

Communication

3 - Concept de soi (qui je suis)

L'étude du concept de soi est structurée en 3 chapitres :

- 31 - Approche psychologique classique ;
- 32 - Approche par l'analyse transactionnelle (AT) ;
- 33 - Approche par la programmation neurolinguistique (PNL).

3.3. Approche par la programmation neuro linguistique (PNL)

Problématique

La Programmation Neurolinguistique (PNL) est une approche de développement personnel et de communication qui explore la relation entre les processus neurologiques, le langage et les comportements appris par l'expérience. La PNL explique que chaque individu a sa propre carte du monde, influencée par ses prédicats de perceptions (visuel, auditif, kinesthésique...) et par ses expériences. Cette compréhension de nos programmations neuro linguistiques peut aider les gens à modifier leurs schémas de pensée et leurs comportements pour atteindre des objectifs précis.

La PNL repose sur plusieurs présupposés fondamentaux, tels que l'idée que la carte n'est pas le territoire, signifiant que notre perception de la réalité est subjective et peut être modifiée. Elle met également en avant l'importance de l'alignement entre ce que nous pensons, disons et faisons, pour une communication et une action efficaces.

La PNL utilise des techniques comme le recadrage, l'ancrage, la modélisation... pour faciliter le changement et améliorer les compétences en communication. Par exemple, le recadrage consiste à changer la perception d'une situation pour en modifier l'impact émotionnel, tandis que l'ancrage permet de créer des associations positives avec des stimuli spécifiques.

La PNL vise à améliorer les compétences interpersonnelles et à promouvoir une compréhension plus profonde de soi-même et des autres.

Cette approche de la connaissance de soi et de la communication est relativement populaire dans le domaine du développement personnel et professionnel. Cette méthode suscite cependant des débats au sein de la communauté scientifique. Par ailleurs, son utilisation comme technique de communication et de manipulation pour convaincre ses interlocuteurs est régulièrement dénoncée.

Le concept de soi (qui je suis)	
Problématique	
Ressources	
introduction	2
1. Qu'est-ce que la PNL	3
2. calibré pour être réellement attentif	4
3. Se synchroniser pour établir une bonne relation avec l'autre	6
4. l'ancrage	6
5. le recadrage	7
Travaux et documents	
Travail 1 – les prédicats	9
Travail 2 – les mouvements des yeux	10
Travail 3 – le calibrage	11
Travail 4 – la reformulation	12
Travail 5 – déterminer un objectif	13
Travail 6 – test de perception sensorielle	14

La Programmation Neuro Linguistique (P.N.L)

Ce cours est une initiation aux concepts de base de la PNL. Il n'est pas une formation à la PNL.

Remarques liminaires

PNL = sectes ?

La PNL fait partie des approches comportementalistes des rapports humains. Elle vise à améliorer la communication personnelle et interpersonnelle. Elle repose sur l'étude des comportements, des gestes et des paroles qui sont représentatifs de la pensée et de la personnalité. Dès lors, leur analyse, aide à la compréhension de la personnalité et peut aider pour améliorer la communication et le bien-être.

Elle connaît depuis le milieu des années 80 un succès grandissant qui résulte notamment de sa simplicité. Cependant cette technique est dénoncée par de nombreux auteurs qui lui reprochent :

- une approche pseudo-scientifique et un manque de rigueur dans la démarche qui peut la rendre dangereuse en laissant penser qu'elle peut être une thérapie, (il est possible de devenir Psychothérapeute PNListe après quelques séminaires de formation alors que la validité thérapeutique de la PNL n'a jamais été établie) ;
- son utilisation comme **outil de manipulation** dans le domaine commercial ;
- son utilisation par certaines **sectes** pour recruter de nouveaux adeptes.

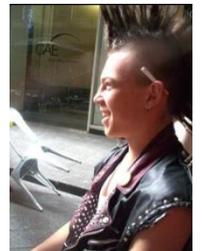
Les **PNListes** dénoncent les abus et appellent à plus de déontologie. Quoiqu'il en soit, la PNL apporte une vision de la communication originale et intéressante. Elle offre des outils qui peuvent aider à comprendre les processus mis en œuvre dans une situation de communication et elle peut aider à améliorer la communication. Enfin la meilleure façon d'en combattre les abus reste de la connaître.

Introduction

Nous passons une large partie de notre vie à communiquer, consciemment ou inconsciemment et pourtant la communication pose régulièrement des difficultés qui aboutissent à des incompréhensions et des conflits. Il ne suffit donc pas de pratiquer intensivement la communication pour bien la maîtriser et beaucoup parler ne signifie pas que l'on parle bien et encore moins que l'on communique bien...

Par ailleurs les gens pensent fréquemment que la communication est essentiellement verbale. En réalité nous communiquons avec l'intégralité de notre corps. La communication passe également par des gestes, des expressions du visage, l'intonation, le rythme de la voix, les bruits et les silences, la coupe de cheveux, les vêtements, les accessoires ou les objets, etc.

Tout notre « Être » parle et donne du sens à notre communication. Pour que la communication soit efficace, il est indispensable qu'il y ait congruence (accord) entre le message verbal et le message non verbal qui peut être conscient ou inconscient.



Que penser d'un fumeur qui explique à ses enfants qu'il est mauvais de fumer ? D'une personne qui vante les vertus du sport et qui n'en pratique aucun ?

Pour bien maîtriser sa communication, il est indispensable d'apporter une attention particulière aux signes non verbaux que l'on envoie et de contrôler les réactions de son interlocuteur qui nous indique en retour ce qu'il a perçu de notre message.

Communiquer s'apprend et pour bien communiquer il est indispensable de connaître ses atouts et ses faiblesses afin de rendre plus performante notre communication. En aidant les gens à mieux se connaître et à mieux se comprendre la PNL peut aider à améliorer la relation interpersonnelle et la communication en général.

1. Qu'est-ce que la PNL ?

➤ Théoriciens et fondateurs

Cette approche s'inspire des travaux de l'école de **Palo-Alto** et du linguiste **Noam Chomsky** en ce qu'elle se fonde largement sur l'étude de la parole, de la gestuelle et des travaux des informaticiens sur la programmation informatique.

	<p>Richard BANDLER : (1949 - ...)</p> <p>Mathématicien et informaticien formé à la philosophie. Il s'oriente ensuite vers la recherche en psychologie à l'université de Santa-Cruz. Ouvrage clé : « Un cerveau pour changer » (1990) ;</p>	
<p>John GRINDER : (1940-...)</p> <p>Linguiste et professeur de l'université de Santa Cruz il a encadré la thèse de doctorat de Richard Bandler.</p>		
	<p>Robert DILTS : (1955-...)</p> <p>Assistant de GRINDER et BANDLER. Il a travaillé sur l'épistémologie et les relations entre la PNL et neurophysiologie.</p>	

➤ Terminologie

- **Programmation** : Depuis notre naissance, nous créons et développons inconsciemment des automatismes comportementaux (comme des programmes informatiques) et dans un contexte donné nous reproduisons des comportements répétitifs.
- **Neuro** : Notre comportement repose sur une perception et une programmation neuronales.
- **Linguistique** : Nous exprimons par la parole et par nos gestes, notre personnalité.

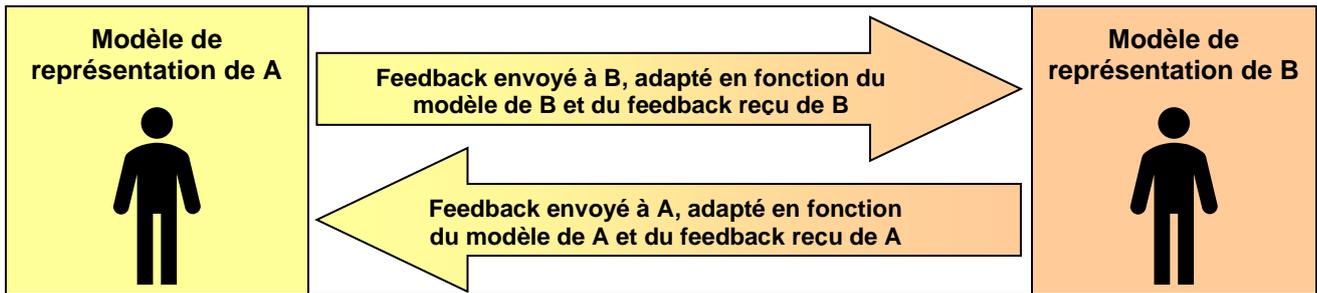
➤ Les postulats de la PNL

La PNL repose sur quatorze affirmations qui ont pour origine les observations réalisées par Grinder et Bandler. Nous allons exposer les sept principaux. Ils constituent l'ossature autour de laquelle la communication pourra se développer :

1. « **La Carte n'est pas le territoire qu'elle représente** » : Notre perception du monde (carte) est subjective et correspond partiellement à la réalité (Territoire). Notre perception résulte de nos « filtres », de nos « croyances », et de nos « sens ». Inversement l'autre se présente à nous avec ses « filtres », ses « croyances », ce qu'il a envie de nous montrer, ce qu'il connaît ou pas de lui... Dès lors il y a autant de perceptions de la réalité qu'il y a d'individus et il faut se garder d'enfermer l'autre dans notre réalité.
2. « **Le rapport consiste à rencontrer l'autre dans son modèle du monde** » Le rapport à l'autre impose une volonté de comprendre et de s'adapter à sa représentation du monde.
3. « **Tout comportement est généré par une intention positive** » : Influencée par les travaux de Maslow sur la hiérarchie des besoins, la PNL postule que nos actes résultent toujours d'une intention positive destinée à satisfaire nos besoins fondamentaux.
4. « **Il n'est pas possible de ne pas communiquer** » : La communication est à la fois **verbale** et **non-verbale** et refuser de communiquer avec quelqu'un est aussi une communication. La PNL accorde une importance particulière au verbal qui laisse transparaître nos fonctionnements, nos pensées... et au non verbal qui donne accès à des informations conscientes et inconscientes.
5. « **Il n'y a pas d'échec, seulement de l'information en retour (feedback)** » : tout réussite et tout échec nous procurent une information et une expérience que nous utiliserons ultérieurement pour progresser.
6. « **Le sens de la communication réside dans la réponse reçue** » : Quels que soient l'intention et les sentiments dans la communication, ils n'ont de valeur que dans la réponse que l'autre nous envoie.
7. « **Chaque personne possède en elle les ressources pour réaliser ses propres changements** » : En conséquence, aider une personne en difficulté consiste moins à lui donner des solutions qu'à l'aider à trouver ses propres solutions. Il peut toutefois être nécessaire d'organiser ces ressources potentielles pour qu'elles deviennent opérationnelles.

Il en résulte que la qualité de la communication repose sur :

- la prise en compte dans la communication du modèle de l'autre ;
- sur la qualité de l'écoute du feedback reçu ;
- la prise en compte dans mon feedback donné du feedback reçu.



2. Calibrer pour être réellement attentif à l'autre

Le calibrage consiste à identifier, chez son interlocuteur, les indicateurs du comportement (attitude, langage, éléments verbaux et non verbaux) susceptibles de nous révéler sa sensibilité, sa personnalité, ses sentiments, ses pensées, ses croyances, ses valeurs.

Plusieurs outils peuvent nous aider dans cette tâche : Les prédicats, le vocabulaire, les comportements, les mouvements des yeux.

➤ Les systèmes de perception sensorielle - Les prédicats (V.A.K.O.G)

Selon les individus, les sens ne sont pas développés de façons identiques. Certains sont plus sensibles à ce qu'ils voient, d'autres à ce qu'ils entendent, d'autres à ce qu'ils touchent et d'autres à ce qu'ils sentent ou goûtent.

Cette sensibilité est également appelée un **Prédicat**. On distingue 5 grands prédicats : **Visuel – Auditif – Kinesthésique** (touché) - **Olfactif – Gustatif (V.A.K.O.G)**. Les deux derniers prédicats sont fréquemment regroupés. Ils ne résultent pas d'un acquis, mais correspondent à une prédisposition.



Lorsque l'on communique avec une personne, il est possible de déterminer son prédicat en l'écoutant, en faisant attention au rythme de sa voix, à son intonation, aux mouvements de ses yeux et en regardant sa gestuelle. Cette opération est appelée calibrage.

Tous les sens sont présents chez une personne, mais il y en a toujours un qui est dominant.

Souvent l'enseignement s'adresse en premier lieu aux auditifs (qui écoutent le professeur) et aux visuels (qui photographient intérieurement le tableau ou l'écran) et peu aux kinesthésiques qui ont besoin de toucher, de tester pour comprendre. Les jeunes en difficulté dans le système scolaire sont souvent des personnes de type Kinesthésique.

➤ Le vocabulaire

Les mots, les expressions verbales et globalement le langage révèlent le prédicat dominant d'une personne. Les personnes visuelles utilisent plutôt des adjectifs, des verbes, des expressions visuelles, les auditifs utilisent un registre qui renvoie à un univers sonore et les kinesthésiques à un univers tactile :

Visuel	Auditif	Kinesthésique
Voir, regarder	Entendre, parler	Sentir, toucher
Montrer, perspective	Dire, écouter	En contact avec
Clair, clarifier	Questionner, dialoguer	Connecté, relaxé
Lumineux, sombre	Accord, désaccord	Concret, pression
Brillant, coloré	Sonner, bruit	Sensible, insensible
Visualiser, éclairer	Rythme mélodieux	Sensitif, tendre
Vague, flou, net	Musical	Solide, ferme, coincé
Brumeux, une scène	Harmonieux	Mou, blessé, lié
Horizon, flash	Tonalité, discordant	Chaleureux froid
Photographie	Symphonie, cacophonie	Tension, dur, excité
	Crier, hurler	Chargé, déchargé

➤ 6 Comportements et attitudes

Nos comportements et nos attitudes sont influencés par notre système de perception dominant. Le tableau suivant donne des indicateurs capables d'aider à mieux calibrer une personne. Cependant, il ne doit pas être pris de façon absolue, car fréquemment les personnes combinent les trois canaux sensoriels.

Caractéristiques	Visuel	Auditif	Kinesthésique
Relationnel	Est souvent physionomiste	Reconnait les gens à la voix	Exprime ses sentiments
Sensibilité	Aux couleurs et aux formes	Aux sons et aux mots	Aux ambiances
Positions	Se tient droit, un peu raide tête et épaules relevées	Décontracté, prend la position « au téléphone » : tête penchées	Très décontracté, a le dos rond
Voix	Aiguë, rythme rapide et saccadé	Voix bien timbrée, rythme moyen	Voix grave, rythme lent avec de nombreuses pauses
Regard	Regarde son interlocuteur	Ne regarde pas son interlocuteur	Préfère la proximité au regard
Apprentissage	Regarde, visionne, démontre	Apprécie les instructions verbales	Expérimente, s'implique
Respiration	Superficiel et rapide	Assez ample	Profonde et ample
Etudes	Voit les mots écrit dans sa tête, des images ; dessine des schémas, soigne la mise en page, utilise des couleurs	Utilise un support sonore, lit à haute voix, accorde de l'importance au rythme et à l'accent, fredonne, récite	Bouge, marche en étudiant, dessine des plans et des schémas, écrit
Lecture	Aime les descriptions, visualise les scènes	Aime les dialogues, fredonne en lisant	Aime l'action, le mouvement, gigote en lisant
Réponse face à l'inactivité	Fixe, hoche la tête, trouve quelque chose à regarder	Se parle, parle à d'autres, marmonne	Gigote, trouve une façon de bouger, s'occupe
Communication	Est calme, ne parle pas, beaucoup, N'aime pas écouter	Aime écouter et parler	Joint le geste à la parole
Emotions	Fixe pour marquer sa colère, rayonne pour marquer sa joie, ses émotions se lisent sur son visage	Exprime ses émotions par la parole, le son l'intonation, crie de joie, comme de colère	Saute de joie, de colère ; manifeste ses émotions par des gestes, sa position ; aime toucher.

➤ Les mouvements des yeux

L'observation des mouvements des yeux peut aider à connaître les processus de pensée de l'interlocuteur et son registre sensoriel V.A.K.O.G. Globalement, les yeux vers le haut renvoient à un travail visuel, à l'horizontal à un travail auditif, vers le bas à un travail intégrant une émotion ou une sensation corporelle.

	Regard vers le haut => Visuel	
Visuel construit Construit des images		Visuel évoqué Se souvient d'images
	Regard vers la droite ou vers la gauche => Auditif	
Auditif construit Se parle à lui-même, imagine ou ment	 Regard droit à l'infini : visuel construit ou souvenir	Auditif évoqué Se souvient d'un fait passé vrai ou remémoré
	Regard vers le bas => Kinesthésique	
Kinesthésique Fait attention à ses sensations, émotions, etc.		Dialogue intérieur Réfléchit par un dialogue intérieur
Source image : http://bd.bichara.free.fr/illustrations/page_01.htm Ce modèle est valable pour 95 % des droitiers, pour les gauchers, les clés d'accès sont généralement inversées.		

3. Se synchroniser pour établir une bonne relation avec l'autre

La synchronisation consiste à harmoniser sa communication à celle de son interlocuteur par le langage et le comportement. Elle est réalisée :

- en s'adaptant à ses valeurs en utilisant un langage verbal et non verbal harmonisé ou proche du sien ;
- en accordant autant d'importance à la façon de dire et de faire les choses qu'à ce qui est dit.

Une mère se plaignait de ne plus arriver à discuter avec son enfant qui passait l'essentiel de son temps sur les réseaux sociaux à visualiser des vidéos.

L'analyste PNL lui conseilla d'essayer la synchronisation.

La mère rentra chez elle et se mit à regarder des vidéos avec sa fille. Elles se mirent à partager ces moments, puis à parler des contenus, puis à parler d'autres choses. La communication était rétablie...

Lorsque deux personnes communiquent, il est possible de remarquer celles qui sont synchronisées : l'attitude est identique, la gestuelle est la même, la voix et le ton sont identiques, le rythme des paroles est identique, les respirations sont synchronisées.

Communication amoureuse synchronisée : Les deux personnes sont penchées l'une vers l'autre, elles se regardent, les gestes sont symétriques, on peut penser qu'elles parlent doucement, lentement, sans s'interrompre. Elles sont dans une bulle, seules au monde. La symétrie des postures est presque totale. Il existe une harmonie entre elles.



Se synchroniser avec son interlocuteur conduit à créer une relation de proximité, de confiance, de compréhension réciproque qui facilite la communication.

➤ Synchronisation non verbale

Elle consiste, en observant les éléments non verbaux de la communication de l'interlocuteur, à les reproduire de façon intelligente -- sans imitation et sans volonté de manipulation -- afin de créer une harmonie favorable au développement d'une relation de confiance. (Attention de ne pas en faire trop et de ne pas donner à l'autre le sentiment d'être mimé ou grimé).

La synchronisation concerne : la posture ; les mouvements du corps ; les expressions du visage ; le ton et le rythme de la voix ; la façon de respirer, le partage de vécu, etc.

Cette attitude positive à l'égard de l'interlocuteur sera ressentie, consciemment ou inconsciemment, par ce dernier qui en ressentira une sympathie et un accord grandissant avec son interlocuteur.

Lorsque la synchronisation est suffisamment importante, il est possible en modifiant peu à peu des éléments de la synchronisation d'induire des changements chez l'interlocuteur.

➤ Synchronisation verbale

La technique est comparable à celle de la synchronisation non verbale, elle consiste à :

- adapter son registre verbal à celui à son interlocuteur en utilisant ses structures et tournures de phrases et en utilisant des mots ou des expressions propres au registre sensoriel de son interlocuteur ;
- montrer à l'autre la qualité de notre écoute par la reformulation qui permet de s'assurer que l'on a bien compris.
Exemple : « Si j'ai bien compris, tu penses que..., Si je te comprends bien, tu veux dire que... »

4. L'ancrage

Une image, une odeur, un geste, un mot peut réveiller des souvenirs, provoquer des émotions, des sentiments, des réactions, des comportements. Le stimulus initial (la photo, l'odeur, etc.) fonctionne comme une ancre pour celui qui se souvient, en s'accrochant à un endroit précis de sa mémoire.

Nous avons tous des ancrages qui provoquent des états internes (joie, tristesse, motivation, conviction...). Ce sont des réactions quasi pavloviennes à une stimulation.

Marcel Proust lorsqu'il mange une madeleine se souvient du passé,

L'odeur de la viande qui cuit me rappelle mes Weekends chez ma grand-mère,

La chanson « Heroes » de Bowie me rappelle mes vacances à Londres en 1999,

La photo de Zidane en bleu me rappelle 1998 et la fête sur les Champs-Élysées.

L'ancrage en PNL, consiste à utiliser un code (image, son, geste, contact odeur...) destiné à susciter chez l'autre une réaction inconsciente et automatique qui peut être positive ou négative. À chaque fois que le stimulus (l'ancre) se produit, il génère la même réaction. Dès lors, il peut être un puissant moyen de mobilisation chez l'interlocuteur, de ressources internes destinées à susciter des réactions appropriées.

Exemples :

- Poser la main sur le bras d'une personne évoque le soutien ou le réconfort,
- Un clin d'œil évoque la complicité, un sourire le plaisir,
- Une enseignante prend pour habitude de se placer à un endroit particulier de la salle de classe pour blâmer ses élèves. Chaque fois qu'elle rejoint cette place, les élèves savent qu'il y a danger et le calme revient.
- Un commercial utilise pour décrire un produit des mots destinés à provoquer un ancrage positif autour du produit.
- L'odeur de la cire d'abeille dans un magasin de meubles rappelle les vieux meubles, la tradition, la solidité...
- Serrer un objet fétiche avant d'entrer sur un stade ou avant un devoir pour se donner de la force ou se mettre en condition.
- La publicité utilise beaucoup l'ancrage pour susciter le passage à l'acte d'achat.



Un ancrage peut être :

- **Auditif** : une expression, un mot, un ton, un rythme ou une intensité de la voix inhabituels ;
- **Visuel** : une image, un geste, un lieu ;
- **Kinesthésique** : un contact, une odeur.

Pour être efficace, l'ancrage doit utiliser le prédicat de l'interlocuteur (si la personne est visuelle, l'ancre doit être visuelle, etc.),

Il existe deux types d'ancres :

- les **ancres positives** provoquent des états internes positifs (concentration, efficacité, dynamisme, confiance, calme...),
- les **ancres négatives** provoquent des états internes négatifs (peur, doute, incompréhension...).

On pose et reçoit des ancres quotidiennement, sans même s'en apercevoir. Elles peuvent devenir des atouts importants si elles sont utilisées correctement et à bon escient.

Attention

La synchronisation et l'ancrage font l'objet de réserves importantes, car utilisés de façon malveillante ou intéressée, ils peuvent devenir des techniques de manipulation mentale et d'influence.

Pour une harmonisation honnête, la synchronisation et les ancrages doivent être respectueux de l'autre, sans volonté manipulatrice et sans arrière-pensée.

5. Le recadrage

Tout personne possède ses propres limites et souhaite un jour ou l'autre les surmonter. La PNL postule que tous possèdent en elle, consciemment ou inconsciemment, les ressources pour les dépasser.

Le travail par la PNL permet :

- d'identifier les limites et difficultés puis d'étudier les raisons comportementales et psychologiques de ses problèmes de communication ;
- de trouver les ressources, pour les développer et les utiliser.

Cette démarche doit permettre de dépasser ses limitations fonctionnelles personnelles et d'élargir son répertoire de comportements afin d'avoir un éventail de choix plus important.

Cette démarche générale impose de travailler sur trois niveaux : sur les croyances et les présupposés ; sur les objectifs ; sur les méta-programmes.

➤ Les croyances et les présupposés

Nos croyances et nos présupposés sur nous-mêmes, sur les autres et sur tout ce qui nous entoure peuvent être un frein à notre communication et à notre relation interpersonnelle.

Un jeune diplômé, de couleur, peine à trouver du travail. Il se présente à un entretien d'embauche dans une entreprise très connue, dans laquelle il rêve de travailler. Les croyances et présupposés suivants peuvent perturber l'entretien :

- *Il peut se sous-estimer parce qu'il est de couleur ;*
- *Il peut présupposer que le recruteur sera raciste ;*
- *Il peut croire que l'entreprise est trop bien pour lui ;*
- *Il peut croire que ses diplômes ne suffiront pas ;*
- *Il peut penser qu'il n'a pas le niveau ;*
- *Il peut penser qu'ils préféreront recruter une fille,*
- ...

Dans cet exemple nous analysons simplement les croyances et présupposés du jeune. Mais le recruteur peut avoir ses propres présupposés concernant le jeune et le poste à pourvoir.

Il est important d'identifier les croyances et présupposés pour pouvoir changer son comportement et se donner les moyens de les surmonter

➤ Les objectifs

Nous avons tous des limites. Parfois, ces dernières nous frustrant et nous donnent envie de les dépasser. Ces limites sont en général perçues de façon négative, avec une certaine fatalité. La PNL propose de transformer ces limites en objectifs à atteindre.

Ce changement de perception nous fait passer du statut de personne passive et victime, au statut de personne active et combattante. Cette condition n'est pas suffisante pour réaliser le changement, mais il en est la première étape.

L'objectif étant identifié (réussir un examen, prendre la parole en public, dire ce que l'on pense à une personne, négocier un prix, etc.), il devient possible de réfléchir aux stratégies à mettre en œuvre ; aux comportements et aux actions possibles ; de s'entraîner pour son succès. La réussite ne sera pas forcément acquise, mais la personne se donne les moyens de réussir et n'abandonne pas avant même d'avoir livré le combat.

Attention, encore faut-il qu'un objectif soit réaliste et réalisable. Pour cela un objectif doit avoir cinq caractéristiques :

- il doit être positif (je veux réussir...);
- sa réalisation doit être vérifiable ;
- sa réalisation doit dépendre uniquement de nous ;
- il doit pouvoir se réaliser au moment de sa détermination et à l'endroit où l'on se trouve ;
- il doit être bon pour nous et pour notre environnement.

Le travail sur les objectifs est une notion clé du changement et du progrès par la PNL.

➤ La position "méta" ou « dissociation »

Souvent les personnes confrontées à une situation ont « la tête dans le guidon » ce qui les empêche d'analyser et de comprendre ce qui se passe et les événements qui s'enchaînent.

La PNL propose de devenir spectateur d'une situation en prenant un regard « méta » (= extérieur), de se dissocier pour se voir et s'entendre comme le ferait un observateur extérieur.

Cette technique permet de prendre de la distance avec soi-même et avec une situation et de réaliser une autoanalyse de son comportement par un travail d'introspection qui doit être positif.

Une personne parle en public et se trompe. Souvent, dans les secondes qui suivent, la personne a du mal à reprendre le cours de son discours, car, sous le coup de l'émotion suscitée par l'erreur, elle se reproche en voix off son erreur et se demande ce que l'auditoire va penser d'elle. À cet instant, la personne réalise un travail de visualisation de ce qui se passe. Mais ce travail est négatif et l'empêche de reprendre le cours normal de son propos.

En PNL ce travail doit être réalisé avec un objectif positif pour progresser.

La position méta peut être mise en œuvre

- À priori pour s'entraîner ou préparer une action. (Les sportifs utilisent de plus en plus la visualisation méta pour préparer une course par exemple. *Il est fréquent de voir les skieurs se préparer à une descente en visualisant avant le départ chaque virage et enchainements jusqu'à l'arrivée. Il en est de même pour le saut en hauteur, etc.*)
- En temps réel pour s'autocorriger au cours d'une action. Mais ce travail est délicat, car mené de façon négative il peut se retourner contre la personne et lui faire perdre ses moyens. Par conséquent il doit être réalisé de façon positive, pour améliorer en direct le déroulement de l'action.
- À postériori pour comprendre ce qui s'est passé, revoir et analyser les causes d'une situation, d'un événement ; comprendre son déroulement ; analyser son ressenti et ses émotions ; se projeter dans l'avenir pour voir comment on la revivrait et pour éventuellement se corriger.

Travail 1 - Les prédicats

Durée : 25'



1. Identifier les prédicats employés dans les phrases suivantes

Indiquez dans la colonne de droite le prédicat utilisé :

- V = Visuel
- A = Auditif
- K = Kinesthésique
- O = Olfactif – Gustatif
- N = Neutre

Phrases	Prédicat
Je vois bien ce que tu veux dire	
Ce type est puant	
Ce que tu m'annonces m'ébranle dans mes certitudes	
Ce contrat est solide	
Votre décision sera lourde de conséquences	
Il est doux avec moi	
Cette décision nous ouvre de nouvelles perspectives	
Cette vision des choses est lumineuse	
Cette annonce va faire du bruit	
Il nous fait avaler une pilule amère	
Cette décoration est très harmonieuse	
Ce sera dur pour y arriver	
Ce sera difficile à faire	

2. Réécrire les phrases suivantes dans un autre prédicat que celui utilisé

* Je recherche de meilleures solutions

- V :

- A :

- K :

* Je pense qu'il changera d'idée

- V :

- A :

- K :

3. Indiquez dans les phrases suivantes les prédicats utilisés (VAKOG)

- Quand je vois ce qui se passe je trouve cela dur :
- Je me sens bien dans des vêtements clairs :
- J'ai trouvé cette décoration infecte :
- Son regard me fait fondre :
- Je vois bien ce que tu veux dire :

Travail 2 - Les mouvements des yeux

Durée : 40'



Dans le cadre de cet exercice vous devez concevoir des groupes de deux ou trois personnes.

Une personne doit poser des questions à un interlocuteur. Celui-ci n'est pas obligé de répondre mais doit chercher la réponse dans sa tête.

Les deux autres personnes observent les yeux et le visage de la personne questionnée pendant qu'il recherche la réponse pour identifier ses mouvements visuels.

Faire ensuite tourner dans le groupe les observateurs et la personne interrogée.

Questions

Visuel souvenir

- Revois ton petit déjeuner de ce matin
- Revois le drapeau français
- Quel est la couleur située à gauche sur le drapeau français ?
- Quel est le dernier film que tu as vu ?

Visuel construit

- Imagine un clown habillé en noir avec un nez jaune
- Imagine une chute de neige dont les flocons seraient rouges
- Imagine une plage de sable fin avec une cabane en bois
- Imagine ta chambre décorée pour Halloween

Auditif souvenir

- Quelle est la dernière chanson que tu as entendu ce matin
- Écoute en toi ton chanteur préféré
- Quel bruit fait un moteur de Harley Davidson ?
- Souviens-toi de la voix de Mylène Farmer ou Céline Dion

Auditif construit

- Quel serait le bruit d'une voiture qui plonge dans un lac après avoir cassé une barrière en bois
- Quel musique aimerais-tu diffuser lors de ton mariage
- Quel serait le crie poussé par un monstre qui te ferait le plus peur

Dialogue interne

- Qu'est-ce que tu te dis en ce qui concerne le réchauffement de la planète
- Qu'est-ce que tu te dis quand tu penses à ton frère (ou à ta sœur)
- Qu'est-ce que tu te dis quand tu penses à ton dernier repas avec ton ami(e)

Kinesthésique

- Que ressens-tu quand tu t'imagines couché sous une épaisse couette en plumes ?
- Que ressens-tu quand tu es allongé sur une plage au soleil ?
- Que ressens-tu quand tu sors un sac du congélateur ?
- Quel est le goût d'une glace au chocolat ?
- Quelle est l'odeur d'une viande qui cuit sur un grill ?

Remarque :

À l'évocation d'un souvenir auditif la personne peut y intégrer des souvenirs visuels (Céline Dion = Film Titanic)

Si les yeux effectuent un parcours, il peut être intéressant de demander à la personne à quoi elle a pensé et dans quel ordre

Travail 3 - Le calibrage

Durée : 30'



1. Former des groupes de 4 personnes.
2. Demander à un volontaire de se placer face aux autres membres du groupe.
3. Le volontaire doit penser à une personne **qu'il n'apprécie pas** et repenser à des évènements vécus avec cette personne. Pendant ce temps les autres membres du groupe prennent des notes et calibrent ce qu'ils pensent être significatif dans la communication non verbale.
4. Le volontaire doit penser à une personne **qu'il apprécie** beaucoup et repenser à des évènements vécus avec cette personne. Pendant ce temps les autres membres du groupe prennent des notes et calibrent ce qu'ils pensent être significatif dans la communication non verbale.
5. Le volontaire doit penser à une personne **neutre** et repenser à des évènements vécus avec cette personne. Pendant ce temps les autres membres du groupe prennent des notes et calibrent ce qu'ils pensent être significatif dans la communication non verbale.
6. Faire une pause.
7. Le volontaire doit repenser aux trois personnes précédentes dans un ordre différent et en réalisant des pauses entre chaque personne. Les autres membres du groupe doivent retrouver les personnes et leur ordre à partir de la communication non verbale et des types qu'ils ont identifiés précédemment.

Travail 4 - La reformulation

Durée : 40'



La reformulation ne consiste pas à répéter à l'identique, ce que l'autre a dit, mais à se l'approprier pour le restituer dans son propre langage sans le transformer ou le dénaturer.

1. Former des groupes de 2 personnes qui doivent se placer face à face de chaque côté d'une table
2. Désigner un émetteur
3. L'émetteur doit parler pendant quelques minutes sur un thème sélectionné dans la liste proposées ci-dessous. (Il est possible de prendre d'autres thèmes).
4. Le récepteur écoute attentivement l'émetteur sans l'interrompre
5. Lorsque l'émetteur a terminé, le récepteur doit reformuler ce qu'il vient d'entendre.
6. Recommencer l'exercice en inversant les rôles.

Thèmes : Qu'est-ce que réussir sa vie et pourquoi ?
Qu'est-ce qui a le plus d'importance : la famille ou le travail et pourquoi ?
Ou préfères-tu passer les vacances et pourquoi ?
Etc.

Travail 5 - Déterminer un objectif

Durée : 30'



1. Sélectionner parmi les objectifs suivants un objectif qui vous convient ou formulez un objectif que vous aimeriez atteindre.
2. Rédigez cet objectif dans l'espace au-dessous
3. Passez votre objectif au crible des questions de validité d'un objectif qui sont en dessous.

Exemple d'objectifs :

- Je voudrais réussir mon examen en fin d'année
- Je voudrais ne plus être aussi timide
- Il faut que je reprenne contact avec xxxxxxx
- Je veux me faire des amis
- Je veux arriver à l'heure
- J'aimerais être moins fatigué

Formulez de façon concrète et positive votre objectif :

Contrôle de validité :

Quel est l'objectif à atteindre ?

Est-il possible de voir, d'entendre ou de ressentir le résultat de cet objectif ?

Sa réussite est-elle mesurable ?

Est-il formulé de façon positive ?

Est-il réaliste, précis, mesurable ?

Sa réalisation dépend-elle de moi et uniquement de moi ?

Est-il conciliable avec les objectifs des autres ?

Est-il conciliable avec mes autres objectifs ?

Travail 6 - Test de perception sensoriel

Durée : 430'



Source « La PNL » de Catherine Cudicio aux Éditions d'organisation

Utilisation

Lisez la question et choisissez la réponse A, B, C ou D qui vous paraît être la plus proche de votre expérience. Quand vous aurez répondu aux quinze questions, reportez-vous à la grille d'analyse au verso de la feuille.

1) En vous éveillant le matin, que remarquez-vous surtout ?

- A - le son de votre réveil
- B - vous cherchez à discerner la lueur du jour à travers les volets
- C - vous pensez à la journée qui vous attend
- D - la sensation de chaleur sous les couvertures qu'il va falloir bientôt quitter

2) Vous vous promenez sur une plage :

- A - vous remarquez le bruit des vagues et le chant des oiseaux de mer
- B - l'odeur de l'air et la sensation de la brise chargée d'embruns
- C - vous vous dites que vous avez choisi le bon moment pour vous promener
- D - vous admirez le paysage

3) Quand vous prenez le bus :

- A - vous regardez les gens autour de vous
- B - vous vous plongez dans vos pensées
- C - vous trouvez que les bus sont mal climatisés, il y fait toujours trop chaud ou trop froid
- D - vous écoutez les conversations autour de vous

4) Au restaurant, outre la qualité de la cuisine, vous aimez :

- A - qu'il y ait une musique de fond
- B - que la salle soit bien décorée
- C - que les chaises soient confortables
- D - que le menu change souvent

5) Quand vous faites vos courses au supermarché, ce qui vous ennuie le plus, mis à part le fait d'attendre longtemps à la caisse, c'est :

- A - de constater qu'une fois de plus les prix augmentent
- B - le baratin du démonstrateur qui hurle dans un micro dans l'espoir de vous faire acheter quelque chose
- C - de ne plus trouver vos produits habituels au même endroit car l'emplacement des rayons change souvent
- D - l'absence de contact humain personnalisé : il n'y a jamais de vendeur pour vous conseiller quand vous cherchez une information précise

6) Vous êtes entré dans une église ; ce qui vous frappe c'est :

- A - l'odeur d'encens
- B - la semi-obscureté dans laquelle vous discernez la lueur des cierges et les vitraux
- C - le silence
- D - rien de particulier ne retient votre attention ; toutes les vieilles églises se ressemblent un peu, mais vous ne vous êtes pas demandé pourquoi

7) Quand il pleut l'été à la campagne :

- A - vous vous dites que c'est une journée de perdue
- B - vous appréciez l'odeur de la terre humide
- C - vous guettez l'arc-en-ciel
- D - vous écoutez tomber les gouttes

8) Vous sortez dans un lieu où l'on danse :

- A - vous trouvez que la musique fait trop ou pas assez de bruit
- B - vous cherchez à observer la disposition de la salle, les éclairages, etc.
- C - vous savez tout de suite que l'ambiance est bonne
- D - vous vous félicitez d'avoir réservé une table

9) Vos voisins rentrent de vacances :

- A - leurs enfants ont une mine superbe
- B - c'en est fini du silence, ils sont bien gentils ' mais qu'ils sont bruyants !
- C - cela vous fait plaisir pour eux

D - vous pensez que bientôt ce sera votre tour

10) Vous prenez de l'essence à une station self-service :

- A - vous contrôlez attentivement les chiffres lumineux qui défilent au compteur
- B - le bruit du dispositif automatique vous renseigne quand le plein est fait
- C - cela fait du bien de prendre l'air, dommage qu'il y ait cette odeur d'essence !
- D - vous pensez à votre consommation ou à autre chose

11) Vous vous trouvez dans une fête foraine :

- A - cela fait beaucoup de bruit
- B - les couleurs des manèges et des stands sont vives, éclatantes
- C - vous vous sentez bousculé et pressé par la foule des badauds
- D - cela vous fait penser à d'autres fêtes foraines et vous les comparez

12) Vous êtes en voiture sur la route mais ce n'est pas vous qui conduisez :

- A - vous regardez le paysage
- B - vous vous occupez de mettre de la musique ou de chercher un programme radio qui vous convienne
- C - vous vous détendez
- D - vous essayez de penser à autre chose, car vous êtes tenté de critiquer le conducteur

13) Vous prenez un bain :

- A - vous appréciez la chaleur de l'eau sur votre corps
- B - vous goûtez en paix un moment de silence ou vous en profitez pour écouter de la musique
- C - vous vous dites que c'est vraiment agréable de se détendre ainsi
- D - vous rêvez en regardant la mousse

14) Vous essayez un pull dans un magasin ; celui que vous achetez :

- A - c'est le plus confortable et agréable au toucher
- B - c'est celui qui vous va le mieux quand vous vous regardez dans la glace
- C - c'est celui dont vous vous dites qu'il vous donnera satisfaction
- D - c'est celui qui, tout bien réfléchi, vous paraît le mieux adapté à l'usage que vous voulez en faire

15) Vous êtes chez des amis, et leur chat vient en miaulant se frotter à vos jambes :

- A - il a l'air si mignon que vous le prenez sur vos genoux
- B - en l'entendant miauler, vous vous demandez ce qu'il veut
- C - sa fourrure est très douce, vous le caressez
- D - vous pensez que ce chat a bien de la chance que vous soyez un ami des animaux

Résultats du test

Questions	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Réponses	A	A	D	A	B	C	D	A	B	B	A	B	B	C	B
	B	D	A	B	C	B	C	B	A	A	B	A	D	B	A
	D	B	C	C	D	A	B	C	C	C	C	C	A	A	C
	C	C	B	D	A	D	A	D	D	D	D	D	C	D	D

<input type="checkbox"/>	Perception Auditive
<input type="checkbox"/>	Perception visuel
<input type="checkbox"/>	Perception kinesthésique
<input type="checkbox"/>	Dialogue intérieur

Utilisation

- Entourez d'un trait vos réponses.
- Faites le total pour chaque ligne.

=> La ligne sur laquelle vous totalisez le plus de réponses correspond à votre mode de perception dominant.

Auditif

Vous vivez dans un univers de sons, vous appréciez ceux que vous rencontrez au son de leur voix ; quand vous parlez, vous faites attention aux mots que vous employez en cherchant ceux qui sonnent juste et qui correspondent bien à ce que vous voulez dire. Même si vous n'êtes pas musicien, vous appréciez la musique, il vous arrive souvent de fredonner. Vous n'êtes pas physionomiste, mais vous reconnaissez facilement les gens au son de leur voix, au téléphone en particulier. Vous aimez bavarder et vous savez écouter, c'est la source principale de votre intuition et de votre compréhension. Vous devez cependant demeurer vigilant car votre dialogue intérieur ne demande qu'à prendre les commandes et cela peut parfois vous entraîner très loin du réel.

Visuel

Vous avez le sens de l'observation et de l'orientation, vous êtes physionomiste. Lorsque vous apprenez quelque chose, vous avez besoin de regarder pour comprendre et retenir. Vous êtes imaginatif et créatif. Vous êtes sensible au décor qui vous entoure, ce qui peut aussi bien vous mettre parfois mal à l'aise. Vous avez tendance à vous faire une idée des autres du premier coup d'œil, ce qui ne joue pas toujours en votre faveur. Vous faites attention à votre image pour vous et pour les autres. Ceci peut aussi jouer contre vous si vous vous laissez prendre un peu trop facilement par les apparences. Vous devez essayer de tempérer votre rapidité de jugement "au premier coup d'œil" en la conformant à votre dialogue intérieur.

Kinesthésique

Vous êtes sensible aux ambiances, savez être chaleureux et mettre les autres à l'aise. Vous êtes un bon vivant, ceux que vous rencontrez vous trouvent sympathique car vous savez comprendre les autres d'instinct. Vous êtes plein de bon sens, parfois un peu "au ras des pâquerettes", et pour vous convaincre, il faut utiliser des arguments de poids, des preuves tangibles. Vous êtes fidèle en amitié et vos sentiments sont solides et stables, mais, incapable de tricher avec eux, si vous êtes déçu, c'est souvent définitif. Vous vous bloquez facilement quand vous ressentez des impressions négatives, quand cela arrive, pour en sortir, il vous faut faire appel à votre perception visuelle et auditive afin de faire le point et d'adapter votre comportement.

Dialogue Intérieur

Vous réfléchissez beaucoup, et souvent la raison l'emporte sur la passion. Souvent vous vous dites que vous auriez dû agir autrement et vous retournez les problèmes dans votre esprit jusqu'à ce que vous trouviez une solution acceptable. Dans bien des cas, vous avez l'impression de vivre au ralenti car vos perceptions sensorielles sont immédiatement traduites en mots. C'est très utile pour commenter des situations difficiles, mais cela freine considérablement votre aptitude à ressentir des moments agréables. Pour y arriver, vous devez chercher à développer votre perception visuelle, auditive et kinesthésique.

**Catherine Cudicio, La P.N.L.,
Éditions d'Organisation.**