope et un hypermétrope n'ont pas la même vision !

De façon intéressante, chaque espèce captera selon son système nerveux la réalité physique. De nombreux films démontrent ceci, comme ceux décrivant les couleurs étranges des fleurs, perçues au travers des yeux des abeilles afin de reconnaître rapidement le pollen. Dès lors, il est curieux de comprendre que, même si nous partageons le même environnement avec un chat, un chien ou les abeilles du jardin, nous n'en aurons manifestement pas la même représentation.

## 1.11 NOS SENS ONT DES LIMITES

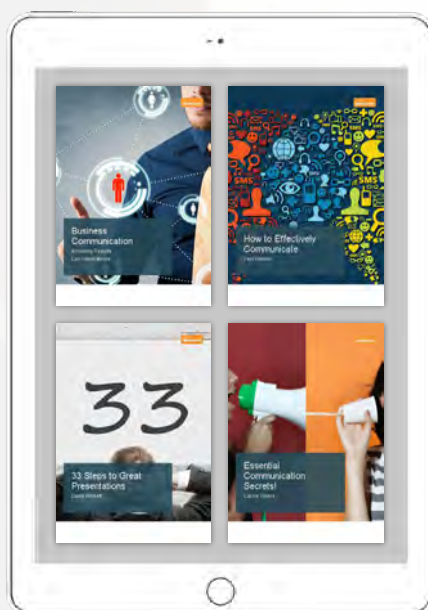
### 1.11.1 LA CAPACITÉ VISUELLE DE L'ÊTRE HUMAIN EST LIMITÉE.

Le système oculaire de l'homme est sensible aux longueurs d'ondes situées entre 380 et 680 millimicrons. Ce qui est en dehors de ces fréquences n'est pas perçu par l'homme. Certaines personnes peuvent distinguer jusqu'à 600 tons de couleurs, alors que d'autres n'en perçoivent que très peu.

### 1.11.2 LA CAPACITÉ AUDITIVE DE L'ÊTRE HUMAIN EST LIMITÉE.

L'homme entend les sons situés à l'intérieur d'une certaine bande sonore comprise entre 20 et 20 000 cycles/seconde. Les infra et ultrasons ne sont pas captés par l'homme, à l'inverse du chien, dont la capacité auditive est d'environ quatre fois supérieure.

Idem pour nos autres sens.



Discover our eBooks on  
**Communication Skills**  
and hundreds more

[Download now](#)

**bookboon**

## 1.12 NOTRE CERVEAU ORGANISE ET TRANSFORME CE QUI EST PERÇU

Voir, c'est reconstruire le monde. Les mirages en sont un bel exemple. Nous pouvons aussi voir la route mouillée alors qu'il fait très chaud et qu'elle est parfaitement sèche. Des expériences ont été faites notamment avec des lunettes à prisme inversant le monde. Dans un premier temps, les porteurs de lunettes voyaient leur environnement à l'envers, puis au bout de quelques jours leur cerveau s'est habitué et a inversé l'image en la leur redonnant à l'endroit. Six jours plus tard, quand les lunettes ont été enlevées, ... les expérimentateurs voyaient le monde à l'envers ! Il leur a fallu de nouveau quelques jours pour que tout rentre dans l'ordre. Comme vous le savez, notre vision du monde est une fabrication de notre cerveau. Une fois projetée dans le cortex cérébral, l'information visuelle est traitée dans un ensemble fonctionnel regroupant une trentaine d'aires distinctes.

## 1.13 NOS FILTRES LINGUISTIQUES ET CULTURELS

Les différences interculturelles impliquent des *différences* de *valeurs*, de *croyances*, *linguistiques*, *religieuses*,... Ceci exerce de façon importante la manière dont chacun filtre et analyse la réalité. La culture à laquelle nous appartenons exerce une influence sur notre personnalité, modèle nos comportements et de manière générale, influence notre conception du monde. L'adaptation des Immigrés à une autre culture s'avère souvent difficile ou même impossible quand le milieu diffère trop du milieu d'origine.

- Les Esquimaux du Groenland possèdent une trentaine de termes pour nommer les variétés de la neige
- Idem pour les Touaregs en ce qui concerne le sable
- Nous avons beaucoup de termes pour décrire la pluie que les habitants du désert ne connaissent pas
- Les Amérindiens de Californie parlant le Maidu n'ont que trois mots pour décrire le spectre des couleurs (rouge, vert bleu, jaune-orange)
- Etc...

## 1.14 MÉMOIRE ET PERCEPTIONS

Notre mémoire guide nos perceptions et chacun de nous perçoit le monde à sa façon, à travers ses propres filtres.

Tout ce que nous avons vécu est stocké que nous le voulions ou non. Si après un accident, nous avons une amnésie totale, nous perdrons toutes nos croyances, tout notre système de référence et toutes nos ressources. Notre vision du monde, pour qu'elle se perpétue, doit avoir une mémoire.

La mémoire fonctionne par association à partir de nos souvenirs déjà encodés, déjà enregistrés. Ceci constitue notre cadre de référence qui est maintenu par notre mémoire, consciemment ou non.

Contrairement à St Thomas, nous ne croyons pas ce que nous voyons, mais nous voyons ce que nous croyons. La réponse cérébrale reflète ce que l'on s'attend de voir et non ce que l'on voit réellement. CROIRE, c'est VOIR. Nous percevons le monde, la vie, les autres avec notre subjectivité et nous percevons des autres seulement ce que nous attendons de percevoir chez eux.

Notre mémoire va dépendre de notre capacité de combiner notre vécu avec notre expérience intérieure, avec nos références internes. Aussi, nous aurons beaucoup de difficultés à percevoir quelque chose dont nous n'avons aucun point de repère, aucune référence dans nos acquis.

### 1.15 NOTRE CONSCIENCE EST LIMITÉE

$$7 \pm 2$$

Nos capacités de perception conscientes sont limitées. L'Américain *Georges Miller* a mis en évidence les limites de l'expérience consciente. Nous sommes capables d'enregistrer consciemment sept plus ou moins deux informations en même temps. En dessus de ce chiffre, soit certains éléments ne sont tout simplement plus perçus, soit les erreurs de perception augmentent.

### 1.16 L'IMPRESSION DE NOS CARTES

Nous disposons de trois processus pour encoder nos cartes :

1. La sélection
2. La généralisation
3. La distorsion

#### 1. La sélection ou l'omission

Quand nous communiquons avec quelqu'un, nous partons du principe qu'il connaît certaines choses et nous les laissons de côté.

La sélection ou l'omission font référence au processus nous permettant de ***prêter attention à certains aspects de notre expérience seulement et d'en exclure d'autres***. Cette capacité nous permet de nous orienter en ***sélectionnant*** seulement ce qui nous semble utile ou pertinent. Bien sûr elle peut aussi être limitant, quand nous laissons de côté des éléments importants.

- C'est inutile !
- C'est mieux comme ça !

## 2. La généralisation

La généralisation est le ***processus indispensable à tout apprentissage***. Elle permet d'utiliser une expérience passée pour faire face à une situation similaire présente. Elle peut devenir une limitation quand elle est utilisée de façon abusive, ou quand la personne tire ses conclusions d'une seule expérience.

### Exemples :

- Il ne m'écoute jamais !
- Elle dit toujours... !
- Je ne suis jamais... !

Une grande partie de nos préjugés reposent sur ce mécanisme

## 3. La distorsion

La ***distorsion*** est le processus qui ***favorise l'introduction de changements dans notre expérience***. Elle permet la réorganisation des relations dans un ensemble de données. Elle est à la base de tout acte de créativité. Elle peut devenir une limitation quand elle est utilisée de façon abusive.

### Exemples :

- Il ne m'a pas salué, il ne m'aime pas
- Elle ne m'a pas répondu, elle n'apprécie pas mes suggestions.

Beaucoup de personnes ont tendance à prendre une critique de leur travail pour un rejet de leur personnalité.

## 1.17 EN CONCLUSION

Chacun possède sa propre carte unique ou son propre modèle du monde. Aucune carte n'est plus vraie ou plus réelle qu'une autre. Les individus qui sont les plus efficaces sont ceux qui possèdent une carte du monde leur permettant d'avoir un grand nombre de choix et de perspectives possibles. Comme l'écrit Robert Dilts, « une personne que l'on définit comme un « génie » détient tout simplement une façon de percevoir, de concevoir le monde et d'y réagir qui est plus riche et plus large ».

Personne n'est mieux équipé pour dire ce qu'est la réalité, cependant certains ont une représentation mentale de la réalité plus appropriée, comme certaines cartes de géographie permettent de se rendre plus facilement à destination. Ceci a une grande implication en ce qui concerne la communication, comme nous allons le voir avec les transformations opérées par le langage.

### 1.17.1 COMPRENDRE LA STRUCTURE DE LA SUBJECTIVITÉ

#### *Schéma de la perception à la réaction*

1. Nous percevons le monde à travers un certain nombre de filtres aussi bien physiques que cognitifs
2. Notre conscient et surtout notre inconscient triturent ensuite cette matière notamment à l'aide des processus de sélections, généralisations et distorsions au niveau langagier.
3. Notre réaction est le résultat visible, extérieur, de tout ce processus intérieur.

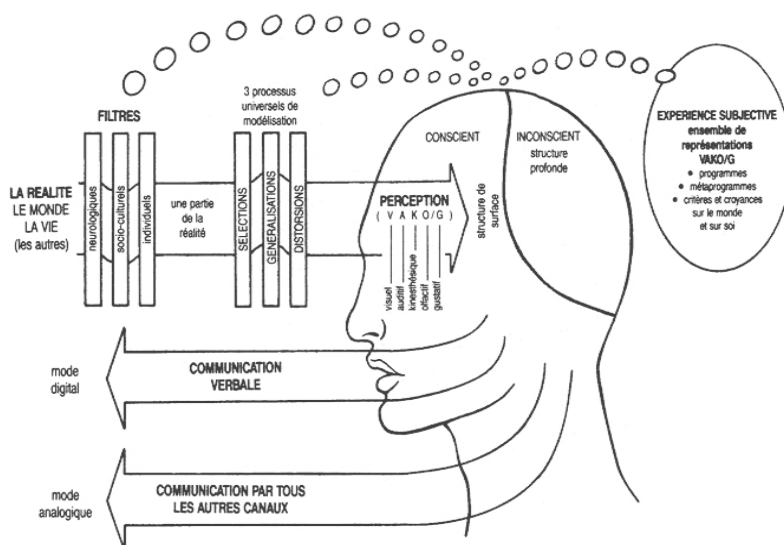


Illustration 3



## 2 DE LA PERCEPTION À LA COMMUNICATION

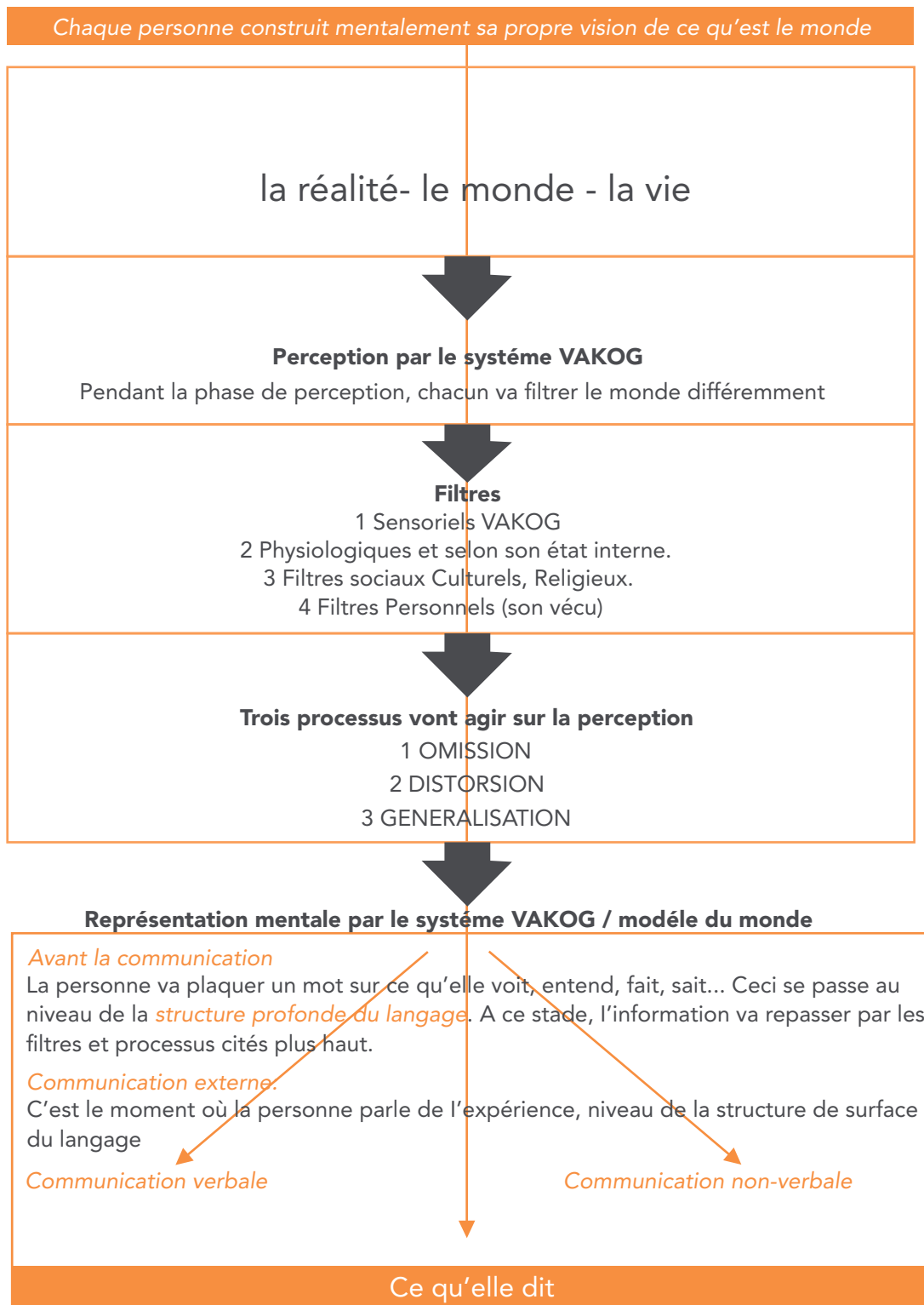


Illustration 4

## 2.1 NOUS COMMUNIQUONS TOUJOURS SELON NOTRE PROPRE MODÈLE DU MONDE

Les *mots sont un code* et pour bien communiquer, il va être important de *ne pas les confondre avec ce qu'ils représentent* : comme le disent ces phrases célèbres, « *le mot rose n'a pas d'épines* », « *le mot chien n'aboie pas* ».

Quand nous parlons, nous ne donnons que ce qui a passé à travers nos filtres. Si naturel soit-il, communiquer, n'est pas chose facile. En effet, *chacun a une vision du monde et il ne faut pas mélanger la réalité et la vision que nous en avons*. Bien des mésententes sont dues à cette confusion.

Le langage est un ensemble de signes avec lesquels nous *codifions* notre expérience. Les mots que nous employons tirent toute leur signification de l'expérience sensorielle à laquelle ils sont associés. C'est bien cette association qui va donner au mot sa signification. Par exemple, les mots « *aurores boréales* » n'auraient pas beaucoup de sens pour vous si vous n'en avez jamais vues, ni réellement, ni dans un livre.

La distinction entre expérience *primaire* et *secondaire* est très utile, *la carte* (le langage), *n'est pas le territoire* (l'expérience) qu'elle représente. Beaucoup de difficultés de communication proviennent de cette confusion. Beaucoup de personnes ne trouvent pas d'issues à leurs difficultés car elles confondent ces deux niveaux.

Pour communiquer de manière efficace, il est essentiel de rendre le message très précis, de façon à ce que le communicateur puisse amener son interlocuteur à avoir une représentation sensorielle (structure profonde du langage) aussi proche que possible de la sienne.

Il est plus facile de communiquer avec quelqu'un dont le modèle du monde est proche du nôtre.

## 2.2 COMMENT COMMUNIQUONS-NOUS ?

Si communiquer consiste à transmettre un message, c'est aussi beaucoup plus : Dans les faits, lorsque nous communiquons, nous exerçons nécessairement une influence sur l'expérience de l'autre. Par exemple, lors d'une discussion avec un collègue, la simple description de quelque chose que vous vivez dans votre travail, va l'amener à construire un ensemble de représentations nécessaires, pour se faire une idée de ce dont vous parlez.

Vous allez, non seulement verbalement, mais surtout par vos gestes, votre ton de voix, les expressions de votre visage, votre calme ou votre agitation, lui faire parvenir des informations concernant votre ressenti. Tous ces comportements ont de la valeur. Ces messages verbaux et non verbaux vont révéler quelque chose de vous-même et de la façon dont vous traversez la situation où vous vous trouvez. Vous allez influencer alors son expérience intérieure, qui ne sera plus celle qu'il avait, même il y a quelques instants.

Nous communiquons de manière **verbale** (les mots), **non verbale** (les messages du corps), et **para-verbale** (par ex : la tonalité de la voix, le ton, le rythme, la respiration...). D'une façon très globale, la population américaine est sensible dans les proportions suivantes à chaque canal de communication :

- 7 % aux mots utilisés, (Canal Digital)
- 38 % aux caractéristiques de notre voix (Canal Auditif Tonal),
- 55 % à l'aspect visuel et kinesthésique de notre corps (Canaux Visuels et Kinesthésiques).

Ces résultats proviennent d'une étude appelée : « *Kinésics & Communication* », de *Raymond Birdwhistle, University of Pennsylvania* » faite en 1974 aux Etats-Unis. Dans un contexte différent, les résultats seraient sans doute différents. Ce que cette étude met surtout en évidence c'est que : les gestes, la posture, le rythme de la respiration, les tensions musculaires, les mimiques, la qualité de la voix (ton, rythme, volume, timbre)... sont autant d'informations dans la communication.

La force des bons communicateurs n'est pas dans ce qu'ils disent, mais **comment** ils le disent. C'est en rencontrant votre interlocuteur sur son propre « **terrain** » que vous augmenterez vos chances de bien vous faire comprendre.

Si en général la confiance réciproque est reconnue dans toutes les situations de communication efficace, la manière de la susciter est souvent passée sous silence. Il y a une croyance très répandue qui dit que, si le courant passe ou ne passe pas entre deux personnes, c'est dû à leurs personnalités. Cela n'est vrai qu'en partie. Il existe des moyens de créer ce contact, afin de communiquer de façon satisfaisante.

## 2.3 COMMUNIQUER EFFICACEMENT IMPLIQUE...

1. de mettre de côté notre modèle du monde afin d'aller à la rencontre de celui de notre interlocuteur (Rapport, Calibration)
2. de savoir créer un climat de confiance et de respect (Calibration, Synchronisation, Rapport)

3. d'écouter parler l'autre, attentivement, sans l'interrompre, sans interpréter, ni s'approprier son message (Ecoute active)
4. de poser les bonnes questions afin de vérifier si nous avons bien compris et d'aller chercher l'information manquante, si besoin est (Boussole du langage ou Méta-Modèle)
5. d'apprendre à transmettre des informations claires et précises (Boussole du langage...)

## 2.4 LES SYSTÈMES SENSORIELS

### 2.4.1 LES SYSTÈMES DE PERCEPTION :

Nous disposons de cinq sens pour percevoir et entrer en contact avec le monde, avec la réalité extérieure. Nous voyons (**V**), nous entendons (**A**), le système kinesthésique nous permet d'éprouver des sensations corporelles (**K**), nous pouvons sentir les odeurs grâce à notre odorat (**O**) et nous utilisons également notre goût (**G**) = **VAKOG**.

### 2.4.2 LES SYSTÈMES DE REPRÉSENTATION :

Dans un deuxième temps, nous allons réutiliser ces cinq sens pour nous représenter mentalement l'information perçue. Chaque individu va recréer en lui l'expérience qu'il est en train de vivre sous forme d'images, de sons, de dialogues internes ou encore de sensations.

Nos expériences, le souvenir de nos émotions, nos connaissances, nos mémoires sont entrés et ont été codés dans notre cerveau par le moyen de ces canaux.

Tous nos processus mentaux, ce que nous appelons *penser, mémoriser, imaginer, apprendre*, sont autant d'aspects de cette activité interne. Nous savons aussi que, la mémoire dépend de la capacité qu'a une personne de combiner son expérience extérieure et intérieure.

### 2.4.3 LE SYSTÈME DE REPRÉSENTATION PRINCIPAL :

Pour des raisons liées à notre vécu personnel, à notre culture, à notre physiologie, nous avons tendance à privilégier un système pour communiquer avec les autres ou pour organiser mentalement notre représentation : c'est notre système de représentation principal. C'est également celui dans lequel nous faisons preuve de la plus grande habileté et que nous utilisons le plus souvent.

Certains portent une attention particulière à ce qu'ils voient, ils sont également capables de voir des images nettes de leurs souvenirs ou de créer facilement un tableau imaginaire. D'autres sont plutôt conscients de ce qu'ils ressentent et attachent davantage d'importance à ce registre. D'autres encore peuvent réentendre parfaitement un concert écouté il y a un mois.

Un même événement vécu par deux personnes n'ayant pas le même système de représentation principal sera expérimenté différemment. Leurs récits respectifs seront narrés avec beaucoup de divergences.

## 2.5 LES INDICES D'ACCÈS

### 2.5.1 LES PRÉDICATS

Les prédicats sont les mots « *sensoriels* » (noms, verbes, adverbess, adjectifs, ou groupes de mots) que nous utilisons quand nous parlons. Ils expriment les modalités visuelles, auditives, kinesthésiques auxquelles nous avons recours pour nous représenter mentalement notre expérience.

### 2.5.2 REPÉRER LES PRÉDICATS PERMET :

1. d'identifier facilement le système sensoriel utilisé par votre interlocuteur à un moment donné
2. de communiquer avec lui, en utilisant des mots appartenant au même système, cela crée le rapport, une atmosphère de compréhension
3. de repérer son système de représentation principal, c'est-à-dire celui qu'il utilise le plus souvent.

### 2.5.3 LES VISUELS :

(40%) Les visuels mémorisent au moyen d'images et ne sont pas distraits par les bruits. Ils ont souvent de la difficulté à se rappeler des instructions verbales et se lassent des trop longs discours parce que leur pensée tend à vagabonder. Ils sont intéressés à voir comment les choses se présentent. Proposez-leur des croquis !

Ils se remarquent par leur posture, tête et corps droits et yeux en haut. Leur respiration se situe au niveau des épaules ou du cou (respiration haute). Lorsqu'ils sont assis, leur corps est souvent incliné vers l'avant ; ils ont tendance à être organisés, ordonnés et prennent soin de leur apparence. Ils se rappellent au moyen d'images et se laissent peu distraire par les bruits ambiants. Ils ont souvent du mal à se rappeler des instructions verbales parce qu'ils ont l'esprit vagabond. Pour les intéresser à un programme, vous devez leur en faire un portrait clair. Ils se fient beaucoup aux apparences. Beaucoup de visuels ont une silhouette mince et ont tendance à être de type nerveux.

***Leurs expressions favorites :***

Vous voyez... – c'est tout vu – au vu de – à première vue – avoir une vision d'ensemble – à la lumière de – en un clin d'œil – avoir l'œil sur – tour d'horizon – il paraît que – sans l'ombre d'un doute – avoir un aperçu de – avoir une vague impression – veiller à ce que – voir venir – tape à- l'œil – à l'œil nu – voir le bout du tunnel – triste spectacle – n'y voir goutte – être aveuglé – tout un cinéma – idées noires – idées brumeuses –

#### **2.5.4 LES AUDITIFS :**

(15%) Les auditifs sont facilement distraits par les bruits ambiants. Ils peuvent vous répéter des choses facilement, apprennent en écrivant, aiment la musique et le téléphone. Attention ! le ton de la voix et les mots que vous utilisez sont très importants pour eux. Ils ont les pupilles qui se déplacent de gauche à droite. Leur respiration se situe au niveau du thorax. Ils ont tendance à se parler intérieurement (dialogue interne). Si on leur dit quelque chose, ils le répéteront ou le reformuleront facilement ; ils apprennent en écoutant, aiment la musique et parler au téléphone. Ils apprennent par étapes ou en séquences. On doit leur dire quoi faire avant qu'ils passent à l'action et sont sensibles au ton et aux mots que vous utilisez. Si vous voulez les intéresser à quelque chose, parlez-en avec eux, expliquez-leur.

*A<sub>d</sub><sup>i</sup>: Les Auditifs « digital » (dialogue interne)*

Ces personnes aiment se parler intérieurement et ce faisant peuvent même bouger leurs lèvres. Avant de décider quoi que ce soit, il faut que tout ait un sens ou que ça leur dise quelque chose. Ces personnes peuvent manifester des comportements visuels, auditifs et/ou kinesthésiques.

*Leurs expressions favorites :*

Bien entendu – ça ne me dit rien – si j’entends bien – avoir une langue bien pendue – mâcher ses mots – plein les oreilles – tenir sa langue – mettre en sourdine – à bon entendeur – mot pour mot – à vrai dire – bouche cousue – à tue-tête – qu’est-ce que tu me chantes là – façon de parler – prêter une oreille attentive – ne plus s’entendre – même longueur d’onde – son de cloche – ton direct – cela sonne faux – être sourd à

**2.5.5 LES KINESTHÉSIQUES :**

(40%) Les kinesthésiques parlent lentement. Tout ce qui est physique les attire. Ils mémorisent par l’action. Demandez-leur comment ils vont faire ou s’y prendre. Ils ont généralement une respiration profonde qui se situe au niveau du ventre, ce qui est facilement observable par le mouvement de gonflement et de dégonflement de l’abdomen. Leur démarche et leur discours se font à un rythme assez lent. Ils sont intéressés par tout ce qui est physique (activités, toucher, etc...). Lorsqu’ils parlent à une autre personne, ils se tiennent près d’elle contrairement aux visuels. Ils mémorisent et apprennent par des exercices. Pour eux, « l’essayer, c’est l’adopter ». Ils ne décideront ou n’accepteront qu’après avoir expérimenté.

*Leurs expressions favorites :*

Vous me suivez – faire passer une idée – vous saisissez le sens – lessivé – dur comme fer – main à la pâte – se coltiner – je ne vous suis pas – main dans la main – tirer les ficelles – tiens bon ! – lâcher le morceau – avoir un bon contact – donner le déclic – être à côté de ses pompes – je nage complètement – avoir le cœur gros – avoir les pieds sur terre – être plein de bon sens – il est insensible à – faire passer son idée

**2.5.6 LES NON-SPECIFIQUES :**

(5%) Ces personnes parlent beaucoup. Elles mémorisent par étapes. Elles sont intéressées par ce qui a du sens. Elles peuvent manifester les caractéristiques visuelles, auditives ou kinesthésiques.

## 2.5.7 LES CLES D'ACCES OCULAIRE

### Qu'allons-nous observer ?

Nous allons observer les mouvements des yeux de notre interlocuteur quand il parle : le système *VAK*.

### Il s'agit des mouvements des yeux effectués involontairement :

Ces mouvements sont *différents* de ceux que nous faisons lorsque nous lisons, lorsque nous dirigeons intentionnellement notre regard afin d'observer une personne ou quelque chose situé réellement dans l'environnement.

### Alors, de quels mouvements oculaires s'agit-il ?

Ce sont les mouvements que les yeux effectuent à tout moment : quand nous réfléchissons, quand nous cherchons un mot, une idée, une image ou la réponse à une question, quand nous nous parlons intérieurement, quand nous ressentons des émotions... Ils dépendent des processus neurologiques pendant la construction de nos représentations mentales et nous permettent de nous reconnecter avec celles-ci

### Qu'indiquent ces clés d'accès ?

Elles indiquent les modalités sensorielles que suit la pensée :

La personne qui réfléchit, commente, explique, utilise pour cela des connaissances détenues dans sa mémoire, sous forme d'images, de sons de représentations sensorielles.

Les clés d'accès montrent comment chacun s'organise dans sa tête pour construire son expérience de la réalité.

### Quelle relation y a-t-il avec les prédicats ?

Les mouvements des yeux précèdent l'expression verbale de la pensée. **Souvent ils sont en écho avec les prédicats :**

« *Je vois bien l'explication !* » avec les yeux en Visuel.



**Parfois les prédicats et les mouvements des yeux diffèrent.**

Les prédicats = le système de représentation, ils indiquent le système utilisé pour donner un sens à une situation vécue.

Les mouvements des yeux = le système conducteur celui utilisé pour parvenir à cette représentation (le chemin utilisé).

**Le code est-il le même pour tout le monde ?**

Les mouvements peuvent se trouver inversés chez certains gauchers. Parfois le Visuel Construit est inversé avec le Visuel Souvenir ou le Kinesthésique avec l'Auditif interne.

**Attention aux éléments parasites :**

Par exemple la personne qui recherche de la lumière.

**2.6 LES MOUVEMENTS DES YEUX**

Les mouvements des yeux sont des indicateurs fiables du système de représentation utilisé par une personne pendant qu'elle parle, réfléchit, pense... En observant le mouvement des yeux de votre interlocuteur, vous pourrez déterminer le système de perception auquel il a accès.

***V<sup>c</sup> : Visuel construit***

Événements et/ou situations jamais vues auparavant.

**Question :** « De quoi aurait l'air votre chambre si elle était peinte en bleu ? »

***V<sup>r</sup> : Visuel remémoré***

Événements et/ou situations vues auparavant et emmagasinées en mémoire.

**Question :** « Peux-tu te rappeler la couleur de la chambre où tu dormais l'an dernier ? »

***A<sup>c</sup> : Auditif Construit***

Sons ou mots jamais entendus auparavant.

**Question :** « *Comment sonnerait ma voix si j'imitais Donald Duck ?* »

***A<sup>r</sup> : Auditif remémoré***

Sons ou mots entendus auparavant.

**Question :** « Peux-tu te rappeler ce que j'ai dit au tout début de ma conversation ? », « Peux-tu te rappeler la voix de ta mère ? »

**K: Kinesthésique**

Sensations, toucher (olfactives et gustatives également).<sup>1</sup>

Question : « *Peux-tu te souvenir de la sensation que tu éprouves quand tu tiens un chiffon trempé?* », « *Peux-tu te souvenir de la sensation de tes pieds dans un bassin d'eau glacée?* »

**A<sub>d</sub>: Auditif digital**

Caractérisé par la tête penchée du Côté droit (position du téléphone).

Question : « Dis-toi ce que tu dois faire demain ».

**VISUEL CONSTRUIT**

**Yeux en haut à droite**

*Invente, construit une image*

Les clés d'accès oculaires représentent le système conducteur de la pensée et nous permettent de suivre précisément les opérations mentales qu'une personne effectue quand elle parle, pense, réfléchit.

**VISUEL REMEMORE**

**Yeux en haut à gauche**

*Voit quelque chose de déjà-vu.*

**AUDITIF CONSTRUIT**

**Yeux au milieu à droite**

*Invente un son.*

**VISUEL**

**Yeux au milieu dans le vague**

*Image construite ou déjà vue.*

**AUDITIF REMEMORE**

**Yeux au milieu à gauche**

*Entend des sons déjà entendus.*

**KINESTHESIQUE**

**Yeux en bas à droite,**

*éprouve des sensations.*

**DIALOGUE INTERIEUR**

**Yeux en bas à gauche**

*Se parle à lui-même*

**Exercice**

**Identifiez les systèmes de représentation par les prédicats : Indiquez:**

V pour Visuel  
 A pour Auditif  
 K pour Kinesthésique  
 O pour Olfactif  
 G pour Gustatif

NS/D lorsqu'il s'agit d'un prédicat non relié à un système sensoriel, on dit alors prédicat non spécifique, aussi appelé Digital.

Phrase	Systèmes de représentation
La pilule risque d'être amère.	
Je me trouve dans une situation qui manque d'harmonie.	
Cette décision ne doit pas se prendre à la légère.	
Il s'agit d'une situation tout à fait nouvelle.	
C'est une idée lumineuse.	
Voilà une perspective tout à fait claire.	
Cet homme est très chaleureux.	
Il a fait ça à un rythme soutenu.	
Sa pensée est vraiment réaliste.	
Cela nous permettra de clarifier nos points de vue.	
Elle n'est sensible qu'à du concret.	
Les perspectives sont des plus brillantes.	
Une décision lourde à prendre	
Un contrat solide	
Un savoir nouveau	
J'en ai entendu parler	
Quand je vois ce qui se passe, je trouve ça dur	
Son sourire parle	

Je me sens à l'aise dans des vêtements de couleur claire	
Ce que tu dis fait écho pour moi	
Si tu avais vu ce que je lui ai dit, tu comprendrais mieux ce que je sens	
J'ai trouvé les décors de cet appartement puants	
Son regard me touche	
Son contact m'a fait voir les choses d'une autre façon	
Je sens bien ce que tu dis	
Quand il me prend dans ses bras, je vois la vie en rose	

### 2.6.1 ENTRAÎNEMENT AUX PRÉDICATS

Reconnaître et utiliser les prédicats de notre interlocuteur, c'est s'adapter à son système perceptif préférentiel.

*Trouvez une façon d'exprimer la même chose dans chacun des trois principaux canaux V, A, K à partir des phrases non spécifiques mentionnées.*

#### Exemples:

« Je crois que les choses vont aller mieux. »

Traduction Visuelle : « Je vois que les perspectives sont bonnes. »

Traduction Auditive : « Je me dis qu'on va réussir à accorder les violons. »

Traduction Kinesthésique « Je sens que les choses vont se concrétiser positivement. »

« Je pense à une bonne solution. »

Traduction Visuelle : « . Je vois une bonne option »

Traduction Auditive : « J'ai une solution qui me parle. »

Traduction Kinesthésique « J'ai une solution que je sens solide »

Je réalise que votre idée apporte un renouveau

V	
A	
K	

Je pense que les choses vont s'améliorer

V	
A	
K	

J'aime considérer les différentes options avant de me décider

V	
A	
K	

C'est un domaine dans lequel il n'est pas raisonnable

V	
A	
K	

C'est difficile de l'amener à raisonner

V	
A	
K	

Il importe de prendre différents avis en considération

V	
A	
K	

## 2.7 QUELQUES TECHNIQUES POUR JOUER AVEC LA SUBJECTIVITÉ

Personne n'a de câblage qui va lui permettre de savoir ce qui se passe dans la tête de l'autre, dans sa structure subjective. Il n'existe pas non plus, du moins pas encore, de machine qui nous permette de savoir comment se créent les pensées.

Par contre le génie humain a développé des moyens d'influencer cette subjectivité, des techniques qui sont probablement plus anciennes que le langage lui-même. Les auteurs de la PNL, John Grinder et Richard Bandler, n'ont pas inventé ces techniques. Ils les ont observées et modélisées chez des génies de la communication. Ils en ont ensuite créé des modèles simples et pragmatiques qui peuvent être enseignés et utilisés par chacun d'entre nous.

Les trois techniques de base les plus connues en PNL sont **la calibration, la synchronisation et l'écoute active**.

## 2.8 LA CALIBRATION

Pour bien communiquer, il s'agit de poser notre carte du monde et de prendre le temps d'aller voir celle de notre interlocuteur.

### 2.8.1 COMMENT ?

En comprenant ses processus internes (sentiments, joies, doutes...), sachant qu'à chaque état intérieur correspond un ensemble de signes physiologiques observables visuellement, en prenant des points de repères sur son comportement, et auditivement, dans son ton de voix, son intonation, son langage, etc.

Il est très important de saisir que ***ce que dit la personne est le code, mais le véritable message est ce qui va être observé.*** Quand nous communiquons avec quelqu'un, il se passe des tas de choses en nous qui ne transparaissent pas dans notre langage de surface, mais sont transmises par le langage du corps. Si nous parlons de quelque chose que nous ressentons réellement, notre interlocuteur va s'en apercevoir. L'inverse est vrai aussi.

**La CALIBRATION** est un processus consistant à repérer les **indicateurs comportementaux**. Ces indications sont précieuses et pourront être réutilisées plus tard.

Elles permettent de comprendre ce que ressentent nos interlocuteurs souvent même avant d'avoir reçu leur réponse. (Q: *Connais-tu X?* **CALIBRATION**: une moue se dessine sur le visage de notre interlocuteur! R: *oui!*).

## 2.9 CALIBRATION MODE D'EMPLOI

### 2.9.1 CALIBRATION VISUELLE

- observer la posture, l'inclinaison du corps, de la tête.....
- observer les macro-mouvements : les gestes, les mouvements des bras... des jambes... le déplacement des épaules...
- observer les micro-mouvements: les petits mouvements du visage... rictus... plissement au coin des yeux... changement de coloration de la peau... le pincement des narines... les mouvements des lèvres... le tonus musculaire... le rythme respiratoire... les battements cardiaques... les mains qui se frottent dans la poche... ces micro changements nous donnent beaucoup d'informations sur ce que vivent les personnes.

### 2.9.2 CALIBRATION AUDITIVE

- être attentif au ton... au débit... au rythme... aux pauses. à la hauteur de la voix... aux termes sensoriels (prédicats)....

- Découvrir la signification du comportement spécifique de quelqu'un.
- Découvrir les expressions non verbales d'un état particulier.
- Observer les indices minimaux des états mentaux
- Remarquer les changements dans le langage corporel.

## 2.10 BUTS DE LA CALIBRATION

### 2.10.1 LE RAPPORT

En PNL, on définit le rapport comme fait de deux dimensions complémentaires : la Synchronisation et le Guidage. Sans la première le second est impossible. La première en exprime l'origine, le départ et le second la finalité, l'aboutissement.

***Le rapport*** s'instaure en rencontrant notre interlocuteur dans son modèle du monde, sur son propre terrain. C'est lui montrer qu'on l'accepte tel qu'il est et cela établit un climat de confiance.

## 2.11 LA SYNCHRONISATION

### 2.11.1 COMMENT CRÉER LE RAPPORT ?

Par la **synchronisation** qui est un processus permettant de rester en contact avec une personne à la fois au niveau conscient et inconscient. Dans la vie de tous les jours, vous vous synchronisez régulièrement sur votre interlocuteur, sans peut-être en avoir clairement conscience. Vous ne vous adressez pas de la même manière à un ami, à un partenaire, à un chef d'Etat. De même, vous ne communiquerez pas de la même façon avec des personnes provenant de milieux socioculturels défavorisés, qu'avec ceux de milieux universitaires.

## 2.12 LA SYNCHRONISATION VERBALE

### *Forme*

1. La synchronisation verbale va consister à repérer chez notre interlocuteur et utiliser dans notre discours les prédicats tirés du même système de représentation (VAKOG).
2. La synchronisation verbale va consister à observer la structure des phrases de notre interlocuteur et de construire les nôtres de façon semblable.



### **Contenu**

1. La synchronisation verbale va consister à utiliser les mêmes expressions caractéristiques : « Tu vois », « j'entends », « c'est cela n'est-ce pas »...
2. La synchronisation verbale va consister à reprendre les idées clés importantes, émises dans le discours de notre interlocuteur.

## **2.13 LA SYNCHRONISATION NON VERBALE DIRECTE**

Va consister à **répliquer en miroir**, à **refléter dans notre comportement** une partie de la gestuelle et du comportement physique (**position, inclinaison du corps...**) de notre interlocuteur.

### **2.13.1 PNL ET NEUROSCIENCES**

Les neuroscientifiques ont observé depuis quelques années des phénomènes étonnants qui se passent dans le cerveau des êtres humains, des primates et probablement dans le cerveau d'autres animaux. Certaines zones du cerveau présentent une activité aussi bien lorsqu'un individu (humain ou animal) exécute une action que lorsqu'il observe un autre individu exécuter la même action. Ils ont nommé ces phénomènes les **neurones miroirs**. Les neurones miroirs joueraient un rôle dans la cognition sociale notamment dans l'apprentissage par imitation, mais aussi dans les processus affectifs, tels que l'empathie.

## **2.14 L'ÉCOUTE ACTIVE**

### **2.14.1 BUT:**

- créer un climat de confiance et de respect et :
- éviter que vous ne soyez noyé dans un flot de renseignements.
- cadrer votre interlocuteur.
- créer rapidement un climat de confiance et de respect.

**2.14.2 COMMENT:**

- en manifestant activement votre acceptation de l'autre tel qu'il est et en le lui communiquant ouvertement, cela favorise son épanouissement et permet un bon recueil d'informations, sans interprétation, sans jugement.

**2.14.3 POSTULAT DE BASE :**

*On peut aider quelqu'un simplement en l'écouter.*

*– Le silence est d'or*

*Ecouter est un outil très efficace. Lorsqu'on écoute activement une personne, on ne lui vole pas sa responsabilité, son problème lui appartient, on lui fait comprendre qu'on l'accepte telle qu'elle est.*

Ne rien dire et regarder attentivement son interlocuteur est un message non-verbal des plus puissants. Cela lui permet de se sentir mieux, d'être plus disposé à parler, cela l'encourage d'aller plus loin dans sa réflexion et d'exprimer ses propres sentiments. En gardant le silence, vous éviterez les obstacles à la communication.

**2.14.4 TECHNIQUE:*****L'écoute silencieuse :***

- Savoir écouter, c'est montrer quand vous suivez et quand vous ne suivez pas !
- Se centrer sur votre interlocuteur en prenant un bon contact avec le regard et l'écouter en silence.

***Deux raisons seulement d'intervenir :***

3. Pour lui signifier que vous êtes attentif en utilisant des expressions comme :  
 « Hum, hum... c'est ça... bien... je comprends... »  
 En faisant des hochements de tête.
4. Pour lui indiquer que vous ne comprenez pas quand c'est le cas :  
 « Là, j'ai perdu le fil peux-tu me réexpliquer »  
 Accrochez-vous à ce que vous avez compris et demandez un complément d'information :  
 « J'ai bien compris ceci, mais ce que je n'ai pas compris.... »

***La relance :***

Reprenez la dernière phrase de votre interlocuteur sur un mode de questionnement :

« *Et alors là, tu ne l'as pas cru ?* »

***La reformulation :***

La reformulation consiste à redonner à votre interlocuteur l'essence de ce qu'il vient de dire jusqu'à présent.

Découvrir la signification du comportement spécifique de quelqu'un.

Découvrir les expressions non verbales d'un état particulier.

Observer les indices minimaux des états mentaux

Remarquer les changements dans le langage corporel.

***Reformulez l'essence*** de ce que votre interlocuteur vient de dire jusqu'à présent. ***Faites-le de façon habile et avec art !*** Une reformulation mal faite énerve et vous obtiendrez le contraire de ce que vous souhaitez !

Vérifiez si vous avez bien compris le message, utilisez vos mots et ceux de votre interlocuteur.

Quand votre reformulation sera correcte, votre interlocuteur vous la confirmera.

Gardez votre objectif en tête et reformulez suffisamment souvent afin d'éviter que vous ne soyez noyé dans un flot d'informations. Vous garderez ainsi votre interlocuteur dans un cadre. Faites ceci surtout s'il a tendance à sauter du coq à l'âne ou à se perdre dans des détails.

- « *Donc, si je comprends bien, tu n'es...* »
- « *Autrement dit : ...* »
- « *Je vois que vous...* »

**2.14.5 UN PRINCIPE FONDAMENTAL DE LA COMMUNICATION :**

Ne présentez votre point de vue qu'après avoir résumé avec succès celui de votre interlocuteur.

## 2.15 LE GUIDAGE

### 2.15.1 POURQUOI INDUIRE LE RAPPORT ?

La compétence du rapport est à la base du **Leadership**. Elle nous permet d'accompagner quelqu'un, de communiquer avec lui, de partager nos connaissances et nos compétences, de l'accompagner dans un parcours de changement et de progression, et de vérifier que nous sommes entendus, compris et, éventuellement, suivis.

La synchronisation est rarement une fin en soi. Un bon niveau de synchronisation permet de transférer efficacement des connaissances et de compétences lors de la phase de guidage. Il rend votre interlocuteur réceptif à votre message.

Sans synchronisation, un guidage est impossible, car il occasionnerait trop de résistance. Mais sans guidage (conscient ou inconscient), la synchronisation ne servirait à rien.

## **DEUXIÈME PARTIE : LE RESSOURCEMENT**

## 3 LES ÉTATS ET LEUR GESTION

### 3.1 LES ÉTATS INTÉRIEURS

Un **état intérieur** (EI) est un état dans lequel un individu se trouve à un moment donné :

À chaque **EI** correspond des caractéristiques physiologiques précises et observables :

- tensions musculaires, attitude du corps, mimiques, rythme respiratoire...

Nous pouvons situer les états intérieurs sur une échelle (les **EI** choisis sont un exemple non exhaustif, en fait, plus de 75000 **EI** ont été répertoriés). Plus nous descendons, plus nos capacités d'action décroissent, plus notre intelligence décroît.



Illustration 6

Un état naît de l'interprétation que nous faisons d'une situation.

<i>stimulus extérieur</i> →	<i>interprétation</i> →	<i>émotion ou EI</i> →	<i>Comportement</i>
ce que je perçois de la situation	le sens que je lui donne	ce que je ressens par rapport au sens donné	comment ça m'amène à me comporter

Tout comme nous respirons en permanence, nous pensons en permanence et nous ressentons en permanence. Nous n'en sommes simplement pas conscients.

Ce ne sont pas les situations qui créent nos réactions, mais le processus qui s'intercale entre les deux.

### 3.2 SITUATION → PENSÉE → RÉACTION

Une pensée ne demeure troublante que si nous lui accordons un pouvoir (identification). Si nous nous sentons mal, c'est justement parce qu'elle trouve en nous un écho complaisant. Cessons de nous identifier à nos pensées. Notre esprit crée le monde, alors que le monde est une chose et nos pensées en sont une autre.

Dès lors, il est intéressant de diriger notre conscience sur notre pensée, pour exercer un contrôle sur cette dernière. L'état dans lequel est un individu à un moment donné façonne son comportement et influence son niveau de performance, de perception, ses processus de pensée.

1. Si vous devez prendre la parole et que vous êtes complètement submergé par le trac, il est évident que votre niveau de performance sera nul. Ceci concerne également votre intelligence. Quand vous êtes bien, vous êtes plus intelligent !
2. La personne dépressive va aborder des problèmes d'une façon qui sera complètement déformée par l'état dans lequel elle est. Si elle repense à sa vie, elle ne va penser qu'aux mauvais moments, si elle pense au présent, elle ne va penser qu'à ce qui ne va pas. Les EI ont une influence à la fois sur le plan cognitif et sur celui de la santé. On sait maintenant qu'ils ont un effet sur l'état immunitaire, soit en le renforçant, soit en l'affaiblissant. Il est intéressant de comprendre que l'état dans lequel nous sommes façonne notre comportement, influence notre niveau de performance, de perception et nos processus de pensées.

**Exemple :**

⇒ Observons plusieurs personnes prises dans un embouteillage :

L'un se rechargera dans sa colère, s'excitera tout seul. Un deuxième sera dans la confusion et aura la sensation de ne jamais en sortir. Un troisième sera découragé. Un quatrième restera tranquille et relaxe, en profitera pour écouter de la musique...

Les états intérieurs, ne sont pas dictés par l'environnement mais sont dans une large mesure une réaction à l'environnement, basée sur des choix implicites. Bien entendu, il vaut mieux se promener à la campagne que de se trouver dans des embouteillages. La question est :

- Si j'y suis, que faire ?
- Est-ce que je me sens mal ?
- Est-ce que je peux continuer à me sentir bien ?
- Est-ce que je peux me relaxer ?

Quand nous sommes bien, nous sommes plus intelligents ! L'état dans lequel un être humain se trouve à un moment donné a une influence énorme sur le plan cognitif (traitement d'informations, pensées). Une étude démontre que le score du test du QI augmente ou diminue de façon significative selon l'état émotionnel dans lequel se trouve celui qui y répond. Pour une même personne, il pourrait y avoir un écart de 20 points ! Il s'avère donc très important de savoir gérer notre quotient émotionnel.

La finalité de ceci n'est pas de se sentir bien dans des situations déplaisantes mais plutôt de réaliser que, même dans ces cas-là, il y a des gens qui continuent à se sentir bien. Si nous cherchons à trouver des solutions dans ces contextes, nous y arriverons d'autant plus facilement que nous nous sentirons bien. Nous serons mis en contact avec nos capacités de réflexion claire et logique.



### 3.3 EN RÉSUMÉ

**Les EI sont :**

- des humeurs, des états de conscience, des émotions prises au sens large, des affects...
- une réponse physiologique et émotionnelle vécue en réaction à un stimulus intérieur ou externe.

⇒ **Exemples: tristesse, plaisir, paix intérieure, stress...**

**EI POSITIF = ressourçant**

**EI NEGATIF = limitant**

Donc, lorsqu'une personne est dans un EI, elle ressent un mélange de sensations. La base de la PNL est d'apprendre à identifier ces états. Elle vise à mieux les gérer, mieux les maîtriser, afin d'être efficace.

*Chacun peut, dans une large mesure, choisir les états dans lesquels il désire être.*

### 3.4 LA FENÊTRE DE JOHARI

Nommé d'après ses inventeurs, Joseph Luft et Harry Ingham dans les années '50, la **Fenêtre de Johari** est l'un des meilleurs outils de description des processus d'interaction entre personnes, basée sur la connaissance que nous avons de nous-mêmes et des autres.1

*Un cadrant cartésien, ou 'fenêtre' divise cette connaissance en 4 types:*

- **Ouvert**: ce que l'on a en commun
- **Caché**: ce que l'on sait de soi mais que les autres ne savent pas, soit par ignorance, soit à dessein
- **Aveugle**: ce que l'on ne sait pas de soi, mais que les autres savent
- **Inconnu**: Ce que personne ne connaît et qui reste à découvrir

	<b>Connu de Soi</b>	<b>Méconnu de soi</b>
<b>Connu des Autres</b>	<p>Ce que je connais de moi et que les autres personnes connaissent aussi</p> <p><b>Ouvert</b></p>	<p>Ce que je ne connais pas de moi mais que les autres personnes connaissent</p> <p><b>Aveugle</b></p>
<b>Méconnu des autres</b>	<p>Ce que je connais de moi mais que les autres personnes ne connaissent pas</p> <p><b>Caché</b></p>	<p>Ce que je ne connais pas de moi et que les autres personnes ne connaissent pas non plus</p> <p><b>Inconnu</b></p>

Les lignes qui divisent ces quadrants sont fluides. Idéalement elles doivent s'assurer que le quadrant de l'Inconnu, en bas à droite, s'amenuise progressivement au moyen d'un partage sain et ouvert d'information.



Discover our eBooks  
on **Leadership Skills**  
and hundreds more

**Download now**

**bookboon**

Les 4 quadrants sont comme autant de fenêtres munies de persiennes. À mesure qu'elles s'ouvrent, elles éclairent ce 4<sup>ème</sup> quadrant par une interaction saine et ouverte.

Comme la *Fenêtre de Johari* peut s'appliquer à la connaissance en général et à la connaissance de soi en particulier, c'est un excellent outil d'auto-calibration.

### 3.4 JOURNAL DE DÉPISTAGE D'ÉTATS

*de L. Michael Hall, d'après Alfred Korzybski*

But: prendre conscience des états dans lesquels vous êtes au cours d'une période de temps donnée, pour auto-calibration, changement d'états, constitution des états, etc.

#### ***Instructions:***

1. Tracez des ovales pour représenter les divers états que vous avez vécus au cours d'une période donnée.
2. À l'intérieur du rond, mettez un smiley ou un froncement pour indiquer un état ressourçant ou limitant. Vous pouvez, si souhaité, employer des couleurs différentes.
3. Localisez **le Temps** sur l'axe **horizontal**.
4. Localisez l'**Intensité** sur l'axe **vertical** et placez l'état au niveau d'intensité approprié (de -10 à 0 à +10).
5. Sous chaque état, identifiez les facteurs de votre **Physiologie** et le contenu des **Représentations Intérieures** qui vous rendent conscients de l'état.
6. Vous pouvez aussi mettre un astérisque \*, pour indiquer ce qui a déclenché l'état (les ancrages naturels de la vie, voir Ancrages), et pour indiquer ce qui vous a mis dans cet état au départ.

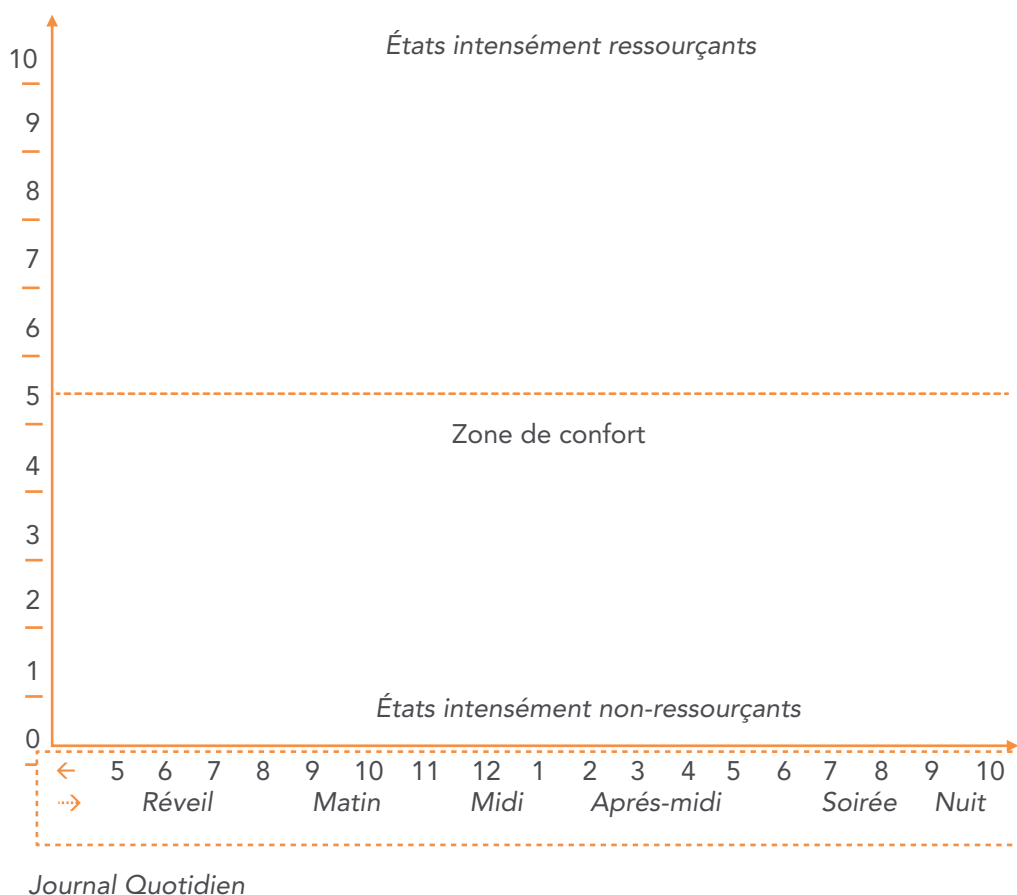


Illustration 7

### 3.5 LES RESSOURCES

Quand une personne vous demande de l'aide, elle vient vers vous avec un problème et avec l'ensemble des **ressources** et apprentissages provenant de son vécu. Dans tout travail PNL, vous allez pouvoir vous appuyer sur les **capacités** de la personne, en lui permettant de les mobiliser, de les développer, de les transférer dans d'autres niveaux où elles lui font défaut aujourd'hui.

*Voici des définitions :*

«Une ressource peut être définie comme la mise en activité d'un circuit neurologique qui est inscrit dans le système nerveux du sujet et qui débouchera sur un comportement ou une attitude bien adaptée à la situation que doit affronter ce dernier.»

*« Une ressource c'est une aptitude comportementale créative permettant de résoudre des problèmes qui se présentent. »*

*– Édouard Finn «Stratégies de communication», Édition de Mortagne*

*« Au sens large, toute configuration de l'Expérience subjective, dans l'instant, et à travers le temps, qui aide le sujet à atteindre ses buts dans la vie et à se réaliser... »*

*– Dico PNL B. Hevin & J. Turner*

L'utilisation des **ressources** joue un rôle primordial en **PNL**. Prises au sens large, elles désignent aussi bien : des EI, des compétences, stratégies, mécanismes cognitifs que des croyances

NB : Les problèmes psychologiques sont difficiles à résoudre chez quelqu'un qui a la sensation d'être « victime » : son attention est tournée vers les circonstances extérieures de sa vie, cf. : vision réactive, elle imagine que ses ressources intérieures sont tributaires d'événements extérieurs hors de son contrôle.

L'individu a alors l'impression de n'y être pour rien dans la création de son problème et pense : – « *Je suis malheureux parce que personne ne m'écoute...* » – « *Je suis déprimé à cause de mon patron....* »

Quand les causes d'un problème sont identifiées à l'extérieur, l'esprit s'oriente nécessairement vers des solutions extérieures : – « *Je vais les obliger de m'écouter.* » – « *Il faut que je trouve un moyen de faire comprendre à mon patron...* »

Il est essentiel de saisir que la PNL renverse cette vision du monde et met l'accent sur le fait que chacun a en lui toutes les ressources nécessaires et utiles dont il a besoin. Il s'agit simplement de savoir comment s'y connecter.

### 3.6 POSTULATS DE BASE

- « Il n'y a pas de personnes sans ressources, mais seulement des états (situations) d'absence de ressources ».
- « Chaque personne a toutes les ressources dont elle a besoin pour opérer le changement. »

- Les techniques PNL proposent de :
- trouver les ressources là où elles existent ou d'en créer de nouvelles
- copier ces ressources et de les implanter là où la personne en a besoin
- neutraliser les états de non-ressource

L'élément déclencheur à un état de ressource s'appelle **l'ANCRAGE**. Ce processus va être largement développé dans ce chapitre.

### *Liste d'exemples de Ressources et/ou de Qualités*

accommodant	chaleureux	énergique	libre	réfléchi
actif	clair d'esprit	enjoué	littéraire	réserve
adaptable	compatissant	enthousiaste	loyal	respectueux
adroit	compréhensif	entouré	lucide	responsable
affectueux	conciliant	espiègle	méthodique	riant
agile	confiant en soi	esprit critique	modéré	séduisant
agréable	confiant	esprit pratique	modeste	sensé
aimant	conscientieux	exigeant	mûr	sensible
alerte	constructif	fantaisiste	naturel	sens analytique
altruiste	coopératif	fiable	obligeant	sens de la justice
ambitieux	cordial	flexible	optimiste	sens de l'amitié
amoureux	courageux	fort	organisé	sens de
assidu	créatif	franc	ouvert	l'esthétique
assuré	cultivé	gai	passionné	serein
attentif	curieux	généreux	perfectionniste	sérieux
audacieux	débrouillard	gentil	persévérant	serviable
autonome	décidé	habile	philosophe	simple
aventureux	délicat	honnête	poli	sincère
à l'écoute	déterminé	humour	positif	souriant
beau	dévoué	imaginatif	précis	spirituel
bienveillant	digne de	indépendant	prévenant	spontané
bon gestionnaire	confiance	indulgent	productif	stable
bon	diplomate	ingénieux	protecteur	sûr de soi
communicateur	discret	intelligent	prudent	tact
boute-en-train	doué pour...	intuitif	raisonnable	tenace
bricoleur	doux	jeune d'esprit	rassurant	tolérant
brillant	dynamique	joueur	rationnel	travailleur
câlin	efficace	jovial	réaliste	volontaire
capable de...	élégant	leader		etc.

La différence entre la réussite et l'échec, est la capacité qu'a une personne à gérer ou à contrôler ses états intérieurs, ses émotions.

- Développez votre habileté à gérer vos émotions et votre dialogue intérieur (ce que vous vous dites à vous-même). Dans un contexte donné, chacun de nous peut développer le potentiel de choisir comment il va réagir. C'est la perception d'une situation ou l'évaluation que nous en faisons qui fait la différence.

### ***Comment gérer vos états ou émotions ?***

1. Apprenez à changer votre physiologie.
2. Apprenez à modifier votre voix.
3. Apprenez à garder le focus, à vous centrer.
4. Posez-vous des questions aidantes.

Votre cerveau se pose continuellement deux questions :

1. « *Qu'est-ce que cela signifie ?* »
2. « *Que dois-je faire ?* »

Puisque votre qualité de vie repose sur la qualité des états que vous vivez et des questions que vous vous posez, apprenez donc à :

- Changer ce sur quoi vous portez votre attention.
- Changer votre façon de sélectionner l'information.
- Vous autoriser à vous connecter à vos ressources intérieures.

## **3.7 SAS LA STRATÉGIE ANTI-STRESS**

Ce qui compte, ce n'est pas ce que nous savons, mais la mise en pratique de ce que nous savons !

### ***Entraînement:***

SAS stratégie antistress = fusible coupe-circuit

Repérer et lister des systèmes antistress. Les pratiquer pour de toutes petites choses au début. Apprendre à se déstresser des choses négatives (environnement).

### 3.7.1 VOICI QUELQUES QUESTIONS VOUS PERMETTANT D'ACCÉDER À VOS RESSOURCES PERSONNELLES.

1. Qu'est-ce qui me rend heureux dans ma vie actuelle ?
2. Qu'est-ce qui me stimule le plus ?
3. De quoi suis-je fier dans ma vie ?
4. De quelles réalisations personnelles suis-je heureux ?
5. Qu'est-ce que je trouve le plus gratifiant ?
6. Qu'est-ce qui me réjouit le plus ?
7. Dans quels domaines suis-je le plus engagé ?
8. Qu'est-ce que j'aime ? Qui est-ce que j'aime ?

#### *Suscitation, Amplification & Solidification d'un État'*

On peut se connecter à un état d'une multiplicité de manières, qui peuvent s'effectuer indépendamment les unes des autres :

Le Corps : la plus simple est la manière du corps. Notre inconscient sait comment se connecter à un état même si, dans notre tête, on ne sait pas comment s'y prendre. Pour cela, pas besoin d'y réfléchir, simplement de le faire.

#### *L'Esprit : Il y a 3 manières de se connecter à un état par l'esprit :*

**Le Jeu de la Remémoration :** nous avons déjà été dans cet état dans le passé. Pour s'y reconnecter, il nous suffit de le revisiter et de l'amplifier.

**Le Jeu de l'Imagination :** nous ne nous souvenons pas d'avoir été dans cet état dans le passé, et faisons appel aux ressources de l'imagination. Le Jeu du « Comme si » est très efficace pour le faire. Nous pouvons faire comme si nous étions quelqu'un d'autre qui est expert dans la matière. Ce peut être une autre personne, vivante ou morte, réelle ou imaginée, ou même nous-même dans l'avenir, et « nous » fait comme si « nous » était cette autre personne pour avoir un vécu de l'intérieur de l'état. Ensuite, on fait comme pour la remémoration ou le jeu du corps.

**Le Jeu de la Conceptualisation :** C'est la manière de se connecter à l'état qui a été identifié le plus récemment. C'est une variante sur le jeu de l'Imagination.

Nous nous contenterons dans ce document de décrire la technique qui passe par le corps :



### 3.8 CONNEXION À UN ÉTAT RESSOURÇANT PAR LE BIAIS DU CORPS

*Quel état souhaiteriez-vous ressentir, plus, mieux, plus intensément, plus longuement, plus intensément, qui ferait une différence positive dans votre vie? Nommez-le. (X)*

1. Commencez par le corps entier et allez du bas vers le haut.
  - Montrez-moi la posture de (X)...
  - *Demandez chaque fois : à quel niveau d'intensité le ressentez-vous, de 0 à 10? Jugez et calibrez l'intensité.*
  - Montrez-moi comment vous êtes campé sur vos pieds dans (X)...
  - *Demandez...*
  - Montrez-moi la manière dont votre bassin est posé dans (X)...
  - Montrez-moi la respiration de (X)...
  - Montrez-moi la position des épaules de (état)...
  - Montrez-moi la position des bras, des mains, les gestes de (état)...
  - Montrez-moi la position du cou de (état)...
  - Montrez-moi la position de votre tête dans (état)... comment elle est posée sur votre cou dans (état)...
  - Montrez-moi la mâchoire de (état)...
  - Montrez-moi la bouche, les lèvres de (état)...
  - Montrez-moi l'expression du visage de (état)...
  - Montrez-moi les yeux de (état)...
  - Montrez-moi le ton de voix de (état)...
  - Maintenant ancrez (état)... en vous touchant quelque part le long de la ligne médiane de votre corps, pour vous reconnecter avec cet état lorsque vous le souhaiterez.
  
2. Interrompez (état)... en passant du coq à l'âne, puis demandez-leur de toucher le point d'ancrage de la même manière. « Qu'est-ce qui arrive? (état)... revient? Bien! Ça vous fait quoi d'en prendre conscience? »

*[Question à poser à chaque fois qu'une personne se connecte ou se reconnecte à une ressource intérieure.]*

### 3.9 LE JEU DE L'INTENSITÉ

Ce processus est utile pour intensifier une ressource qui n'est pas assez puissante. C'est un moyen neuro-sémantique complémentaire à l'intensification par les sous-modalités (*voir plus bas*). Il s'insère dans un protocole d'ancrage traditionnel.

1. Identifier un contexte où on se sent limité.
2. Identifier la ressource qui permettrait de résoudre cela. Demander l'intensité de départ.

Réponse 'X'. Calibrer cette ressource au niveau 'X' (posture, gestuelle, ton de voix, etc.).

Inviter le client à s'auto-calibrer.

3. Demander : « Si tu l'avais au niveau d'intensité 'X + 1', ça serait comment ? Montre-moi cette ressource au niveau 'X + 1'. Qu'est-ce que ça change dans le contexte initial ? Qu'est-ce ça t'apporte ? » Calibrer cette ressource au niveau 'X + 1' (posture, gestuelle, ton de voix, etc.)

Inviter le client à s'auto-calibrer.

4. Répéter avec 'X + 2', 'X + 3', 'X + 4', etc., jusqu'à ce que la personne ne se sente plus limitée dans le contexte. Calibrer cette ressource aux niveaux 'X + 2', 'X + 3', 'X + 4' (posture, gestuelle, ton de voix, etc.) Inviter le client à s'auto-calibrer.
5. Ancrer la ressource à l'intensité désirée grâce à la posture, gestuelle, ton de voix, ou tout autre moyen, etc. En général, le client saura comment ancrer cela par lui-même, car il aura auto-calibré la progression de sa ressource.

#### Note :

*On peut également faire le processus à l'envers avec un état limitant intense. En ce cas, on posera des questions par rapport à 'Y', 'Y-1', 'Y-2', 'Y-3', etc., jusqu'à ce que l'état devienne gérable. À chaque réduction, on demandera au client ce qu'il est plus capable de penser et de ressentir à la place. Cela permet au client de s'auto-calibrer et de gérer l'intensité d'un état à sa guise.*

## 4 LES SOUS-MODALITÉS

### 4.1 INTRODUCTION

Chacune de nos expériences passées, présentes, et même futures (imaginées) sont codées dans notre cerveau sous forme de représentations sensorielles à chaque instant de notre existence. Cependant, il semblerait que l'on ne soit conscient que d'une seule modalité à la fois. Par exemple, vous pouvez avoir déjà remarqué que certains souvenirs ont des qualités qui les rendent significatifs. Vous vous remémorez peut-être une expérience où vous êtes tombé amoureux en format technicolor et en son stéréo, peut-être que le chant des oiseaux était particulièrement harmonieux ce jour-là, et que vos pas étaient plus dynamiques. Ce sont des exemples de distinctions qui fournissent du sens et de la signification à nos représentations intérieures. Changez les qualités de l'expérience, ajustez ses divers paramètres, tels que la luminosité, la douceur des champs, le ressort de la démarche, et vous changez la signification de l'expérience tout entière.

#### 4.1.1 EN QUOI SONT-ELLES IMPORTANTES ?

Le modèle des sous-modalités est utile et peut être critique dans l'utilisation de beaucoup d'outils que vous avez appris ou que vous allez encore découvrir en PNL. Avec les sous-modalités vous pouvez créer des **ancrages** (*voir plus bas*) plus puissants, les sous-modalités sont très importantes dans la technique du **Cercle d'excellence** (*voir plus bas*).

En changeant les sous-modalités d'Association/Dissociation (*voir plus bas*), un événement traumatique du passé peut être transformé comme par miracle en un souvenir neutre ou même agréable. De même avec les sous-modalités, il est beaucoup plus facile de s'associer aux souvenirs ou aux émotions auxquels vous souhaitez vous associer, et de vous dissocier des souvenirs ou des émotions dont vous souhaitez vous dissocier. Quand une image est dissociée, nous pouvons nous voir dans l'image comme si nous avions pris la perspective d'un observateur détaché. Associé/dissocié sont souvent des sous-modalités critiques. Elles ont de nombreux emplois en PNL et sont également des méta-programmes.

Une des présuppositions de la PNL est que «le corps et l'esprit s'influencent l'un et l'autre». Les sous-modalités sont un outil puissant pour **explorer la relation corps-esprit**. Elles permettent un accès plus facile au langage de l'inconscient.

### 4.1.2 QUE SONT LES SOUS-MODALITÉS ?

Les sous-modalités sont des subdivisions, des paramètres individuels des 5 principaux systèmes sensoriels, le VAKOG que vous connaissez déjà. Elles permettent une perception extrêmement fine, un peu comme si l'on passait de l'oeil nu à la loupe ou au microscope.

#### Exemples :

- de sous-modalités visuelles : taille, localisation, couleur/noir-blanc, contraste, ombre, luminosité, netteté....
- de sous-modalités auditives : localisation du son, timbre ou tonalité, hauteur du son, durée du son, fréquence....
- de sous-modalités kinesthésiques : pression, température, texture, poids, étendue, forme, intensité, tension, localisation....
- de sous-modalités olfactives/gustatives : sucré, amer, aigre, salé, brûlé... l'intensité des odeurs et des goûts sont des ancrs très puissantes.

Contrairement à ce que le nom pourrait impliquer, les sous-modalités ne se situent pas en dessous des modalités, mais *à l'intérieur* de chacune d'entre elles. Elles sont le résultat d'un filtrage additionnel de nos perceptions sensorielles au niveau du cerveau.

#### *Il y a deux principaux types de sous-modalités:*

- Celles qui se situent **sur un continuum** et nous pouvons les changer comme un volume de chaîne hifi, ou un rhéostat, etc.
- Celles qui sont **mutuellement exclusives**, comme *éteint/allumé, associé/dissocié, extérieur/intérieur*, etc. Notez ici que, pour changer le volume de son, il faut d'abord allumer le son

### 4.1.3 HISTORIQUE

Les sous-modalités furent identifiées à la fin des années 70 par Richard Bandler et son étudiant Tod Epstein, et présentées dans le livre ***Un Cerveau pour Changer***. Bandler les relia au modèle de l'Holographie, que l'on venait tout juste de découvrir.

### ***Qu'indiquent-elles ?***

Lorsque nous construisons ou évoquons des souvenirs, nos représentations passent par les sens.

Ces sous-composantes nous permettent de codifier précisément nos expériences sous forme d'indices, de caractéristiques plutôt que de contenu. Elles permettent ainsi à notre cerveau de rappeler les états intérieurs qui sont liés au vécu. Par exemple, les bons souvenirs peuvent être mémorisés en couleur, avec beaucoup de luminosité et les mauvais en noir et blanc, sur image vibrante.

Chaque système représentationnel, ou modalité, contient donc des distinctions spécifiques avec lesquelles notre cerveau code nos vécus, et ce sont celles-ci qui donnent une signification à ces vécus. À ce stade de nos connaissances, il semblerait que les sous-modalités soient le plus petit composant de l'expérience subjective à avoir été identifié jusqu'à présent.

Pour bien comprendre les sous-modalités, il faut savoir les distinguer du *contenu informationnel* de nos représentations intérieures. Elles font partie de la *structure* de l'expérience et de la manière dont un individu va encoder celle-ci. La PNL, en tant que discipline, explore la Structure de l'Expérience Subjective et fait relativement peu appel au contenu informationnel de nos expériences. Cela en fait la discipline idéale à employer dans les contextes où la confidentialité est un impératif.

### ***Que faire avec les sous-modalités ?***

Les sous-modalités sont des outils d'une grande utilité pour faciliter le changement des individus.

#### **4.1.4 GRÂCE AUX SOUS-MODALITÉS NOUS POUVONS :**

- déterminer les sous-modalités spécifiques à un état intérieur,
- modifier l'impact émotionnel d'une évocation, d'une perception ressentie par une personne,
- associer un état intérieur choisi ou un processus à une expérience donnée.

Quel que soit le contenu informationnel d'une expérience donnée, tout ce qui peut se représenter sur l'écran intérieur de notre esprit est formaté en termes de sous-modalités. Il est donc possible de susciter celles d'un souvenir, d'un état, d'une croyance, d'une compétence, d'une habitude et de bien d'autres choses encore.

Même si le contenu informationnel reste identique, lorsque nous changeons les sous-modalités d'une de ces représentations intérieures, nous nous apercevons que la **signification** ou l'importance de celle-ci change également, quelquefois de manière subtile, mais quelquefois aussi de manière très significative : nous obtenons alors une représentation intérieure différente, un état différent, une croyance différente, une compétence différente, etc.

C'est sur la base de cette analyse contrastée, dans un deuxième temps, que nous allons pouvoir transposer les sous-modalités critiques de l'expérience réussie sur celle qui a moins bien marché pour voir l'effet que cela fait. Cette approche de comparaison, de contraste, et de transposition s'emploie beaucoup dans le modèle des stratégies et dans la modélisation des compétences.

### ***Quelles sous-modalités faut-il chercher à changer ?***

Suivant l'individu, certaines sous-modalités sont plus critiques que d'autres. Nous nous en apercevons lorsque changer une sous-modalité donnée change toutes les autres en cascade, ou par un effet de domino. Celle-ci se nomme **la sous-modalité critique** ou **directrice**. Comme le dit Bateson, c'est « **la différence qui fait la différence.** » Elle sera souvent commune à de nombreuses représentations intérieures d'un individu. Au niveau visuel, cela pourrait être la *luminosité*, ou la *saturation*. Au niveau auditif, cela pourrait être le *volume*, le *rythme*, l'*harmonie* ou la *résonance*.

#### **Exemple :**

un jeune homme tombant amoureux pourrait se souvenir de l'épisode en *technicolor*, et se remémorer la *musicalité* des oiseaux ce jour-là. Mais se souvenant du jour où il a manqué une épreuve de bac en *noir et blanc*, il peut se rappeler de la *cacophonie* des oiseaux.

Le système **kinesthésique** contient une plus grande variété de sous-modalités que tous les autres systèmes représentationnels rassemblés. Seul un échantillon de celles-ci est présenté plus bas.

La fonction de base du système kinesthésique est, bien entendu, de nous fournir des informations sensorielles sur l'état de notre corps. Mais un autre rôle qu'il joue, tout aussi important, est de nous permettre d'**évaluer nos vécus** et de **les interpréter** comme limitants ou ressourçants, positifs ou négatifs.

Pour cette raison, nous ne chercherons pas à changer **directement** les sous-modalités kinesthésiques d'un état donné, car cela équivaldrait à fausser la balance intérieure qui nous permet d'évaluer cet état. Au lieu de cela, nous changerons les sous-modalités des autres systèmes représentationnels, et cela induira **indirectement** un changement des sous-modalités kinesthésiques. Cela induira automatiquement une ré-évaluation et une ré-interprétation de la situation.

### ***Comment identifier les sous modalités sur lesquelles travailler? L'analyse contrastée***

En comparant deux expériences, une qui a bien marché et une autre qui s'est moins bien passée, et en analysant la différence de formats des deux expériences, on peut identifier les facteurs clés qui font la différence entre celles-ci. Cette approche s'appelle une **analyse contrastée**. Pour ce faire, nous identifions les sous-modalités de deux comportements similaires, un qui a bien réussi et l'autre moins bien, et nous en dressons la liste. Nous éliminons les sous-modalités qui sont identiques dans les deux listes, et il ne nous reste que celles qui diffèrent, une ou plusieurs desquelles pourraient être critiques.

C'est sur la base de cette analyse contrastée, dans un deuxième temps, que nous allons pouvoir **transposer** les sous-modalités critiques de l'expérience réussie sur celle qui a moins bien marché pour voir l'effet que cela fait. Cette approche de comparaison, de contraste, et de transposition s'emploie beaucoup dans le modèle des stratégies et dans la modélisation des compétences.

Changer une sous-modalité non critique ne produira qu'un changement localisé.

#### **Exemple :**

Dans le cas du jeune homme mentionné plus haut, les deux images sont localisées à des distances différentes, la moins bonne étant située plus loin que la meilleure. Rapprocher la moins bonne ne change rien ; en fait, le ressenti négatif empire ! Dans ce cas, nous faisons un retour en arrière pour remettre l'image à son emplacement de départ. Si vous vous souvenez, une de ses sous-modalités critiques était la saturation. L'image ressourçante est beaucoup plus colorée que l'image limitante. Transposer la saturation sur l'image limitante a un effet dramatique ! Le ressenti négatif s'atténue, l'image s'ouvre, s'élargit, grandit, et se rapproche d'elle-même, et la cacophonie des oiseaux disparaît. Même s'il a manqué son épreuve du bac, le jeune homme est maintenant capable de revisiter cette situation sans ressentir de nouveau son mal-être et il peut même en tirer des enseignements. Sa perspective tout entière sur la situation a changé et la signification qu'il lui donnait également.

## 4.2 LES SOUS-MODALITÉS

<b>VAKOG</b>	<b>ABSENT/PRÉSENT</b>	<b>Y a-t-il une image / un son / un ressenti / une odeur / un goût ?</b>
V	ASSOCIÉ – DISSOCIÉ	Voyez-vous les choses depuis vos propres yeux, ou comme si vous étiez hors de vous-même ? Vous voyez-vous dans l'image ?
A	MOTS -SONS	Entendez-vous des mots ou des sons, ou les deux ?
AK	INTÉRIEUR – EXTÉRIEUR	Les sons / sensations sont-ils localisés en dehors ou à l'intérieur de vous ?
K	TACTILE -VISCÉRAL	Les sensations sont-elles sur votre corps ou dans votre corps ?
<b>VISUEL</b>		<b>AUDITIF</b>
<b>NOMBRE</b> <i>Combien d'images voyez-vous ?</i>		<b>NOMBRE</b> <i>Combien de sons ? continu ou intermittent ?</i>
<b>EMPLACEMENT &amp; PERSPECTIVE</b> <i>Où est-elle localisée ? Depuis quelle perspective la voyez-vous ?</i>		<b>EMPLACEMENT</b> <i>De quelle direction vient-il ?</i>
<b>DISTANCE</b> <i>À quelle distance la voyez-vous ?</i>		<b>DISTANCE</b> <i>À quelle distance se situe la source du son ?</i>
<b>TAILLE</b> <i>L'image est-elle petite ou grande ? Montrez-nous sa taille.</i>		<b>VOLUME</b> <i>Quel est le volume du son ?</i>
<b>FORME</b> <i>Quelle forme a-t-elle ? Montrez-nous sa forme.</i>		
<b>REBORD</b> <i>A-t-elle une bordure, un bord ? Si oui, décrivez la bordure.</i>		
<b>COULEUR</b> <i>Est-elle en noir/blanc ou en couleur ? Quelle est sa couleur dominante ?</i>		<b>REGISTRE</b> <i>Le registre est-il bas ou élevé ?</i>
<b>LUMINOSITÉ</b> <i>L'image est-elle sombre ou claire ?</i>		<b>TON</b> <i>Le son est-il plus grave ou plus aigu ?</i>
<b>CONTRASTE</b> <i>Est-elle fort contrastée ou peu contrastée ?</i>		<b>ÉQUILIBRE</b> <i>Le son est-il plus dans une oreille que l'autre ou équilibré ?</i>



<b>PROFONDEUR</b> <i>Est-elle plate ou en 3D ?  Une photo ou un hologramme ?</i>	<b>PROFONDEUR</b> <i>Le son est-il mono, stéréo ou tout autour ?</i>
<b>NETTETÉ</b> <i>L'image est-elle nette ou floue ?</i>	<b>RYTHME</b> <i>Est-il rythmique ou non rythmique ?  Quel rythme a-t-il ?</i>
<b>MOUVEMENT</b> <i>Est-ce une photo ou un film ?  Plus lent ou plus rapide que normal ?</i>	<b>TEMPO</b> <i>Quel est son tempo ? Normal ?  Plus lent ou rapide que normal ?</i>
<b>CHAMP DE VUE</b> (étroit – large – panoramique)	<b>CHAMP D'AUDITION</b> (restreint- étendu)
<b>KINESTHÉSIQUE / RESENTIR</b>	<b>OLFACTIF</b>
<b>INTENSITÉ</b> <i>Quelle est son intensité ?</i>	<i>Y a-t-il une odeur ? Quelle odeur ?  Quelle est son intensité ?</i>
<b>EMPLACEMENT – DIRECTION – MOUVEMENT</b> <i>Où est-elle localisée ?  Quel mouvement effectue-t-elle ?</i>	<b>FRAICHEUR</b>
<b>ÉTENDUE</b> <i>Où est-elle localisée ? Quelle est son étendue ?  Si elle évolue, dans quel sens/direction ?</i>	<b>ARÔME</b>
<b>TEXTURE</b> (rugueux – lisse / serré ...) <i>Quelle est sa texture (sa structure) ?</i>	<b>PARFUM</b>
<b>DURÉE</b> <i>Est-elle continue ou intermittente ?  Combien de temps dure-t-elle ?</i>	<b>ESSENCE</b>
<b>TEMPÉRATURE</b> <i>Quelle température y a-t-il par rapport à la normale ?</i>	<b>ACRÉTÉ</b>
<b>POIDS</b>	<b>GUSTATIF</b>
<i>Vous sentez-vous plus lourd ou plus léger que la normale ?  La pression est-elle plus ou moins prononcée que la normale ? Proviens-elle de l'intérieur ou de l'extérieur de vous ?</i>	<i>(Sucré/ Aigre / Salé / Amer /Viandé, autre)  Y a-t-il un goût, une texture ?  Quelle sorte de texture ?</i>

### 4.3 L'ASSOCIATION ET LA DISSOCIATION

Nous pouvons prendre deux positions par rapport à nos représentations intérieures :

- être **associé**, c'est à dire « impliqué émotionnellement » ;
- être **dissocié**, c'est à dire ne pas avoir de traduction émotionnelle de la représentation, ne pas ressentir l'émotion.

L'association a les caractéristiques suivantes :	La dissociation a les caractéristiques suivantes :
<b>Calibration</b> : respiration profonde, pouls rapide, plus de couleur sur la peau, lèvres gonflées, beaucoup de gestes,...	<b>Calibration</b> : une respiration moins profonde, la tête plus en arrière et plus haute, les épaules en arrière et plus hautes, une peau de couleur plus pâle, des muscles détendus, peu de gestes et de mouvements, des lèvres plus minces...
<b>Images</b> : la personne ne se voit pas dans l'image, elle voit l'image à travers ses propres yeux.	<b>Images</b> : la personne se voit dans l'image, comme si elle s'observait de l'extérieur.
<b>Voir</b> à travers ses propres yeux, se sentir à l'intérieur de l'événement, être présent, être là, ...  <i>Imaginez-vous dans le wagon d'un grand huit, vous arrivez en haut de la grande montée, entendez le bruit de la crémaillère et attention, la voiture descend à toute allure!!!! Que ressentez-vous ?</i>	<b>Se voir</b> dans la glace, se voir en photo ou en vidéo, s'entendre dans un enregistrement.  <i>Imaginez tout au loin sur un écran, un grand huit, vous vous percevez dans le premier wagon, la voiture arrive en haut de la grande montée et entame à toute allure sa descente. Que ressentez-vous ?</i>
<b>Utilisations spécifiques :</b>  Nous avons la possibilité de changer d'EI en utilisant certains outils qui nous permettront de vivre des situations dans un meilleur état. Pour cela nous utiliserons l'association, comme nous le faisons déjà de façon inconsciente pour: s'impliquer, créer de l'énergie, de la motivation, s'associer dans des choses agréables, accéder à des ressources émotionnelles... un morceau de musique associé à notre premier amour.	<b>Utilisations spécifiques :</b>  Rester dissocié des émotions. Interrompre l'état de quelqu'un qui est associé dans des émotions négatives. Se mettre en état d'analyser des informations (plutôt que de ressentir des émotions), de décoder des croyances. Enlever la charge émotive liée à des souvenirs (en se souvenant de situations de façon dissociée, et non associée !).

**Exemple :**

une personne écoute le récit d'une catastrophe au journal de 20 h. Si elle s'associe dans les images ou dans le commentaire, elle va peut-être s'imaginer y être elle-même et ressentir de vives émotions, de la tristesse, de l'horreur... Si elle est dissociée, elle va prendre connaissance des images et des commentaires sans ressentir d'émotion.

L'association et la dissociation jouent un rôle important dans la plupart des techniques PNL.

***Comment s'associer dans un souvenir :***

Lorsqu'un souvenir est vu de façon dissociée (nous nous voyons dans l'image, il n'y a pas ou très peu d'émotion). Nous pouvons nous y associer pour retrouver ce qui fait la qualité d'un état ressource, un ressenti agréable...

Pour ce faire :

1. Bien cadrer l'image, si besoin en interrompre momentanément le mouvement. Nous regarder en détail. Calibrer notre physiologie (respiration, position, etc...).
2. Nous approcher de la personne que nous étions dans ce souvenir, en fermant les yeux (c'est souvent plus facile). Rentrer progressivement dans le corps de la personne que nous étions et nous rappeler des sensations que nous avons dans les bras, le torse, le dos, les jambes, le bassin, le cou, la tête...

Revisualiser la scène (avec mouvement si nécessaire), mais cette fois-ci en la voyant à travers les yeux de la personne que nous étions à l'époque (donc sans nous voir dans l'image – du moins sans voir notre tête). Entendre la scène telle que nous l'avons entendue à l'époque.

***Comment se dissocier d'un souvenir :***

Lorsqu'un souvenir est vu de façon associée (nous voyons l'image au travers de nos propres yeux, nous ressentons une émotion similaire à celle que nous avons vécue à l'époque).

Nous avons la possibilité de nous dissocier si un souvenir est trop désagréable,

- pour éliminer une charge d'émotion négative,
- pour être capable de comprendre et d'analyser,
- pour retrouver la capacité d'observation neutre.

## 4.4 LA DISSOCIATION SIMPLE

Les techniques d'association et de dissociation sont très importantes dans tout processus de changement et de communication.

Pour mémoire :

- Association = être *dans* l'expérience
- Dissociation = être *hors de* l'expérience

Une personne qui construit sa représentation mentale avec une image associée va revivre l'émotion chaque fois qu'elle repense à l'événement. Si l'état associé est agréable, c'est parfait et il peut même être utilisé comme ressource. Par contre si l'état est désagréable ou négatif, la personne va revivre l'émotion chaque fois qu'elle repensera à l'image et en souffrir de nouveau. Par exemple, souvent, chez les individus ayant vécu des traumatismes, le seul fait d'y repenser déclenche chez eux toutes les sensations liées à l'événement. Et c'est justement cela qui est pénible.

### ***Objectif:***

L'objectif de cette technique est d'opérer un autre codage mental de l'expérience, en permettant à la personne de devenir spectatrice d'elle-même. Une image dissociée remplacera l'image associée. Ainsi, lorsqu'un stimulus ou un ensemble de stimulus provoquent une réaction désagréable ou pénible, il est possible de couper le contact entre :

Le stimulus <-> la réponse émotive

### ***Fonctionnement de la technique :***

Tout en gardant la même image,

- La personne qui était actrice devient spectatrice (changement de point de vue)
- En même temps, cette image (stimulus) est réassociée à un sentiment de sécurité.

Tout en gardant la même image ou le même stimulus auditif, il s'agit de changer les sentiments qui y sont associés.

#### 4.4.1 TECHNIQUE : LA DISSOCIATION SIMPLE

##### 1. Identifier la situation à traiter et ce qui la déclenche

- Quel est l'élément extérieur, visuel ou auditif, qui déclenche la réaction de malaise? L'écoute des prédicats et l'observation des mouvements des yeux renseignent efficacement sur le déclencheur du malaise.
- Attention, il est inutile de laisser la personne entrer trop profondément dans cette expérience, cela risquerait de ramener l'émotion pénible.

##### 2. Identifier et faire expérimenter un état ressource

- Pour réaliser une dissociation de façon confortable, aidez votre partenaire à entrer dans un état positif de confiance et de sécurité.
- Par exemple, vous pouvez avoir une discussion avec lui et lui demander de vous raconter ce qu'il aime bien faire ou de vous décrire des situations plaisantes.
- Lui demander de la revivre ou le laisser se placer de lui-même dans un état de relaxation et de confiance.
- Ancrez l'état.

##### 3. Revoir la situation perturbante à partir de la position dissociée

- Tout en aidant la personne à rester dans l'état ressource (en activant une ancre  $K^+$  par exemple) (*voir plus bas*), demandez-lui d'imaginer devant elle, là-bas, un écran sur lequel elle va voir se dérouler le film de la situation qu'elle est en train de traiter.
- La scène 1 est au point de départ, l'image assez petite et en noir et blanc.
- Le point de départ de ce film sera le déclencheur identifié précédemment.
- Laisser le film se dérouler là-bas, tout là-bas.... Qu'elle prenne le temps de voir le film tout en restant confortablement installée ici dans son fauteuil. C'est pendant cette phase que s'opère la dissociation. L'image et son déclencheur sont séparés de l'émotion. La réaction  $K^-$  est décrochée et remplacée par une autre.
- Arrivé à la fin du film, demander au sujet de se rapprocher de son soi plus jeune, de le réconforter, de le rassurer et puis de le réintégrer. Éteindre l'écran et rembobiner.
- NB: Pendant cette phase, **l'intervenant** doit être attentif à ce que le sujet reste à l'extérieur de l'image projetée. Ceci s'observe par les mimiques et la posture de votre sujet: s'il a tendance à partir en avant, c'est qu'il est probablement en train d'entrer dans l'image. S'il se sent de nouveau contaminé par le sentiment lié à ce qu'il voit sur l'écran, enlever l'ancre et lui demander d'éteindre l'écran un moment. L'aider à se réinstaller dans l'état ressource. Pour diminuer encore une éventuelle appréhension, lui demander d'éloigner l'écran dans l'espace jusqu'à une distance confortable pour lui. Puis, reprendre alors l'expérience.

#### 4. *Vérification*

- Demandez à votre partenaire de repenser à la situation problématique, vérifiez qu'il n'éprouve plus le sentiment déplaisant. Si celui-ci réapparaît, répétez l'expérience jusqu'à sa disparition.

#### 5. *Intégration dans le futur*

- Il s'agit d'établir un pont avec l'avenir. Pour cela, demander à la personne de se projeter dans une situation future semblable à celle qui a été traitée. Éventuellement, qu'elle se voie dans deux ou trois situations semblables à venir.

### 4.5 LE CERCLE D'EXCELLENCE

1. Imaginez un cercle sur le sol devant vous, assez grand pour pouvoir y entrer et y être à l'aise.
  - Remplissez-le de votre couleur préférée, celle qui vous met au mieux de vos ressources.
2. Rentrez en vous quelques instants et reconnectez-vous à un moment où vous étiez particulièrement génial, brillant, confiant, compétent et que vous manifestiez toutes les qualités d'excellence que vous vous savez avoir dans ce contexte donné. Même si vous n'êtes conscient d'aucune expérience d'excellence dans votre histoire personnelle, imaginez-en en avoir au moins une en faisant appel à votre connaissance de personnes, réelles ou fictives, dont les qualités d'excellence vous font envie. Comme vous n'avez besoin d'en parler à personne, nul ne le saura.
3. Développez une représentation holographique de vous-même (donc dissociée) au cœur du cercle dans cet état d'excellence, en format VAOG Note Assurez-vous que cette représentation soit au moins 5 % plus grande que vous. Soyez aussi réel que possible :
  - Regardez-vous exceller et manifester ces excellentes qualités,
  - Entendez-vous répondre intelligemment, vous exprimer avec assurance,
  - Ressentez une fierté honnête et sincère à vous percevoir de l'extérieur dans cet indéniable état d'excellence. Puis lorsque cette représentation est aussi réelle que possible...
4. Entrez dans le cercle et dans cette représentation de vous-même et adoptez-en la posture et la physiologie (VAKOG). Voyez ce que vous voyez dans cet état, entendez ce que vous entendez dans cet état, ressentez ce que vous ressentez dans cet état du mieux possible, etc.
5. Identifiez les ressources intérieures nécessaires (pensées, représentations, ressentis), avec lesquelles vous vous connectez pour être dans cet état.

6. Entrez et sortez de l'état en le renforçant à chaque fois en y rajoutant les ressources complémentaires nécessaires, et faites en sorte qu'il soit disponible automatiquement où et quand vous le souhaitez.
7. Test.
8. Pont sur le Futur

#### 4.5.1 ASTUCES :

De la même manière que vous créez un Cercle d'excellence, vous pouvez créer des '*Portes d'excellence*', très utiles pour entrer automatiquement dans un état d'excellence donné en passant une porte ou un seuil donné afin d'avoir accès à ses ressources dans un contexte donné (réunion, interview, etc.).

Vous pouvez aussi créer des 'Sphères' ou 'Bulles' d'excellence, qui vous permettent de vous déplacer et d'évoluer dans cet espace dans un état d'excellence.

**Note:** Comme vous vous percevez de l'extérieur, vous ne pouvez pas encore avoir de ressentis (K) directs. Vous ne les aurez que dans le cercle.

## 4.6 LA STRATÉGIE DE LÉONARD DE VINCI

L'Art de savoir trouver des perspectives ressourçantes différentes

Léonard de Vinci disait que : *«Si on souhaite comprendre quelque chose, il faut pouvoir le percevoir depuis trois perspectives différentes.»*

1. Identifier trois états qui vous ressourcent particulièrement, par exemple, la créativité, la motivation, la prise de décision.
2. Établir trois cercles qui leur correspondraient, localisés séparément sur le sol.
3. Faire un Cercle d'Excellence (voir plus haut) vis à vis de chacun pour bien identifier leurs configurations spécifiques (*posture, gestes, ton de voix, train de pensée, etc.*) et les ancrer. Noter les points communs et les différences de chaque état.
4. Identifier une problématique donnée dans une situation donnée.
5. Amenez-la successivement dans chaque Cercle d'Excellence pour la percevoir sous l'optique du Cercle donné. Comment la percevez-vous différemment ?
6. Revenir dans la situation problématique. Comment y répondez-vous différemment ?
7. Imaginez une situation interpellante similaire à l'avenir. Comment spontanément la percevez-vous déjà qui vous convient bien ?

**4.6.1 NOTES :**

- Vous pouvez placer les cercles d'excellence sur la pointe d'un triangle et la situation problématique au milieu du triangle.
- Au lieu d'amener la problématique dans chacun des cercles, vous pouvez la considérer depuis chacun des cercles et la percevoir sous l'optique de chaque cercle. Une fois cela fait, vous pouvez revenir au centre du triangle pour voir de l'intérieur comment vous y réagissez différemment.
- Vous pouvez toujours ajouter un cercle supplémentaire si les autres ne suffisent pas.
- Il est vraisemblable qu'il y aura un ordre logique à suivre dans les Cercles d'Excellence.
- Si vous le souhaitez, vous pouvez aussi faire le processus dans un ordre différent, partant de la problématique et identifiant les 3 ressources nécessaires pour y répondre de manière satisfaisante. La difficulté en cela est que, lorsque l'on est dans une problématique, on n'est pas toujours conscient des ressources dont on a besoin pour en sortir.



## 5 LES ANCRAGES ET LEURS EFFETS

Nous appelons '*ancrage*' tout stimulus qui déclenche par lui-même une autre représentation ou une série de représentations, telles que les stratégies. Cela se passe lorsqu'un élément d'une expérience particulière est réintroduit qui induit par lui-même la reproduction d'autres éléments de l'expérience. Le terme ancrage fait donc référence à la tendance d'un composant d'une expérience à ré-induire l'expérience toute entière. L'ancrage est l'équivalent cognitif du réflexe conditionné étudié par Pavlov et Skinner. Il associe une réaction intérieure à un stimulus extérieur. Cela crée une relation de cause à effet. Une ancre bien posée nous connectera immédiatement à un état donné, un sentiment, comportement ou état d'humeur associé. Ceci peut se faire dans une ou plusieurs modalités. Le stimulus peut-être V, A, K, une odeur, un goût, en fait tous les sens sont potentiellement des déclencheurs. Il va donc s'agir de se donner ou d'activer des déclencheurs sensoriels pour provoquer les états désirés.

Un ancrage résulte d'une association inconsciente au niveau du système nerveux: en effet, l'inconscient a tendance à relier automatiquement des choses qui arrivent en même temps. Ainsi, lorsque quelqu'un vit un état intense et qu'un stimulus spécifique est appliqué au pic d'intensité de cette expérience, cela crée un potentiel de liaison neurologique, comme un réflexe conditionné où une sensation donnée induit un état donné en nous.

Les ancrages sont des exemples de ce que Bateson appelle proto-apprentissage. De la même manière que l'on peut réduire un caillou en poussière de deux façons, en utilisant un marteau suffisamment puissant, ou en érodant le caillou, on peut effectuer un ancrage de deux manières différentes :

- par ***intensité*** (phobies, flashbacks)
- par ***répétition*** (acquisition d'une compétence)

### 5.1 LES ANCRAGES NATURELS

Lorsque nous demandons à quelqu'un de se connecter à un état donné, revoyant ce qu'il voyait, ré-entendant ce qu'il entendait, ressentant de nouveau ce qu'il ressentait, nous utilisons les ancrages sensoriels qui ont permis la mémorisation initiale de cet état, car les ancrages s'installent naturellement et spontanément.

*Exemples :*

- l'odeur des roses peut vous rappeler un souvenir donné
- un morceau de musique évoque en vous un moment du passé
- l'odeur de la mer vous ramène à votre enfance
- la madeleine de Proust

Il existe des ancrages positifs et des ancrages négatifs. Bien entendu ce sont les ancrages positifs qui nous intéressent, ceux qui suscitent en nous des états d'attention, d'assurance, de confiance, de calme ou d'énergie...

*Qu'est-ce qu'un Ancrage ?*

- Un phénomène naturel
- Un stimulus **VAKOG** qui évoque une association
- Une expérience sensorielle qui produit une réaction

*But d'un Ancrage*

1. Se connecter à des états ressourçants
2. Surmonter des états limitants
3. Au cours d'autres processus de PNL

*Mauvais emploi d'un ancrage*

Ce n'est pas fait pour sortir d'un état négatif intensif, car si vous utilisez un ancrage pour ce faire, vous le détournez un peu de sa fonction rôle. Si vous utilisez un ancrage chaque fois que vous vous sentez mal, vous allez peu à peu le désamorcer et cela ne marchera pas. Quand vous êtes dans un problème, le mieux est de faire de la résolution de problème, et de traiter ce que vous avez à traiter.

Ce serait naïf de croire que si vous vous sentez fort mal, il va suffire d'activer un ancrage et tout ira mieux ! Par contre, comme le dit Julie Andrews, dans *La Mélodie du Bonheur*, ça peut très bien aider de penser à ses joies quotidiennes !

### ***Types d'Ancrage de Ressources***

Il y a essentiellement deux types d'ancrages de ressources que l'on peut employer :

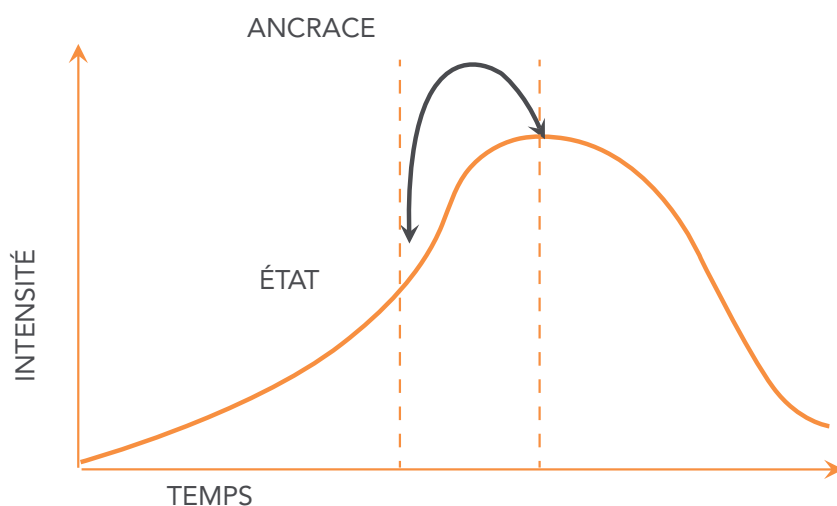
- des Ancrages d'État et
- des Ancrages de Processus

Un **Ancrage d'État** est un ancrage que l'on emploie pour s'assurer qu'un état ressourçant va demeurer disponible indéfiniment. On se connecte généralement à cet état par une posture, un geste, un toucher (*communément le long de la ligne médiane du corps pour qu'elle soit ancrée en même temps dans les deux hémisphères du cerveau*), ou par un son, un mot, une icône/un symbole sur l'écran de notre esprit.

Un **Ancrage de Processus** est un ancrage temporaire que l'on emploie au cours d'un processus afin de se connecter à une ressource et / ou pour éliminer un blocage. Dans ce type d'ancrage, on crée ce que l'on appelle un **Espace Sémantique**, c'est-à-dire que l'on va temporairement attribuer une signification spécifique à un espace autour de nous (*par exemple sur le sol*), voire même sur nous (*par exemple, sur la main, sur le bras, sur l'épaule, etc.*) Une fois que le processus est accompli et que la ressource est disponible, on va la transférer sur un Ancrage d'État pour la pérenniser, puis effacer l'espace employé comme si c'était une ardoise afin de le rendre disponible pour d'autres choses.

#### **5.1.1 EN RÉSUMÉ :**

Tels le nœud dans le mouchoir ou le pense bête, l'ancrage peut se définir comme la cristallisation d'une ressource, afin qu'un EI puisse être facilement retrouvé, stabilisé. Chacun a des ancrages positifs négatifs et neutres. Et donc, puisque chacun est capable de réagir par des mécanismes de stimulus-réponses, autant les utiliser intelligemment dans notre vie.



**Illustration 8**

### 5.1.2 COMMENT EFFECTUER UN ANCRAGE

#### *Les 4 étapes d'un Ancrage*

1. Trouvez un état ressourçant adapté à une situation donnée.
2. Remémorez-vous pleinement un exemple de cet état, le plus intense possible.
3. Ancrez cet état en l'associant à un stimulus (VAKOG) quand l'état approche du pic d'intensité
4. Retirer le stimulus au pic d'intensité
5. Interrompre l'état, puis déclencher l'ancrage et observer la physiologie pour tester l'efficacité de l'ancrage.
6. (Optionnel) Si insuffisant, refaire 1 à 4.
7. Reconnectez-vous à l'état quand vous le souhaitez en appliquant l'ancrage.

### 5.1.3 INSTALLATION D'UN ANCRAGE

#### *Les 4 clés d'un Ancrage Réussi*

1. La Spécificité du stimulus
2. L'Intensité de l'expérience initiale
3. Le Minutage / Timing (juste avant le pic d'intensité)
4. La Réplicabilité de l'ancre posée

#### *Les composantes de l'ancrage*

La technique de l'ancrage se déroule typiquement en cinq étapes :

##### *1. Calibrer*

- Pour réussir un ancrage, il est d'abord nécessaire de savoir ce que vous ancrez. Il est donc utile d'être en état d'observation externe. La calibration que vous ferez avant, pendant et après l'ancrage doit vous servir d'instrument de mesure, de repère, afin de vous permettre de savoir si votre ancre fonctionne.
- En effet, lorsque vous réactivez une ancre, vous devez retrouver les mêmes indicateurs non-verbaux qui existaient lors de l'ancrage.

##### *2. Choisir le canal de perception*

- Réussir un ancrage, c'est aussi savoir quelle ancre poser. Pour réussir un ancrage, il est donc nécessaire de repérer le canal sensoriel privilégié de votre interlocuteur.

- Vous avez alors deux possibilités.
- Ou vous ancrez dans le canal privilégié
- Ou vous ancrez dans un canal éloigné du canal principal :
- Cette deuxième solution est évidemment plus discrète, et elle s'avère également plus efficace. Une ancre est efficace dans la mesure où elle est installée dans le canal sensoriel le plus éloigné du système de représentation actuellement privilégié par votre interlocuteur.

### 3. *Ancrer dans la montée de l'expérience*

- Pour réussir un ancrage, le moment opportun se situe vers la fin de la montée de la courbe de l'intensité, juste avant le point culminant. État séparateur.

### 4. *Vérifier / Test*

- Pour savoir si votre ancrage est bien installé, il est nécessaire de le vérifier. Pour cela, reproduisez avec exactitude l'ancre que vous avez installée : endroit, moment, intensité. Vous devez alors retrouver la calibration exacte que vous avez effectuée lors de l'ancrage, et cela, quel que soit le temps écoulé.

### 5. *Faire le pont sur le futur*

- Tout en réactivant l'ancre, demandez à la personne d'imaginer une situation future qui, comme dans le passé, serait susceptible de lui poser des difficultés. Si votre ancrage est efficace, elle découvrira qu'elle peut maintenant utiliser ses ressources dans cette situation. Pendant que la personne imagine la situation à venir, observez celle-ci pour vous assurer que l'objectif est atteint.

## ***Quelques types d'ancrages***

### 1. Ancrage simple

- Ancrez un état ressource de façon visuelle, auditive et/ou tactile (kinesthésique) et, ensuite, réactivez.

### 2. Auto-Ancrage

### 3. Empilement d'ancres

### 4. Désactivation d'ancres ou fusion d'ancres

### 5. Enchaînement d'ancres

### 6. Ancres coulissantes

### 7. Changement d'histoire personnelle

### 8. Stratégies de ressources

### 9. Cercle d'excellence – auto-ancrage

### 10. Ancrages spatiaux

## 5.2 L'ANCRAGE SIMPLE

### 5.2.1 TECHNIQUE :

La procédure sert à activer et rendre disponibles les ressources utiles dans la réalisation d'un objectif.

#### 1. *Choisir l'état Ressource :*

Précisez la ou les ressources désirées ;

- *De quel état voulez-vous disposer plus souvent ?*
- *Quelles en sont les caractéristiques ?*
- *Dans quel genre de situation voulez-vous être dans cet état ?*

#### 2. *Entrer dans l'état ressource :*

Deux possibilités pour amorcer un état ressource : l'évocation mentale ou l'action sur le corps :

- niveau mental

Retrouvez le souvenir d'un moment dans lequel vous étiez dans cet état. Faites une évocation mentale de cette situation en vous plaçant dedans en imagination, comme si vous y étiez. Veillez à être pleinement en contact avec l'état d'esprit, les sensations et les émotions qui caractérisent cet état.

- niveau corporel

Faites « Comme Si... ». Si vous étiez dans cet état maintenant, comment vous tiendriez-vous ? Adoptez la même posture.

Prenez un instant pour rester dans cet état et en faire totalement l'expérience. Amplifiez-le.

#### 3. *Poser l'ancre :*

Pendant que la personne revit son expérience, allongez le bras et de votre main ancrez cette expérience **de façon kinesthésique** en touchant le bras ou le genou (il faut ancrer l'expérience au moment où les sentiments sont les plus intenses) ;

#### 4. *Interruption de schémas :*

Détournez l'attention de la personne un instant et vérifiez l'ancre en la réactivant au même endroit avec la même pression. Assurez-vous que votre toucher provoque les mêmes répliques sensorielles telles qu'observées pendant l'expérience

5. *Faites le pont sur le futur :*

Vous voulez disposer d'un déclencheur qui vous permette d'utiliser votre état ressource chaque fois que vous en avez envie

- Remplacez-vous dans votre état ressource puis, tout en restant dans cet état, transportez-vous mentalement dans la situation que vous avez choisie.
- Vivez cette situation par anticipation, tout en restant en état ressource.

6. *Généralisation :*

- Y a-t-il d'autres situations du même type dans lesquelles cette ressource vous serait utile ?

7. *Si oui, faites un pont sur le futur en vous plaçant successivement dans chacune de ces situations.*

### 5.3 L'EMPILEMENT D'ANCRAGES

L'empilement d'ancres consiste à installer plusieurs ressources au même endroit, c'est-à-dire en utilisant la même ancre. On empile des états ressources dans le but d'amplifier la force de l'ancrage et de la ressource ainsi créée.

*L'empilement peut se faire :*

Avec des **états similaires** provenant de contextes différents

- ex.: Apprentissage à 2 ans, à 15 ans, à 30 ans etc...

On amplifie l'intensité de la ressource d'apprentissage.

Avec des **états ressources différents** mais étant compatibles

- ex.: motivation, détermination, réussite, bien-être, etc...

Ainsi on crée un état ressource généreux et très utile dans un contexte où une seule ressource n'est pas suffisante.

## 5.4 LA DÉSACTIVATION D'ANCRAGES

L'objectif de la désactivation est de se débarrasser d'une charge émotionnelle liée au passé.

Quand utiliser cette technique ?

La désactivation d'ancres est utile quand un individu a une réaction inadéquate face à une situation donnée. Le changement se fait sans même avoir besoin de connaître l'origine ou le déclencheur de la réaction. Le but étant de neutraliser l'expérience douloureuse.

Le moyen utilisé :

L'annulation sert à neutraliser une expérience difficile en associant une représentation d'un état négatif chargé émotionnellement et un autre état fortement chargé positivement d'intensité plus grande que l'état négatif. Ces deux expériences incompatibles vont s'annuler mutuellement.

Cette technique se base sur le fonctionnement de notre cerveau : En effet, comme le cerveau ne peut pas vivre deux expériences contradictoires, c'est-à-dire une chose et son contraire en même temps, c'est la plus importante qui l'emporte. La désactivation permet une transformation immédiate des composantes sensorielles de l'expérience négative, principalement de la dimension kinesthésique.

## 5.5 EMPILEMENT ET DÉSACTIVATION D'ANCRAGES

Identifiez un état limitant à désactiver. Identifier son intensité.

### 5.5.1 PREMIÈRE PARTIE : EMPILEMENT D'ANCRAGES

1. Identifiez quatre ressources compatibles à conjuguer, qui neutraliseraient cet état limitant.
  - Cela peut être 4 contextes différents d'un même état, ou 4 états ressourçants différents mais mutuellement compatibles.
  - **Astuce:** *Toujours s'assurer que l'état ressourçant, soit par lui-même, soit celui résultant d'un empilement, soit plus intense que l'état limitant.*
2. Connecter la personne à chacune de ses ressources, empilez et ancrez sur le même emplacement.
3. Interruption d'état entre chaque ancrage
4. Test



### 5.5.2 DEUXIÈME PARTIE: DÉSACTIVATION D'ANCRAGE

1. Ancrez l'État limitant à une intensité moindre afin de le désactiver.
2. Interruption d'état.
3. Lancez les deux ancrages simultanément, puis lorsque l'ancrage ressourçant l'a emporté, retirez l'ancrage de celui-ci en continuant à toucher le second. Si ça a marché, la ressource continuera d'être disponible, même sur l'emplacement de l'ancrage limitant. Elle se sera également approprié l'énergie de l'autre état.
4. Testez avec des situations interpellantes d'intensité croissante, pour que tout doute potentiel soit dissipé.

### 5.5.3 TROISIÈME PARTIE : AUTO-ANCRAGE

1. Lorsque les ressources se sont bien conjuguées, invitez le client à se faire un auto-ancrage (en se touchant le long de la ligne médiane de son corps, ou en faisant un geste simple, ou avec un mot/son/icône) en même temps que vous ancrez, puis retirez votre ancrage. Laissez le client garder sa main à l'emplacement choisi/faire le geste et continuer d'amplifier par lui-même.
2. Invitez le client à tester que son auto-ancrage fonctionne bien.
3. Pont sur le futur.

## 5.6 L'ENCHAÎNEMENT D'ANCRAGES

Il arrive que la distance entre l'État Présent et l'État Désiré soit trop importante pour la traverser d'un seul tenant. Pour passer du rez-de-chaussée à l'étage, il faut prendre l'escalier (*ou l'ascenseur*). Similairement, on peut créer des '*marches*' par le biais d'un processus que l'on appelle un Enchaînement d'Ancrages.

## 5.7 UN EXEMPLE D'ENCHAÎNEMENT D'ANCRAGES (FORMAT «COUSU MAIN»)

### 5.7.1 PREMIÈRE PARTIE: IDENTIFICATION DE LA CHAÎNE (DE LA FIN VERS LE DÉBUT)

4. Demander au client ce qu'il souhaite atteindre, la dernière étape, l'état désiré. En avoir un vécu sensoriel.

5. Puis identifier les étapes préalables en demandant : « Qu'est-ce que vous pourriez/ devriez faire immédiatement avant qui vous permettrait de... ( étape suivante) ».
6. Faire un pas en arrière dans l'étape précédente, optimalement construite. Avoir un vécu sensoriel de chacune
7. Répéter le questionnement jusqu'à ce que la personne arrive au point de départ.

***Option : Marquer chaque étape sur une feuille de papier et demander au client de les disposer par terre dans l'ordre identifié.***

### **5.7.2 DEUXIÈME PARTIE : INSTALLATION DE LA CHAÎNE (DU DÉBUT VERS LA FIN)**

8. Partant de l'étape initiale identifiée en exprimant le mot / la phrase qui lui correspond, inviter le client à avoir un vécu sensoriel (VAKOG) de l'étape.
9. Lui faire valider chaque étape en répétant la phrase, en disant : « *Oui, ça me plaît / me convient / me va, parce que....* », puis lui faire faire un pas en avant. Chaque pas correspond à une étape identifiée.
10. Une fois arrivé au bout de la chaîne, faire revenir le client au début et répéter la démarche, jusqu'à ce que la progression devienne fluide et qu'un automatisme s'installe.
11. Le processus est achevé lorsque le client, mettant le pied sur la première étape, se sent arriver à l'état désiré, ou que sa progression lui semble couler de source et se faire sans effort.

## **5.8 LE «SWISH»**

Cette technique est un excellent exemple de processus de changement génératif. Elle peut être utilisée dans beaucoup de situations.

### **5.8.1 OBJECTIF :**

Le Swish<sup>2</sup> est très puissant et a un effet sur presque tous les comportements indésirables. Il est approprié pour modifier des habitudes limitatives comme : tics, automatisme... Il est utile chaque fois qu'une personne souhaite modifier une image intérieure parce qu'elle est déplaisante ou parce qu'elle déclenche un comportement non désiré.

### 5.8.2 COMMENT :

En identifiant le comportement à changer avec son déclencheur et en le remplaçant par un autre et en croisant les deux représentations mentales à très grande vitesse.

- L'état actuel (image négative)
  - L'état désiré (image positive)
1. Demandez au client d'identifier un comportement non désiré qu'il souhaiterait changer. Où et quand voudrait-il se comporter ou réagir différemment ?  
*Quelle est la situation dans laquelle vous voulez réagir différemment ?*
  2. Invitez le client à fermer les yeux et à identifier le déclencheur du comportement. Se le représenter visuellement. Identifiez les sous-modalités clé. Plus le ressenti associé à l'image est désagréable, mieux cela marchera. C'est OK de s'associer dans cette représentation. Ce sera l'image 1.

*Maintenant repérez l'image intérieure que vous voyez juste avant d'avoir le comportement*

Si votre sujet a de la difficulté pour trouver le déclencheur vous pouvez lui demander :

*Apprenez-moi à faire la même chose, supposons que je le fasse à votre place, à quel moment dois-je déclencher cette réaction ?*

*A quoi est-ce que je saurai que c'est le bon moment de la déclencher ?*

Quand votre sujet aura trouvé cette image-déclencheur, vous pourrez observer une réaction physique négative.

### 5.8.3 INTERRUPTION DE L'ÉTAT/ÉCRAN SÉPARATEUR

3. Invitez le client à se créer une représentation visuelle dissociée de lui-même manifestant l'état désiré (**image 2**). À quoi ressemblerait-il s'il était déjà dans l'état désiré, ayant tous les choix qu'il souhaite ?
  - Vous allez créer une deuxième image de vous réagissant de la bonne manière à ce stimulus une fois le changement réalisé, c'est peut-être une image de vous merveilleux qui a toutes les ressources souhaitées, plus de choix...
4. Invitez-le à ajuster les sous-modalités pour rendre la représentation la plus attirante possible.
5. Invitez-le, si nécessaire, à y ajouter un dialogue intérieur ressourçant qui lui donnera des pointeurs sur la meilleure manière de faire.

### 5.8.4 INTERRUPTION DE L'ÉTAT

6. Invitez le client à fermer les yeux, puis à mettre l'image 1 sur l'écran de son esprit et à la voir de manière associée. Invitez-le ensuite à placer l'image 2 comme une vignette en bas à gauche de la grande image, puis à opiner de la tête lorsque c'est fait. Le processus est prêt à commencer.
7. Donnez au client les instructions suivantes: « Quand vous entendrez **SWISHHH!!!!!!!!!!**, la vignette de l'image 2 va instantanément remplir l'écran, et occulter l'image de l'état présent, se transformant en un film coloré et lumineux dans lequel vous pourrez vous voir agir comme vous le souhaitez. Il est important que cela se fasse le plus vite possible. Puis faites un écran blanc et ouvrez les yeux. »

Puis vous instruisez le client à continuer par lui-même le processus 5 fois en suivant (ou autant de fois que nécessaire), disant **SWISHHH!!!!!!!!!!** par lui-même à chaque fois dans sa tête, faisant un écran blanc et ouvrant brièvement les yeux entre chaque Swish, pour interrompre l'état.

8. Vous plaçant vous-même en bas à gauche du client, dites **SWISHHH!!!!!!!!!!** en vous déplaçant rapidement diagonalement vers le haut et la droite du client, pour donner au client une idée du processus.

### 5.9 INTERRUPTION DE L'ÉTAT

9. Invitez le client à continuer par lui-même jusqu'à ce qu'il lui soit impossible de revenir à l'image de départ.

#### 10. Test

- Demandez à votre sujet de se rappeler l'image 1. S'il éprouve des difficultés ou si l'image 2 s'impose automatiquement, le résultat est positif. Soyez vigilant sur la manière dont vous posez votre question et surtout calibrez bien. Certaines personnes voudront tellement vous faire plaisir, qu'elles feront des efforts désespérés pour parvenir à retrouver l'image 1.
- « Quelle différence cela fait-il ? »
- Faire imaginer la situation problématique et calibrer.

#### 11. Pont sur le Futur.

- « Imaginez que vous ayez répété mille fois ce processus et que vous ayez ces images du vous merveilleux tout autour de vous, voyez, sentez, entendez, ce que cela vous permettra de faire... »

NOTE : En anglais, le son « Swish » est celui des essuie-glaces sur le pare-brise. Ce n'est pas le son SWITCH, mais SWICHHH !

## 5.10 AUTO-COACHING PAR LA DISSOCIATION SIMPLE

### 5.10.1 COMMENT SORTIR DE LA BOÎTE

1. Identifier une situation dans votre vie où vous êtes senti coincé, vous manquez de choix, de ressources, et vous ne savez pas quoi dire ou faire pour la résoudre.
2. En sortant de vous-même, faites un ou plusieurs pas en arrière, et observez-vous de l'extérieur dans cette situation. De quoi prenez-vous conscience? Si vous pouviez conseiller quelque chose au « Vous » qui est dans la situation, que vous recommanderiez-vous à vous-même? Que vous suggèreriez-vous qui pourrait faire une différence positive?
3. Revenez dans cette situation et agissez sur la base de ce conseil. Quelle(s) différence(s) cela fait-il?
4. Continuez à faire cela le nombre de fois requises, peut-être en observant la situation sous une variété d'angles et de distances différentes, jusqu'à ce que vous ressentiez que vous avez toutes les ressources nécessaires pour bien gérer cette situation.
5. Testez cela en imaginant une situation semblable se reproduire dans un avenir proche. Comment allez-vous la gérer? Qu'est-ce que vous ferez, ne ferez pas? Que ferez-vous plus, moins, différemment?
6. Pont sur le Futur



Discover our eBooks on  
**Time Management Skills**  
and hundreds more

[Download now](#)

**bookboon**

## 6 CONCLUSION

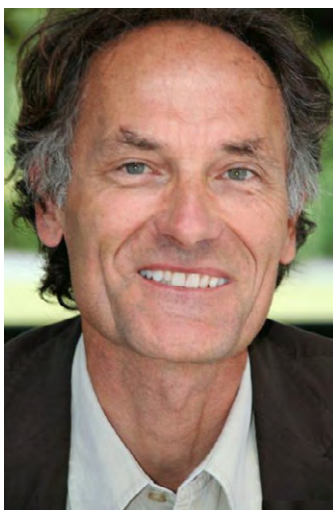
Les « techniques de fondation » de la PNL que nous vous avons décrites dans cet ouvrage n'ont pas été « inventées » par les fondateurs de la PNL. John Grinder et Richard Bandler d'abord, puis leurs étudiants et apprentis ont observé, filmé et modélisé des communicateurs et thérapeutes choisis pour leurs résultats exceptionnels. Ils ont retiré de leurs observations ce qui fonctionnait et ont développé des processus et des techniques transmissibles, exceptionnellement claires et fluides. Les résultats sont souvent supérieurs à l'original.

Pour comprendre ce que faisaient leurs experts, ils ont dû « au passage » développer des techniques d'observation et de compréhension des processus mentaux, des stratégies qui permettaient ces résultats admirables. Car contrairement à ce que l'on pourrait croire, la plupart des experts sont incapables d'expliquer ce qu'ils font « réellement » pour obtenir les résultats qu'ils obtiennent. John Grinder et Richard Bandler et les autres développeurs de la PNL comprirent cela très vite et c'est une de leurs grandes intuitions : une grande partie de la communication se fait au niveau inconscient. Quelle que soit la capacité que vous voulez reproduire ou enseigner, il ne suffit pas de demander à la personne de vous l'expliquer, il est essentiel de l'observer. Et pour cette observation, John Grinder et Richard Bandler et leurs disciples ont développé leurs propres outils : notamment la calibration des prédicats verbaux et des mouvements oculaires.

Ce qui est vrai pour la modélisation d'un expert l'est également pour la compréhension d'une pathologie ou d'un déficit. John Grinder et Richard Bandler et les autres développeurs de la PNL ont utilisé les mêmes principes pour comprendre notamment les phobies et les dépendances et développer des approches thérapeutiques révolutionnaires.

Une autre qualité du modélisateur est la capacité de poser les « bonnes questions ». Et là aussi John Grinder et Richard Bandler et les autres développeurs de la PNL ont inventé leurs propres outils : le Métamodèle et le Milton modèle, qui sont des outils exceptionnels. Ils ne sont pas décrits dans cet ouvrage, mais feront l'objet d'un prochain livre que nous nous réjouissons déjà de vous présenter.

## 7 LES AUTEURS



**Jean-Pierre Briefer** est formateur en PNL INLPTA, praticien en Neurosémantique, Master coach. Il est également docteur en médecine et hypnothérapeute. Il a été un des pionniers dans l'utilisation de l'hypnose éricksonienne, de la PNL et de l'orientation solution à Genève. Il a une expérience d'accompagnement de plusieurs milliers de personnes avec ces différentes approches depuis plus de 20 ans dans les domaines de la psychologie, de la santé et du coaching. Avec Floriane Briefer il a développé depuis 1994 l'institut BrieF'R Formations pour favoriser l'enseignement de l'hypnose éricksonienne, de la PNL et du coaching.

Il a développé et enseigne des applications originales de l'hypnose éricksonienne et de la PNL dans les domaines du coaching de santé et du coaching d'entreprise notamment la gestion des conflits, la gestion du burnout et l'éthique.



**Denis Bridoux** est linguiste, Master Trainer en PNL, Trainer en Neuro-Sémantique® et Praticien en Hypnose certifié par Steve Gilligan. Il a été formé au cours des années, entre autres, par Richard Bandler, le co-créateur de la PNL, dont il fut un assistant, et par L. Michael Hall, développeur de la Neuro-Sémantique et du modèle des « Meta-States ». Ayant travaillé avec ce dernier en profondeur depuis 1997, il est depuis 2001 Honorary Fellow of the International Society of Neuro-Semantics®. Il est responsable à BrieF'R Formations® des programmes de PNL en anglais (NLP Trainings) et de Neuro-Sémantique et intervient dans les programmes certifiants en PNL, Neuro-Sémantique et hypnose éricksonnienne.

Il est le co-auteur de « Découvrir et utiliser votre intelligence émotionnelle » (Éd. du Dauphin). Sa diversité de culture lui permet de bâtir des ponts entre diverses disciplines et d'enrichir la PNL à différents niveaux. Il est très apprécié pour sa pédagogie, la qualité de ses connaissances dans les sciences de l'humain et la richesse de ses démonstrations. Un spécialiste de la voix et du langage corporel, il a développé de nombreuses applications originales de la PNL et de la Neuro-Sémantique qu'il présente durant ses stages.



## 8 NOTES DE FIN

1. Une version antérieure de ce processus fut présentée dans Découvrir et Utilisez Votre Intelligence Émotionnelle, de Patrick Merlevede et Denis Bridoux, Éditions du Dauphin 2004.