

PRATICIEN EN PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE



NOTRE ÉQUIPE

Olga Belo-Marques (Ens)

Eric Ghyot

Alexis Kestermans (Ens)

Dalila Kez

Zakhia Serhani (Ens)

 PNL CFIP

 PNL au CFIP

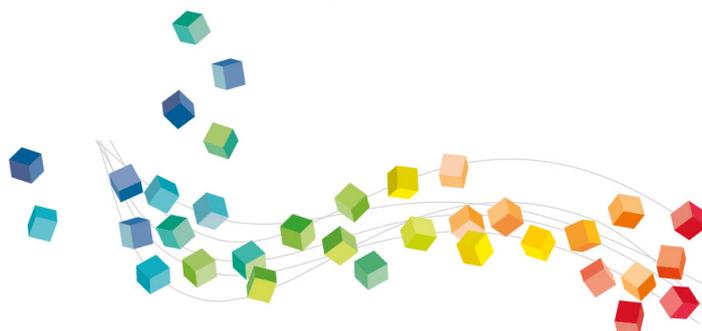


TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIÈRES	2
LES SOUS – MODALITÉS	5
1. Définition.....	5
2. Liste de sous-modalités	6
3. Jouer avec le cerveau : les sous-modalités en pratique	7
4. Grille d'analyse des sous-modalités – like to dislike	7
LES CHANGEMENTS ACCÉLÉRÉS	9
1. Définition.....	9
2. Changement d'image	9
3. Le SWISH (remplacement d'images)	11
4. Dissociation simple.....	13
5. Dissociation double - V/K	15
6. Générateur de comportement	18
LES CROYANCES	20
1. Définition.....	20
2. Repérer les croyances	20
3. Les croyances limitantes	21
4. Changement d'une croyance limitante par questionnaire	22
5. Changement d'une croyance limitante par sous-modalités.....	22
LES VALEURS	27
1. Définition.....	27
2. Construisez votre hiérarchie de critères.....	27
LE RECADRAGE	28
1. Définition.....	28
LES RECADRAGES DE CONTENU OU LINGUISTIQUES.....	29
1. Recadrage de sens.....	29
2. Recadrage de contexte.....	29
3. Recadrage de priorité.....	29
4. Recadrage de la taille de découpage.....	30
5. Recadrage par reflet.....	30
Exercice sur les recadrages linguistiques.....	31
6. Recadrage "comme si"	32
LES POSITIONS PERCEPTUELLES	33
1. Définition.....	33
2. Tourniquet des positions perceptuelles	34
LE RECADRAGE DE STRUCTURE OU DE PARTIES	37

1. Définition.....	37
2. Recadrage en six pas	39
3. Le recadrage spatial – négociation entre parties	41
4. Intégration de parties - Le SQUASH VISUEL	43
5. Création d'une partie	45
LE MILTON MODÈLE	46
1. Définition.....	46
2. Les différents composants de l'état de conscience.....	46
3. Les principales figures du Milton modèle	47
4. Mise en transe simple par l'usage du Milton langage.....	51
LES MÉTAPHORES	52
1. Définition.....	52
2. Langage littéral / langage métaphorique	52
3. Les différentes formes de métaphores	53
4. Raconter une histoire.....	54
5. Métaphores directes/indirectes.....	55
6. Métaphores Isométriques / Isomorphiques.....	55
7. De l'Etat Présent à l'Etat Désiré	55
8. L 'art de raconter une métaphore	56
9. Création d'une métaphore.....	57
LEXIQUE DE TERMES USUELS EN P.N.L.....	62
QUE FAIRE QUAND ?.....	68
CRITÈRES D'ÉVALUATION RELATIFS AU CYCLE DE PRATICIEN EN PNL	74
DEROULEMENT DE LA CERTIFICATION DE PRATICIEN EN PNL.....	76
BIBLIOGRAPHIE.....	77

Nous remercions Delphine Crommelynck pour sa contribution dans l'écriture de ce syllabus.

La description des modèles ne sont qu'une indication, ils ne remplacent pas ce qui est vécu et appris en formation.

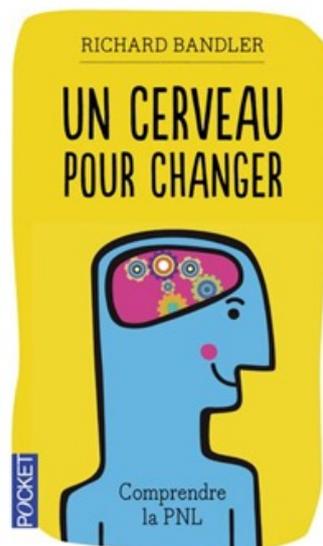
LES SOUS - MODALITÉS

1. Définition

Les modalités, ce sont les paramètres des systèmes sensoriels (visuel - auditif - kinesthésique - olfactif et gustatif) qui déterminent notre carte du monde par le filtrage des informations perçues. Nos certitudes, nos doutes, nos désirs, nos craintes possèdent des « images ». Celles-ci sont différentes pour chaque personne car composées de micro distinctions et de nuances qui structurent la forme subjective d'une expérience et la rendent unique. Ainsi les « sous-modalités » sensorielles sont les variantes qui composent une modalité.

Plus l'on connaît finement la structure des représentations sensorielles, plus il est possible de les modifier. En changeant les sous-modalités, on obtient des résultats surprenants tels que la déconstruction d'une phobie, un assouplissement de croyances, une reprogrammation de tics. Compréhension issue des principes appliqués en hypnose, c'est là une des révolutions majeures de la PNL, consistant à ne s'attarder non pas sur le contenu mais sur la forme d'une expérience.

Richard Bandler et John Grinder ont développé une série de protocoles de re-programmation basés sur la modification des sous-modalités, la visualisation et les interventions rapides. Dans « Un cerveau pour changer », livre issu d'une formation qu'ils ont animée, ils démontrent comment il est possible de produire des changements efficaces et quasi immédiats selon les modulations de ce que l'on pourrait appeler les atomes de l'expérience.



2. Liste de sous-modalités

Visuel	Auditif	Kinesthésique - Olfactif - Gustatif
3 dimensions / plat	Silence / Bruit	Chaud/Froid
Couleur / blanc-noir	Styles de sons (voix/bruits)	Texture
Localisation verticale (haut/centre/bas)	Tempo (rapide/lent)	Localisation (gauche / droite devant / derrière)
Localisation horizontale (gauche /centre / droite)	Tonalité (aigue/grave)	Pression / relâchement
Lumineux / sombre	Contenu (ce qui est dit)	Mouvement / arrêt
Cadre / panorama	Localisation (provenance du son)	Odeur
Netteté / flou	Volume (fort / bas)	Goûts
Mouvement	Mono/stéréo/surround	Tension / calme
Localisation	Durée (courte / moyenne / longue)	Sensation / émotions
Distance	Réverbération / écho Continu/intermittent	Température
Profondeur	...	Vibration
Durée de l'image
Contraste		
Transparence / opacité		
Métamodalités		
Associé / dissocié		
Interne/ externe		
Global - détail		

3. Jouer avec le cerveau : les sous-modalités en pratique

Les sous-modalités ce sont les éléments constitutifs des modalités sensorielles (VAKOG) qui *forment* la pensée et qui témoignent de la manière dont une expérience est emmagasinée dans notre mémoire. C'est par le repérage des sous-modalités que nous pouvons saisir le propre de chaque moment vécu, ses subtilités et ses variations ayant ainsi accès à chaque expérience subjective dans toute sa richesse et complexité. Le décodage des sous-modalités nous permet d'intervenir dans sa structure et la modifier de manière simple et efficace. Ainsi, elles vont nous faciliter la distinction entre une situation agréable et désagréable et nous informer sur les éléments qui sont à modifier pour qu'elle devienne satisfaisante ou agréable. Le contraire est aussi possible, transformant une expérience agréable en désagréable : c'est l'intervention idéale pour déprogrammer des compulsions, les envies irrésistibles.

4. Grille d'analyse des sous-modalités - like to dislike

SOUS-MODALITÉS		← SITUATION DÉSAGRÉABLE	SITUATION AGRÉABLE →
V I S U E L	3 dimensions / plat		
	Couleur / blanc-noir		
	Localisation verticale (haut/centre/bas)		
	Localisation horizontale (gauche/centre/droite)		
	Lumineux / sombre		
	Cadre / panorama		
	Netteté / flou		
	Mouvement (film / photo)		
	Grandeur (grand / petit)		
	Distance (près / loin)		
Contraste			
Transparence / opacité			
	Silence / Bruit		

A U D I T I F	Styles de sons (voix/bruits) Tempo (rapide/lent) Tonalité (aigue/grave) Contenu (ce qui est dit) Localisation (provenance du son) Volume (fort / bas) Mono/stéréo/surround Durée (courte / moyenne / longue) Réverbération / écho Continu/intermittent		
K I N E S T H E S I Q U E	Tension musculaire Température Mouvement Poids/ pression Odeur/ goût Autres sensations		
Associé / dissocié			
Interne / externe			
Global / détail			

LES CHANGEMENTS ACCÉLÉRÉS

1. Définition

Richard Bandler et John Grinder ont amené à la psychologie appliquée des modèles d'intervention tout à fait révolutionnaires visant les changements rapides et efficaces. L'idée que l'on se faisait jusqu'alors sur les changements et de la solution apportée à un problème donné, c'est qu'il fallait en connaître la cause, ses tenants et aboutissants, et en comprendre le contenu. En réalité, l'un des apports majeurs de la PNL, emprunté de l'hypnose, c'est que la forme d'une expérience compte tout autant que le fond, autrement dit, en changeant la structure de celle-ci, c'est toute la représentation qui s'en voit modifiée.

Par ailleurs, le fait de suivre des processus de changements longs ne garantit pas de l'efficacité dans le traitement de souvenirs douloureux, de traumatismes ou de phobies. Au contraire, il a été prouvé que les premières séances/moments d'une intervention apportent davantage de changements efficaces et durables que des accompagnements lents et longs.

La rapidité d'une intervention a comme avantage d'empêcher l'esprit conscient de rationaliser et ainsi avoir un accès direct à l'inconscient. L'inconscient étant plus souple, inventif et très souvent pourvoyeur de solutions.

2. Changement d'image

Le modèle de changement d'image consiste à changer une image conservée dans la mémoire et qui est difficile à vivre. Il modifie la représentation négative que le sujet s'est faite d'une situation ou d'une interaction par la reprogrammation et la modification des nuances et des détails de l'image conservée. Sa perception précédente en sera altérée dans un sens favorable. Ce modèle est idéal pour transformer des souvenirs désagréables et douloureux.



UTILISATION :

- Changer la structure d'un souvenir désagréable
- Déprogrammer des états internes difficiles

1. Définir l'objectif

Inviter la personne à identifier un souvenir désagréable qu'elle souhaite modifier

Dissocié

2. Prendre contact avec le souvenir désagréable

Imaginer un écran virtuel en face de la personne et y projeter l'image du souvenir désagréable et questionner les sous-modalités.

« *Que vois-tu dans cette image ? : **VAKOG** + 2D/3D, couleur/NB, luminosité, distance, contraste, netteté/flou, localisation, mouvement, bruit/silence, sons, tonalité, volume, tempo, température, texture, mouvement/arrêt, sensations, etc).* »

On peut y associer les sons et les paroles à l'image si c'est le cas dans le souvenir.

3. État séparateur

4. Proposer de modifier l'image

Tout en regardant l'écran virtuel inviter la personne à transformer l'image, détail par détail, comme si elle transformait un tableau avec des crayons, une gomme, des couleurs, jusqu'à ce qu'elle devienne tout à fait acceptable pour elle. Calibrer tout le long de la transformation.

« *Je te propose d'aller revisiter cette image et de pouvoir la transformer, selon ce qui est bon pour toi. Voici ce que tu peux modifier ...*

- Réduire l'image, la positionner ailleurs, lui donner du mouvement ou l'arrêter
- Moduler la lumière au niveau de l'intensité que tu souhaites
- Ajouter du flou ou plus de netteté
- Changer le contraste, ajouter des couleurs ou passer au noir et blanc
- La mettre plus loin ou plus proche de toi
- Ajouter des sons, une petite musique ou ce qui ferait qu'elle changerait

Vérifier que la personne a une image plus proche de son objectif

« *Comment te sens-tu ? Est-ce que l'image te convient ?* »

Dissocié

5. Proposer à la personne de prendre en photo cette image modifiée

Lorsque l'image nouvelle est acceptée par la personne, lui proposer de la prendre entre son pouce et son index, d'en sentir l'épaisseur et de l'emporter avec elle.

« *Je te propose de cadrer l'image avec ton doigt, comme pour prendre une photo, et tu la ramènes à toi, en faisant le geste, et en ajoutant aussi la bande sonore si tu le souhaites* »

6. Faire un pont vers le futur

Comme auto-ancrage kinesthésique, proposer à la personne de reproduire le geste pour retrouver la vision modifiée de son souvenir.

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

« *Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ?*

3. Le SWISH (remplacement d'images)

Le mot *swish*, inventé par R. Bandler, est une onomatopée reproduisant le son d'un glissement. Écrivons-le comme lui, plutôt que de l'orthographier *switch*, qui signifie remplacement. Cette erreur courante n'est d'ailleurs pas un contre-sens : nous allons constater que ce modèle permet de remplacer une image (négative) par une autre (positive) et par là même de transformer des habitudes psycho-émotionnelles et comportementales. Il s'agit d'une reprogrammation rapide et efficace des comportements irrépessibles où l'on intervient sur la forme plutôt que sur le contenu et où l'on trouve des alternatives, là où l'on se pensait coincé.e. Cela implique de la directivité et de la rapidité afin de court-circuiter la pensée consciente.



Utilisation :

- Reprogrammer des automatismes comportementaux (tics), des gestes irrépessibles, des compulsions.

1. Inviter la personne à identifier le comportement/ réaction à changer

Demander d'identifier la situation où le comportement indésirable s'exprime et de repérer ce qui se passe juste avant (déclencheur).

« Je t'invite à fermer les yeux, à regarder tout ce qui se passe dans cet environnement, couleurs, lumières, objets, et voir tout ce qu'il y a à voir, à entendre ce que tu entends, et ressentir ce qui se passe à l'intérieur de toi, et de repérer ce qui se passe juste avant que (déclencheur)... Je te demande de faire un arrêt sur image et de la mémoriser pour l'instant. »

2. État séparateur

Dissocié

3. Développer une image de soi désirée

Inviter la personne à repérer une image d'elle suffisamment attirante et motivante pour elle. Le « moi » avec plus de choix ou le comportement désiré.

« Que souhaiterais-tu à la place ? »

« Qu'est-ce que tu te vois faire d'autre ? Y aurait-il un autre choix ? »

Associé

4. Associer la personne à l'image de soi désirée

Vérifier l'adéquation dans tous les contextes et ajuster en conséquence. La personne peut tester les différentes solutions. L'image doit être crédible.

« Je vais t'inviter à identifier le comportement désiré et le visualiser (en fermant les yeux si tu le souhaites). Tu peux observer les couleurs, la lumière de cette image, entendre les sons qui l'accompagne, prendre contact avec les sensations que tu ressens. Et vérifier que cela est juste pour toi, qu'elle est la solution qui te convient »

5. État séparateur (sortir de l'image)

6. Associer la personne à cette image de soi désirée

En fermant les yeux si elle le souhaite, revenir sur l'image, la scène de départ, avec le déclencheur du comportement à changer.

« Je te propose de refermer les yeux, de visualiser la situation ancienne, avec tous les détails de l'image »

7. Incruster l'image du comportement désiré, dans le coin inférieur gauche, petite et sombre.

« Et je te propose d'incruster en bas à gauche dans cette image, une petite image avec le nouveau comportement désiré, elle est petite et sombre. »

8. Faire glisser rapidement en agrandissant la petite image sur la grande jusqu'à ce qu'elle devienne plus grande, nette et lumineuse en prononçant « swishhhhhh »

« Et tu peux voir cette petite image qui s'agrandit de plus en plus et qui vient remplacer l'ancien comportement juste après que (déclencheur). Cette petite image devient de plus en plus grande et de plus en plus lumineuse, nette, et remplace l'ancienne image dans un grand swishhhhh »

9. État séparateur (léger)

« On ouvre les yeux »

10. Recommencer le même processus 7 à 8 fois, en suivant les étapes de 7 à 10 sur un rythme de plus en plus accéléré, en insistant de moins en moins sur l'image de départ et en donnant de moins en moins de détails.

11. État séparateur

Dissocié

12. Demander à la personne de revoir l'image négative (test)

Vérification : cela lui sera difficile, voire impossible.

13. Faire un pont vers le futur

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

« Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ?

Il existe des variantes du swish comme par exemple sur la paume de leur main.

4. Dissociation simple

La dissociation est un mécanisme naturel qui nous permet de nous extraire de ressentis forts et de prendre du recul. Cela nous donne l'habileté de nous protéger lors d'expériences négatives et de nous distancier d'émotions qui peuvent être difficiles à vivre.

UTILISATION :

- Être en mesure de prendre de la distance par rapport à une situation d'empreinte émotionnelle forte (pas un trauma ni une phobie)
- Modifier une réaction émotionnelle automatique

1. Inviter la personne à expliquer la situation qui déclenche une émotion désagréable(K-)

Décider de l'objectif nouveau et motivant à atteindre par rapport à cette situation.

Identifier le déclencheur (l'élément externe visuel ou auditif) qui provoque l'émotion désagréable

« Quelle est la situation par rapport à laquelle tu veux changer, prendre du recul ou te sentir plus libre ? », « Comment se déclenche cette réaction ? »

2. Identifier un état de ressource (K+)

Identifier des ressources pertinentes pour aborder la situation différemment.

« Que veux-tu de nouveau par rapport à cette situation ? »

« Qu'aurais-tu besoin de ressentir d'autre pour pouvoir regarder cette situation plus sereinement, plus librement ? »

Associé

3. Retrouver un état de ressource et l'ancrer

Ancrer avec un geste ou une posture (V,K) ou avec un mot-clé (A)

« Quand, dans le passé, as-tu eu accès à cette ressource ? Je t'invite à te reconnecter à la situation où tu l'as activée, de prendre les informations sur ce qui s'y passe, ce que tu vois, entends, ressens. » => ancrer.

Si nécessaire, retrouver d'autres ressources et les ancrer (un geste ou une posture (V,K) ou avec un autre mot-clé (A))

4. État séparateur

Dissocié

5. Placer un écran

Demander à la personne de visualiser un écran virtuel, de revoir la situation et d'aller au moment juste avant que la situation avec l'émotion désagréable ne commence.

6. Voir la situation en dissocié et ancrer

Demander à la personne de projeter sur un écran la situation avec l'émotion désagréable et ancrer

« Maintenant, avec ce regard/ces ressentis/ ce geste qui sont associés à cette ressource je t'invite à regarder, comme un spectateur confortablement installé ici, la scène qui se déroule sur l'écran, là-bas et ce que la personne qui a ton visage et ta voix est en train de vivre » => ancrer.

7. État séparateur (léger)

Dissocié

8. Re-projecter le film sans les ancrés (test)

Tester. Regarder à nouveau la personne spectatrice et calibrer.

« Je te propose à présent de regarder l'écran à nouveau, sans faire le geste associé à la ressource, que se passe-t-il pour toi ? »

9. État séparateur (léger)

10. Faire un pont vers le futur d'abord avec les ancrés, puis sans les ancrés

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

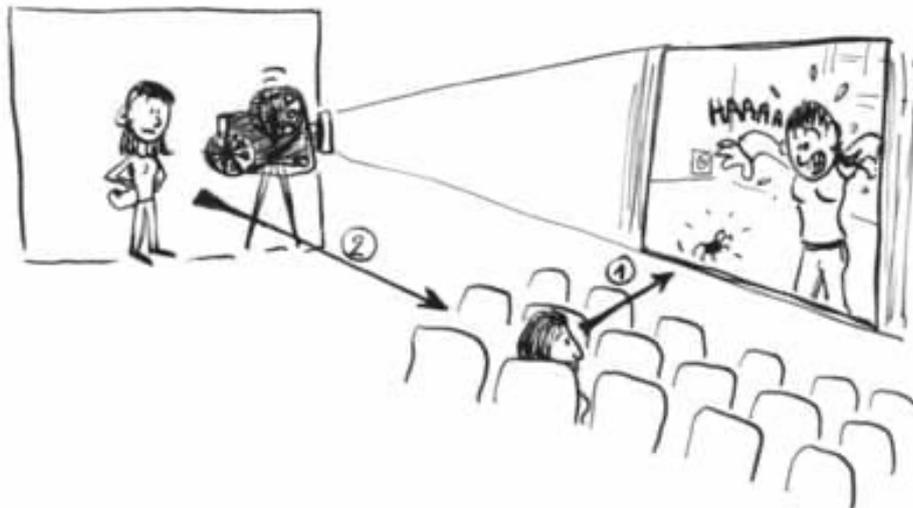
« Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ? »

5. Dissociation double - V/K

La double dissociation est un des modèles les plus originaux et puissants en PNL. Il se base sur la désensibilisation d'un trauma ou d'une phobie par l'effet de distanciation progressive. En effet, le propre des traumas ainsi que des phobies c'est qu'ils n'ont pas besoin de stimulus externe pour faire surface. Ils sont provoqués soit par un souvenir qui se représente et auquel la personne s'associe intégralement revivant la même situation et les émotions qui y sont reliées ; soit la personne a une peur anticipative de le revivre et développe une stratégie d'évitement qui empire sa peur. Par la double dissociation, il s'agit de créer un schisme mental et une déconnexion entre l'objet/situation et sa réaction. Alors que la tradition en psychologie voudrait que les traumas et les phobies aient une résolution par l'explication de sa cause, Bandler et Grinder, abandonnent ce présupposé pour intervenir directement sur la structure de l'expérience.

UTILISATION :

- Quand la dissociation simple ne suffit pas
- Changer une émotion forte (peur)
- Traiter une phobie
- Traiter un trauma



1. Identifier le problème

Inviter la personne à identifier la situation qui déclenche une émotion forte de peur/phobie/trauma

Associé

2. Installer un état de ressource :

Demander à la personne l'autorisation de la toucher en expliquant l'exercice, installer une ancre de confort, protection ou sécurité (ancrage R)

« Je te propose de te connecter à une sensation de confort et de sécurité, de la ressentir profondément, dans ton corps, de voir les images qui l'accompagne, ce que tu entends, et je vais me permettre d'enregistrer cet état en posant ma main sur ton épaule (ou le dos de la main ou l'avant-bras) »

Dissocié

3. Créer la première dissociation

Demander à la personne d'imaginer un écran de cinéma devant elle et de visualiser l'évènement phobique ou traumatique de façon à repérer l'instant juste avant qu'il n'ait lieu. Laisser l'image fixe en noir et blanc.

« Je te propose d'imaginer un écran devant toi où tu peux voir cet évènement, un peu comme un film et de le commencer un peu avant cet évènement. Quand tu auras repéré le moment juste avant que cela ne commence, je te propose de faire un arrêt sur image, de la fixer, comme une photo en noir et blanc. »

4. Créer la double dissociation

S'imaginer en train de flotter au-dessus de son corps pour rejoindre la cabine de projection où elle pourra voir le film du « moi plus jeune » et se voir « moi spectateur » dans la salle. Installer une ancre de dissociation (ancre D).

Faire déplacer physiquement la personne vers une autre chaise, tout en laissant sa chaise de spectateur actuelle libre. S'installer à côté d'elle pour continuer l'ancrage de confort régulièrement (ancre R) et expliquer qu'elle a le contrôle de la cabine de projection avec les boutons marche, arrêt, avance rapide, rembobinage rapide etc (ancre D).

« Je te propose de flotter au-dessus de ton corps jusqu'à rejoindre la cabine de projection, là où tu peux conduire le film à ta guise, le déclencher, l'arrêter, le ralentir, l'accélérer. Tu peux te déplacer vers la chaise qui se trouve derrière toi, plus loin. Alors que tu es dans la cabine tu peux aussi te voir en train de regarder l'écran et je me permets de fixer cet état de distance en te touchant l'épaule (ancre D) et te rappeler que tu es toujours ici et maintenant, en toute sécurité ici (ancre R) »

5. Transformer le trauma/phobie – changement des sous-modalités

Demander de démarrer le film du « moi plus jeune » dans l'expérience négative à partir du moment juste avant l'évènement, image fixe, en noir et blanc, jusqu'à la fin et de regarder « le moi spectateur » en train de le regarder le « moi plus jeune ». Inviter à la personne de changer les sous-modalités pour transformer le film : couleur, distance, taille de l'écran, netteté.

« Maintenant, tu peux te voir en train de voir cette image fixe en noir et blanc sur l'écran. Je te propose de démarrer le film depuis ce moment juste avant l'évènement désagréable, de le faire dérouler jusqu'à la fin. Tu peux le transformer au fur et à mesure qu'il défile selon ce qui te semble utile pour qu'il soit moins impressionnant, en changeant sa taille, en l'éloignant, le rendant flou, en ajoutant des tonalités, etc... jusqu'à la fin du film où tu arrêteras une image de fin. Tout en te rappelant que tu es toujours ici et maintenant, en toute sécurité, pleinement confortable et protégé.e» (ancre D) + (ancre R)

S'assurer que la personne reste dissociée. Calibrer pour détecter si des signes d'inconfort apparaissent. Si c'est le cas, sortir la personne de la situation. Empiler des ancres de ressources (plus de sécurité, de protection).

Associé

6. Transformer le trauma/ la phobie – changement de la structure

Demander à la personne de rentrer dans le film à la dernière image puis de le passer en accéléré, en arrière, en couleurs, avec la bande son qui va aussi en arrière. Accompagner la personne en maintenant l'ancre de ressource (ancre R) et en enlevant l'ancre de dissociation (ancre D).

« Je t'invite maintenant à aller rejoindre la fin du film et de rentrer dans l'écran. C'est le moment de rembobiner le film, comme on fait avec une télécommande. Alors que le film va à rebours, toi et tout ce qui t'entoure va aussi à reculons, en couleurs, en toute vitesse. Lorsque tu auras terminé, tu peux me faire un signe ».

Le rembobinage doit être rapide. Quand la personne fait un signe de fin, calibrer et voir si l'émotion a disparu. Recommencer plusieurs fois au besoin, toujours en vitesse et en maintenant l'ancre R.

7. Remercier son « moi plus jeune » et l'intégrer en soi

A la fin du film, demander à la personne de prendre contact avec le « moi plus jeune » et le féliciter pour le changement qu'il vient de vivre. Inviter la personne à prendre le moi plus jeune dans ces bras et le rassurer.

« Je viens du futur, je voudrais te dire que tu as survécu, que tu as été courageux.se et que tu n'as plus à vivre cela. »

Laisser à la personne le temps d'intégrer toutes les parties d'elle-même.

Dissocié

8. Faire un pont vers le futur

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

« Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ?

6. Générateur de comportement

Il s'agit d'un modèle d'intervention dont le but est de modéliser et prendre à son compte un comportement désiré présent chez quelqu'un (modèle) et seulement celui-ci.



Utilisation :

- Obtenir ou développer un comportement désiré
- Augmenter le répertoire de comportements

1. Inviter la personne à définir un objectif

Demander à la personne de présenter la situation dans laquelle elle souhaite développer un nouveau comportement et définir ce nouveau comportement.

2. Proposer à la personne de choisir un modèle

Repérer quelqu'un qui a le comportement désiré (modèle). Le modèle peut être une personne réelle ou imaginaire.

« Y'a-t-il quelqu'un réel ou imaginaire qui fait naturellement ce comportement ? »

3. Inviter la personne à emprunter la ressource du modèle.

« Je te propose de prendre la ressource que tu désires chez cette personne, juste ce comportement, et non pas d'autres éléments. »

Dissocié

4. Visualiser le modèle

Visualiser un écran virtuel devant où la personne peut voir le modèle ayant le comportement désiré dans la situation évoquée.

« Tu vois cette personne agir en adoptant le comportement tu désires »

VAKOG : *« Comment ça se passe ? Il y a peut-être des sons, des aspects de ce contexte, des personnes, des lumières, des odeurs ? »*

5. Inviter la personne à substituer sa voix et son image à celles du modèle

« Je te propose à présent de lui donner ta voix, de manière à ce quand il/elle s'exprime ce soit avec ta voix. Et alors que tu l'entends parler avec ta voix, tu l'imagines au fur et à mesure changer d'allure et prendre la forme de ton corps, il/elle a ta présence, ton visage, ta silhouette »

Associé

6. Associer la personne à l'image du comportement à changer

Proposer à la personne d'entrer dans le film, en rejoignant son image et en faisant l'expérience de vivre le nouveau comportement pleinement et les émotions qui en résultent.
« Je te propose d'entrer dans l'image, et lorsque tu y es, c'est toi qui agis, qui parles, qui vis ce comportement. Et tu peux prendre conscience aussi de ce que cela génère comme émotions ou sentiments chez toi ».

7. État séparateur

Dissocié

8. Test écologique

Vérifier si rien ne s'oppose au changement et si le nouveau « personnage » convient.
« Dis-moi ce qui se passe pour toi ? », « Y a-t-il quelque chose qui pourrait s'opposer à ce comportement ? », « Si oui, que faut-il ajouter alors ? Si c'est le cas, je t'invite à intégrer une autre ressource si nécessaire et vérifier si le comportement est alors acceptable ».

9. Faire un pont vers le futur

Projeter le résultat dans un avenir proche ou le nouveau comportement sera nécessaire. Calibrer. Le test décisif est la réalisation de l'objectif dans son contexte normal.

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

« Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ?

LES CROYANCES

1. Définition

Les croyances se sont des constructions de pensée qui dénotent de nos convictions profondes et agissent comme des principes à partir desquels nous nourrissons nos motivations, faisons des choix, entreprenons des actions et évaluons la vie, le monde, les autres et nous-mêmes. Elles sont perçues comme des vérités, des affirmations implicites allant de soi et sont, la plupart du temps, inconscientes. Elles déterminent ce qui est vrai et ce qui est faux pour nous.

Décoder la présence de croyances se fait essentiellement au travers du langage et de la sémantique. Ainsi, quelqu'un qui pense qu'il est nécessaire de beaucoup travailler pour réussir dans la vie, exprimera cette conviction en termes de « si...alors ». « *Si tu ne travailles pas dur, (alors) tu vas nul part* ». Elles peuvent aussi s'exprimer en termes de « il faut », « on doit », « c'est impossible de », « parce que » et « c'est comme ça ». De ce fait, quelqu'un qui pense qu'il faut être poli et éviter d'agresser les autres, pourrait dire « *Tu ne dois pas (il ne faut pas, c'est impossible de) élever ta voix, ce n'est pas poli, ça relève d'une mauvaise éducation et (parce que) chez nous, on sait se tenir (c'est comme ça)* ». ».

Les croyances soutiennent à peu près tout notre vie et régulent la majeure partie de nos stratégies et comportements. Certaines facilitent l'accomplissement de nos désirs et déterminent notre volonté (croyances facilitantes), mais d'autres sont aussi un frein déterminant à nos réalisations (croyances limitantes).

2. Repérer les croyances

« La parure »

Mathilde Loisel rêve d'une vie luxueuse alors qu'elle mène une simple existence bourgeoise. Un soir, son mari, fonctionnaire, rentre à la maison avec une invitation pour un bal à l'hôtel du ministère. Mathilde ne peut apprécier ni être heureuse car elle n'a pas de tenue appropriée à se mettre. Son mari lui propose alors d'utiliser l'argent qu'il avait économisé pour la chasse : il y a assez pour acheter une robe. Elle accepte. Il lui manque des bijoux et elle se tourne vers une de ses amies, Mme Forestier, qui accepte de lui prêter une parure, « une superbe rivière de diamants ». Mathilde rencontre un véritable succès au bal : « le ministre la remarqua ».

Mais sur le chemin du retour après la réception, elle se rend compte que la parure a disparu. Son mari refait le chemin pour la chercher, mais ne trouve rien. Le couple décide de faire refaire le bijou à l'identique par un bijoutier. Le prix demandé est énorme. Ils empruntent la somme nécessaire auprès d'un banquier et rendent la copie à Mme Forestier.

Commence alors une nouvelle étape de la vie des Loisel : pendant dix ans, le couple va travailler avec acharnement et connaître toutes les privations pour réunir la somme qu'ils doivent au banquier (34 000 francs).

Un jour, en pleine rue Mathilde, qui maintenant semble vieille et affaiblie, rencontre Mme Forestier « toujours jeune, toujours belle, toujours séduisante » qui ne la reconnaît pas. Mathilde lui explique ce qui est arrivé et son ancienne amie lui répond : « Oh! Ma pauvre Mathilde ! Mais la mienne était fausse. Elle valait au plus 500 francs ! »

Inspiré de la nouvelle de Maupassant

- *Que pensez-vous de cette histoire ?*

- *Qu'est-ce qui vous touche ?*
- *Que vous dites-vous à propos de la fin ?*

3. Les croyances limitantes

Les 3 domaines les plus courants de croyances limitantes sont ceux qui concernent *le manque d'espoir* (ce n'est pas possible), *le manque de confiance en ses capacités* (je ne suis pas capable) et *le manque de mérite* (je ne suis pas digne de...). Ces 3 domaines peuvent avoir une influence déterminante sur la santé physique et psychique d'une personne.

- 1. Le manque d'espoir** : la personne croit que, quelles que soient ses capacités, ce but est impossible à atteindre.

On parle de manque d'espoir lorsqu'une personne pense que le but concerné n'est pas atteignable. Il est caractérisé par l'impression que « *quoi que je puisse faire, ça ne fait pas de différence. Ce que je veux n'est pas possible à atteindre. C'est hors de mon contrôle. Je suis une victime* ».

- 2. Le manque de capacité** : la personne croit qu'elle n'est pas capable d'atteindre le but.

On parle de manque de confiance en ses capacités lorsqu'une personne pense que, même si le but est possible à atteindre, elle-même n'est pas capable d'y arriver. La personne a donc l'impression que « *c'est possible pour les autres d'atteindre ce but, mais pas pour moi. Je ne suis pas assez bon ou pas assez capable* ».

- 3. Le manque de mérite** : la personne croit qu'elle ne mérite pas d'atteindre le but parce qu'elle a fait (ou qu'elle n'a pas fait) quelque chose d'important.

On parle de manque de mérite lorsque la personne croit que, bien que le but soit possible à atteindre et bien qu'elle en ait les capacités, elle ne mérite pas d'obtenir ce qu'elle veut. Ce type de croyance est souvent caractérisé par une impression qui s'exprime par « *je suis un imposteur ou je ne mérite pas d'être heureux ou en bonne santé. Il y a quelque chose chez moi qui est fondamentalement mauvais et je mérite la souffrance et la douleur que je ressens* ».

Pour réussir ou atteindre des objectifs, les personnes doivent pouvoir modifier des croyances limitantes afin de retrouver de l'espoir pour le futur, de la confiance en leurs capacités, de la responsabilité et du sens. Cela va de pair avec des valeurs personnelles.

- En clarifiant ou en révisant les relations clés qui influencent les motivations profondes ou le sens que la personne a de sa mission et en lui donnant un soutien positif au niveau de l'identité.

Les croyances limitantes peuvent être révisées et transformées de la façon suivante :

- En identifiant et en reconnaissant l'intention positive sous-jacente.
- En identifiant toute présupposition inconsciente et/ou non verbalisée à la base de la croyance.
- En élargissant la perception des chaînes de causes/effets ou « d'équivalents complexes » liées aux croyances.

- En procurant les informations nécessaires pour savoir comment mettre en place les alternatives destinées à satisfaire l'intention positive ou le but de la croyance limitante.

4. Changement d'une croyance limitante par questionnement

Les questions suivantes peuvent être très utiles dans la mise à jour d'une croyance limitante

1. **La personne choisit 5 croyances** (par exemple : à propos de son parcours ou de son apprentissage en PNL)
2. **Demander à la personne quelles sont les croyances limitantes et quelles sont les croyances aidantes**
3. **Questionner chaque croyance et faire le lien avec les expériences auxquelles elles se relient** (équivalence concrète) :
 - *Sur quoi vous fondez-vous pour dire que... ?*
 - *Quelle expérience prouve que ... ?*
4. **Demander à la personne de choisir la croyance la plus critique, la plus limitante.**
Et lui poser les questions suivantes :
 - *Quel effet cette croyance peut avoir dans votre vie ?*
 - *Qu'est-ce que cela signifie, pour vous et pour les autres ?*
 - *Que ressentez-vous par rapport à cela ?*
 - *Qu'est-ce qu'il convient de faire alors, quelles alternatives, quelle autre croyance serait-il bon de mettre à la place ?*
 - *Et que ressentez-vous alors ?*
 - *Quelles conclusions faites-vous de tout cela ?*
5. **Évaluer avec la personne la pertinence de cette nouvelle croyance** et au besoin proposer une autre positive et aidante qui répond aux critères et valeurs qui sont à respecter chez elle.
6. **Faire un pont vers le futur.**
Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.
« *Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ?* »

5. Changement d'une croyance limitante par sous-modalités

Les croyances sont issues des vécus concrets : soit elles sont le résultat d'apprentissages faits dans le contexte familial (éducation) ou dans le contexte socio-culturel (transmission), soit elles

ont été formées lors d'expériences vécues personnellement. Elles correspondent à nos convictions profondes, nos vérités incontestables et forment ainsi notre lecture du monde. Mais loin d'être des idées purement abstraites (cognitives), elles dépendent grandement de la manière dont on les enregistre (sensations, perceptions, émotions). Ainsi, il est possible d'accéder aux modalités utilisées lors de leur formation et de décoder les informations sensorielles qui les composent qui sont les sous-modalités.

Comme pour les comportements, les émotions, la PNL considère que les croyances peuvent aussi être modifiées. Elles ne sont pas fixes et peuvent évoluer. Les sous-modalités étant des composants de toute expérience subjective, il est possible de transformer une croyance en modifiant sa structure sensorielle et plus particulièrement en jouant avec les sous-modalités.

UTILISATION :

- Modifier une croyance limitante
- Avoir plus de possibilités et de choix en termes de croyances

1. Identifier chez la personne :

A. Une croyance sur elle-même qu'elle aimerait changer. La nommer et identifier le contexte.

« De quelle croyance s'agit-il et dans quel contexte s'exprime-t-elle? Que ressens-tu, que vois-tu, que te dis-tu ? » »

Ex : « Je ne suis jamais à la hauteur », « il faut que...pour que... », « je dois absolument... », « je ne peux pas...parce que... »

B. Une croyance désirée (à la place de la croyance A)

« Qu'est-ce que tu aimerais te dire à la place ? », « En quoi c'est important pour toi ? », « Qu'as-tu à y gagner ? »

C. Une croyance devenue fausse/incertaine

« Peux-tu réfléchir à une autre croyance qui a bougé, qui n'est peut-être plus tout à fait vraie aujourd'hui pour toi ? »

Ex : « Les parents n'ont pas de temps pour eux-mêmes » => « Aujourd'hui, je ne le pense plus vraiment, car j'ai rencontré des contrexemples »

D. Une croyance universelle (que la personne partage également)

« Peux-tu maintenant identifier une croyance universelle que tu partages avec la grande majorité de la population ? »

Ex : « La famille c'est important », « La terre est ronde », « Le soleil se lève tous les jours »

2. Vérifier l'écologie de la croyance désirée

Associé

3. Inviter la personne à s'associer à une image qui représente un moment où la croyance limitante sur soi était à l'œuvre (A) et identifier les sous-modalités.

« Je t'invite à choisir une image ou une scène bien précise qui illustre cette croyance A. Que vois-tu en termes de : Luminosité ? Couleurs ? Localisation ? floue/précise ? 2D/3D ? Encadré ou panoramique ? Es-tu dedans ou en dehors de l'image »

« Y a-t-il du son, un bruit, une voix ? S'il y a un son, est-il rythmé, interne, externe, fort/silencieux ? »

« Y a-t-il des sensations associées à cette image ? Du mouvement ? Une forme associée et son intensité, sa température ? »

4. État séparateur

5. Inviter la personne à s'associer à une image qui représente la croyance devenue fausse (B) et identifier les sous-modalités.

« Je t'invite à choisir une image ou une scène bien précise qui illustre cette croyance B. Que vois-tu en termes de : Luminosité ? Couleurs ? Localisation ? floue/précise ? 2D/3D ? Encadré ou panoramique ? Es-tu dedans ou en dehors de l'image »

« Y a-t-il du son, un bruit, une voix ? S'il y a un son, est-il rythmé, interne, externe, fort/silencieux ? »

« Y a-t-il des sensations associées à cette image ? Du mouvement ? Une forme associée et son intensité, sa température ? »

Repérer les sous-modalités critiques (ex : chaleur, luminosité, mouvement, son...)

6. État séparateur

7. Transférer les sous-modalités critiques de la croyance devenue fausse (B) dans la croyance limitante (A) et tester

« Je te propose de revenir à cette image de la croyance A, et de voir ce qui change dans cette image si tu y mets ... (les sous-modalités différentes de la B)
Et quand c'est le bon moment pour toi, je te propose de revenir ici et maintenant »

8. État séparateur

9. Inviter la personne à s'associer à une image qui représente la croyance universelle (C) et identifier les sous-modalités

« Je t'invite à choisir une image ou une scène bien précise qui illustre cette croyance C. Que vois-tu en termes de : Luminosité ? Couleurs ? Localisation ? floue/précise ? 2D/3D ? Encadré ou panoramique ? Es-tu dedans ou en dehors de l'image »

« Y a-t-il du son, un bruit, une voix ? S'il y a un son, est-il rythmé, interne, externe, fort/silencieux ? »

« Y a-t-il des sensations associées à cette image ? Du mouvement ? Une forme associée et son intensité, sa température ? »

Repérer les sous-modalités critiques (ex : apaisant, doux, rond...)

10. État séparateur

Dissocié

11. Identifier une image générale de la croyance désirée (D)

« Je t'invite à choisir une image ou une scène bien précise qui illustre cette croyance D. Que vois-tu en termes de : Luminosité ? Couleurs ? Localisation ? floue/précise ? 2D/3D ? Encadré ou panoramique ? Es-tu dedans ou en dehors de l'image »

« Y a-t-il du son, un bruit, une voix ? S'il y a un son, est-il rythmé, interne, externe, fort/silencieux ? »

« Y a-t-il des sensations associées à cette image ? Du mouvement ? Une forme associée et son intensité, sa température ? »

Associé

12. Transférer les sous-modalités critiques de la croyance universelle vers la croyance désirée et suggérer une évolution

Faire parler la personne afin d'avoir des indications sur les sous-modalités.

Par exemple : « Je te propose d'ajouter à cette image un peu de douceur et de voir comment le mouvement vient s'intégrer dans cette image. Tu peux y ajouter de la lumière, des sons qui se rapprocheraient du son, et de voir comment cette image évolue, elle bouge, de sentir la chaleur qui arrive doucement dans cette image, les formes deviennent rondes, tu peux sentir l'atmosphère apaisant. Et de voir comment l'image se développe, se construit »

Et quand c'est le bon moment pour toi, je te propose de revenir ici et maintenant »

« Est-ce que tu penses qu'on peut encore faire évoluer cette image ? »

Dissocié

13. Faire un pont vers le futur

Généraliser le changement en imaginant la prochaine fois que la personne rencontrera la situation, ou une situation similaire.

« Que se passera-t-il la prochaine fois que la situation (similaire) se représente ? »

SOUS-MODALITÉS		CROYANCE LIMITANTE	CROYANCE DEVENUE FAUSSE	CROYANCE UNIVERSELLE	CROYANCE DÉSIRÉE
V I S U E L	Lieu vertical (haut / centre / bas) Lieu horizontal (gauche / centre / droite) Associé / dissocié Noir et blanc / couleur Flou / précis Près / loin Grandeur : petit/moyen/grand Arrêté / en mouvement (photo ou film) 3 Dimension / plat Encadré / panoramique Brillant / mat				
A U D I O F	Fort / silencieux (volume) Lent / rapide (tempo) Près / loin (distance) Contenu de ce qui est dit Provenance du son (location) Mono / stéréo /surround Mélodie / monotonie Rythme Interne/externe Vibration Voix / Bruit				
K I N E S H E S I Q U E	Température (chaud / froid) Pression Émotion Intensité Texture Forme Mouvement Léger / lourd Densité Intermittent / constant Tension				

LES VALEURS

1. Définition

Les valeurs sont des repères inconscients qui fonctionnent comme des critères qui déterminent pour nous ce qui est bien et mal, bon ou mauvais. Elles régulent nos jugements et pondèrent nos décisions. La plupart du temps elles s'expriment en termes de nominalisations, telles que le « travail, la famille, l'argent ». Nos choix profonds sont guidés par une organisation des valeurs, car selon les contextes et la situation certaines sont plus importantes que d'autres. Ainsi, lorsque nous choisissons une voiture par exemple, nous nous référons à ce qui nous semble « bien, mieux que et le principal ». Pour certains ce sera le confort avant le prix, pour d'autres ce sera la couleur avant la puissance du moteur.

On considère que les valeurs lorsqu'elles sont activées dans une situation donnée, deviennent des critères.

2. Construisez votre hiérarchie de critères

Vous avez un projet qui vous tient à cœur, qu'est-ce qui pourrait vous empêcher de le réaliser ?

Réponse 1:

En dépit de cela, qu'est-ce qui vous obligerait à le réaliser ?

Réponse 2:

Si l'obstacle 1 était résolu, qu'est-ce qui pourrait vous empêcher de le réaliser ?

Réponse 3:

Malgré ce dernier obstacle, qu'est-ce qui vous obligerait à réaliser votre projet ?

Réponse 4:

Si l'obstacle 3 était résolu, qu'est-ce qui vous empêcherait de le réaliser ?

Réponse 5:

Malgré tous ces obstacles, qu'est-ce qui vous obligerait à réaliser votre projet ?

Réponse 6:

Les réponses 5 et 6 vous indiquent vos critères les plus importants.

LE RECADRAGE

1. Définition

Le recadrage est un processus par lequel un intervenant amène une personne à modifier la signification, le sens qu'elle attribue à une expérience. Ce changement a pour conséquence de modifier la réaction qu'elle a dans une expérience. Il s'agit de la possibilité de regarder autrement, avec d'autres yeux et à une autre distance, dans un autre contexte, avec autre signification, une situation donnée. Le recadrage sert ainsi à pouvoir élargir le champ de possibles, d'assouplir notre carte du monde, de nous donner plus de possibilités face à des situations de blocage ou limitantes. Le concept de recadrage a été utilisé par Milton H. Erickson et constitue un des éléments de sa stratégie de réorientation¹ qui a été théorisée par les thérapeutes de l'Ecole de Palo Alto. Ils amènent l'idée que « le recadrage ne change pas la réalité mais la représentation (la compréhension, l'interprétation) que nous avons de la réalité. ». Importé par la suite en PNL comme une technique majeure, le recadrage a fait objet d'un ouvrage des deux fondateurs Bandler et Grinder.

La pensée divergente : pour recadrer, il est nécessaire de pouvoir "sortir du cadre" à partir duquel la situation a été évaluée initialement. On cherchera, par exemple à percevoir la situation sous un autre angle, à tenir compte d'éléments qui n'étaient pris en compte au départ, à effectuer des parallèles avec d'autres situations, à prendre d'autres points de références.

Il est utilisé dans la vie de tous les jours et quasiment tout le temps, pour nous aider à assouplir notre perception des choses. C'est le cas de l'humour, par exemple. Il est également utilisé comme un outil thérapeutique et de coaching et consiste à aider la personne à enrichir sa carte du monde.

Il n'y a pas un moment précis pour utiliser un recadrage **mais il importe de respecter certaines conditions d'efficacité** :

- il doit être à propos ;
- il doit respecter la carte du monde du client (critères, valeurs) ;
- il se réfère à un ou plusieurs enjeux importants ;
- on calibre pour vérifier si le but est atteint (surprise et détente).

Le recadrage n'est pas :

- un contre-exemple ;
- un « oui-mais » de polarité.

On considère qu'il y a deux sortes de recadrage :

Les recadrages de contenu ou linguistiques	Les recadrages de structure ou de parties
<ul style="list-style-type: none"> • De sens • De contexte • De priorité • Par taille de découpage • Par reflet • Recadrage "Comme si" 	<ul style="list-style-type: none"> • Négociation entre parties • Recadrage en 6 pas • Le squash visuel • Création de partie

¹ Selon Dan Short (« espoir et résilience »), les pratiques de M. Erikson relèvent de quatre stratégies : la progression, la distraction, la réorientation et l'utilisation.

LES RECADRAGES DE CONTENU OU LINGUISTIQUES

1. Recadrage de sens

Pour effectuer un recadrage de sens on a besoin de connaître le contenu.

On ne change pas le contenu de l'expérience mais **uniquement le sens** qu'on lui donne.

Une nouvelle signification va être donnée, en tenant compte de l'écologie de la personne.

Si A = B donne A = C

A -> B donne A-> B

Ex : *Je suis toute seule depuis longtemps.*

Recadrage : *tu as pu écouter tes désirs sans devoir faire des compromis.*

Recadrage : *mieux vaut seule que mal accompagnée.*

Pour formuler des recadrages de sens, il faut se poser la question suivante:

Quelle autre signification ceci pourrait-il avoir ?

Quelle est l'intention positive de ce comportement ?

2. Recadrage de contexte

Aucun comportement ne possède de signification en-dehors du contexte dans lequel il a été créé, ou la réaction qu'il suscite. Tout comportement peut donc servir de ressource dans un contexte où il est approprié, utile ou efficace. A ce titre, on peut évoquer de différents lieux, temporalités, actions, où le comportement a une valeur positive.

Pour formuler des recadrages de contexte, il faut se poser la question suivante:

Y-a-t-il un cadre plus large ou différent dans lequel ce comportement a une valeur positive ?

On l'utilise à cet effet les généralisations comparatives « Je suis trop / pas assez ».

On l'utilise lorsque les opérateurs modaux de nécessité (devoir falloir) ou d'impossibilité (être incapable, ne pas être quelque chose) sont très présents chez le sujet.

Ex : *Je ne devrais pas courir sans cesse.*

Recadrage : *tu es fait pour vivre à New York ! (lieu).*

Ex : *je suis coincé en public.*

Recadrage : *c'est vrai que tu es plutôt doué pour les liens privilégiés (personnes).*

Ex : *je ne m'organise pas bien avec les aspects matériels de la vie.*

Recadrage : *les sages se sont souvent débrouillés sans cette compétence, cela les aide même.*

3. Recadrage de priorité

Il consiste à revoir la priorité des actions ou leur perception et à y donner un autre ordre.

Ex : *j'ai trop de boulot et on est déjà vendredi soir.*

Recadrage : *ce qui est bien c'est que tu vas laisser tout ça pour te consacrer à tes enfants.*

Ex : *tu es marié à ta voiture – dit la femme à son mari.*

Recadrage : *oui, mais elle va nous servir à aller à la mer en amoureux.*

Pour formuler des recadrages de priorité, il faut se poser la question :

Qu'est-ce qui est plus important (ou éventuellement urgent) ?

4. Recadrage de la taille de découpage

C'est un recadrage qui consiste à prendre de la hauteur (découpage plus large) pour une personne qui a tendance à se focaliser sur les détails ou aller au plus proche (découpage plus petit) pour quelqu'un qui a tendance à généraliser.

Ex : Je suis en retard, c'est affreux, c'est à chaque fois comme ça...

Recadrage : tu as 5 minutes de retard, j'ai été en retard toute ma vie, je ne vais pas en mourir.

Ex : Madame votre découvert est énorme !

Recadrage : jusque seulement la fin du mois !

Pour formuler des recadrages par taille de découpage, il faut se poser la question suivante:
Qu'est-ce qui est plus grand et qui donne une autre signification (en cas de trop de détails) ?
Qu'est-ce qui est plus petit et qui donne une autre signification (en cas de généralisation) ?

5. Recadrage par reflet

Ce recadrage consiste à renvoyer, par reflet, la reformulation d'une croyance implicite, notamment en soulignant une incohérence présente.

Ex : il est important que j'étudie davantage, que je progresse et que j'apprenne beaucoup pour grandir.

Recadrage : n'est-ce pas dans l'appréciation de ce que l'on sait déjà que nous trouvons l'essence de la sagesse

Pour formuler des recadrages par reflet, il faut se poser la question suivante:

Quelle est la valeur qui est à honorer et qui offre une nouvelle compréhension ?

Exercice sur les recadrages linguistiques

Trouvez des recadrages linguistiques pour les phrases suivantes:

« Je voudrais vraiment terminer ce boulot pour ce soir, mais je n’y arriverai jamais. »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage.....

Recadrage par reflet

« Tu ne m’as pas appelé, cela veut dire que tu ne m’aimes plus ... »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage

Recadrage par reflet

« Quand je vois mon fils se trainer toute la journée, cela me rappelle ma mère qui disait – le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage

Recadrage par reflet

« Les enfants me rendent dingue, la maison est toujours sens dessus-dessous ! »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage

Recadrage par reflet

« Dans la vie il faut savoir ce qu’on veut, sinon on se perd »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage

Recadrage par reflet

« Cette formation est très chère. »

- Recadrage de sens
- Recadrage de contexte
- Recadrage de priorité
- Recadrage par taille de découpage.....
- Recadrage par reflet

« Il faut savoir stopper la communication quand elle n'est pas bonne »

- Recadrage de sens
- Recadrage de contexte
- Recadrage de priorité
- Recadrage par taille de découpage.....
- Recadrage par reflet

« Tout ceci est absolument vain, notre équipe va rester en deuxième division »

- Recadrage de sens
- Recadrage de contexte
- Recadrage de priorité
- Recadrage par taille de découpage
- Recadrage par reflet

6. Recadrage "comme si"

Par rapport à une ressource qui l'intéresse, qu'elle veut acquérir, la personne est invitée à se créer mentalement un contexte dans lequel elle possède cette ressource, et à vivre cette situation (s'y associer).

Il s'agit d'une procédure identique à celle qu'utilisent les enfants qui jouent à "on disait que j'étais...". Les "Comme si" peuvent être de l'ordre de ce qui suit.

- Si vous étiez moi... Si vous étiez le patron de l'entreprise...
- Si vous étiez dans dix ans...
- Si vous disposiez de l'information nécessaire, ce serait...
- Si vous aviez atteint votre objectif...
- Si vous disposiez d'une baguette magique...
- Si vous vous réveilliez demain sans ce problème, vous feriez...

LES POSITIONS PERCEPTUELLES

1. Définition

C'est la Gestalt qui la première a développé un modèle de deux positions en utilisant 2 chaises pour le travail thérapeutique où le patient adopte le point de vue d'une autre personne ou d'une autre partie d'elle-même.

Dans les années 80, Judith Delozier et John Grinder ont approfondi la notion de positions c'est-à-dire incluant une 3^{ème} position qui est celle de l'observateur. Ce faisant ils ont aussi spécifié une technique propre à la PNL qui permet d'explorer les 3 positions ainsi que les patterns cognitifs et linguistiques qui se rattachent à chacune. Par la suite, une 4^{ème} position a été rajoutée afin de donner davantage de possibilités et d'ampleur à ce modèle. Actuellement ce modèle est aussi utilisé par Robert MacDonald qui s'est inspiré de Ken Wilber et a créé un protocole d'évolution de la conscience.

Ce modèle est l'une des briques fondamentales de l'édifice de la PNL dans la mesure où celle-ci vise à outiller les personnes à **avoir plus de choix**, que ce soit au niveau des émotions, des pensées ou des comportements et surtout vis à vis de leurs interlocuteurs. Plus on a le choix dans la manière de voir le monde, les choses, plus on s'ouvre à de nouvelles logiques et plus **on est capables de gérer des situations** qui nous paraissent difficiles et qui ne le sont pas.

Pour ce faire, une des possibilités pour acquérir de la flexibilité est celle de visiter plusieurs positions lors de la compréhension d'une situation et dans le traitement de celle-ci.

Envisageons une situation dans laquelle deux personnes ("A" et "B") sont en relation.

"A" peut percevoir ce qui se passe à partir de différentes positions :

Position 1 :

"A" perçoit la situation à partir de lui-même. Il voit ce qui l'entoure ("B" y compris), il entend les sons qui lui parviennent, perçoit les sensations, odeurs, goûts qui sont ceux qu'il peut capter en étant là où il est (associé).

Position 2 :

"A" perçoit la situation comme s'il entrait dans la peau de son interlocuteur, "B". Il se perçoit lui-même aussi comme s'il était à la place de "B". Il perçoit le monde à travers ses yeux, ses oreilles, ses sens.

Le langage évoque cette position par les expressions "mets-toi à ma place", "Je me mets dans sa peau", "si j'étais dans ses pompes"...

Position 3 :

"A" perçoit la situation "en prenant du recul", comme on dit dans le langage courant. Il perçoit ce qui se passe comme s'il était à l'extérieur de la situation. Il peut, de cette position, percevoir "A" (lui-même), "B" (l'autre), et la relation entre les deux.

Cette position est également décrite dans notre langage par des expressions telles que "si j'étais une petite souris, et que j'assistais à la scène...», «Vue de l'extérieur, notre discussion doit paraître...",

Position 4 :

Il n'y a de A et de B qu'une image lointaine, au milieu du monde, dans la flot de la vie. C'est une position de recul total, pouvant amener une perspective globale et totalement détachée.

Le langage utilisé est : "Si un martien nous observait..."

Le choix de la position à partir de laquelle l'on perçoit une situation va déterminer le type d'informations que notre conscience va traiter, et va influencer fortement notre manière de réagir à ce qui se passe.

2. Tourniquet des positions perceptuelles

Ce modèle est utilisé plus particulièrement dans des situations de différend ou de difficulté relationnelle impliquant des valeurs et des points de vue personnels différents.

UTILISATION :

- Percevoir les choses d'une autre manière
- Résoudre des conflits relationnels

1. Inviter la personne à expliquer un problème relationnel et son objectif

La nommer en une/deux phrase(s) et identifier le contexte.

2. Etablir des positions perceptuelles en les localisant dans l'espace

Demander à la personne de positionner 4 espaces au sol qui représentent :

a. SOI /MOI (P1)

= « Je ». La personne voit la scène de son point de vue en s'associant : ce qu'elle voit, entend, ressent, pense. Ce qui est important pour elle dans cette situation.

b. AUTRE (P2)

= « Tu /vous ». La personne parle du point de vue de son interlocuteur. Il n'est pas nécessaire de s'associer complètement mais d'avoir un aperçu de son point de vue, son intention positive, de ses valeurs et croyances.

c. META/OBSERVATEUR (P3)

= « Il,elle / eux ». La personne imagine être à égale distance des protagonistes et commente la scène de façon factuelle et neutre = parle à la 3^{ème} personne (prénoms de chacun). Si nécessaire, elle restitue les intentions positives de chacun.

d. MARTIEN (P4)

= observer de loin ce qui se passe : les faits, la lecture méta, désincarnée, analytique

3. Faire visiter les différentes positions : de ses propres yeux (P1) ou du point de vue de l'autre (P2) ou du point de vue d'un observateur (P1+P2+P3)

1) Associer le sujet à son point de vue - P1 (Soi)

Associé

Inviter la personne à s'associer à SOI dans le contexte précisé en 1, en se plaçant physiquement sur la place P1. Ensuite, l'amener à revivre la situation (VAKOG).

« Je t'invite à prendre contact avec cette situation et aller chercher des informations à partir de ta position et de comprendre ce qui est important pour toi, ce que tu ressens, comment tu agis et quelle est l'intention positive de ton comportement? »
 « Et quand tu auras le sentiment d'avoir appris tout ce qu'il y avait à apprendre, je te propose de sortir de cette position »

État séparateur

2) Se mettre à la place de l'autre - P2 (Autre)

Inviter la personne à s'associer à L'AUTRE dans le même contexte en se plaçant physiquement sur l'espace P2.

« Je t'invite à rejoindre la place de l'autre, comme si tu étais dans ses baskets. Tu peux rejoindre son point de vue et imaginer ce qu'elle.il se dit ou pense, ce qu'elle.il ressent dans cette situation. Quelle est l'intention positive de sa manière d'agir, qu'est-ce qui est important pour elle.il ? Mais aussi, comment elle.il voit cette situation et te perçoit ?
 « Et quand tu auras le sentiment d'avoir appris tout ce qu'il y avait à apprendre, à ton rythme, je te propose de sortir de cette position »

État séparateur

3) Se mettre en observateur - P3 (Meta)

Associé/Dissocié

Demander à la personne de se positionner sur la place de l'OBSERVATEUR en se plaçant physiquement sur l'espace P3

« Ici, tu peux observer la situation, en prenant la distance nécessaire pour analyser ce qui se passe entre les deux personnes. Que comprends-tu de ce qui se passe entre elles ?
 Que voit P1 et qui est différent de ce que voit P2 ? (et vice versa)
 Y'a-t-il quelque chose que P1 ne voit pas de P2 ? (et vice versa)
 En tant qu'observateur, que conclus-tu de ce qui se passe-là ?

État séparateur

4) Se mettre en position martien - P4 (Meta)

Demander à la personne si elle a besoin de prendre davantage de recul. Si pas, elle peut aller directement à 4, si oui, alors l'amener à un point de vue encore plus distancié :

« Imagine que tu es un martien et tu découvres la planète Terre et tu observes les humains, qu'observes-tu (les faits) ? Que te dis-tu de ce qu'ils vivent là-bas ?

- 4. Revenir en position P1 enrichie de la nouvelle représentation et des nouvelles ressources** et revisiter la situation de départ et ancrer éventuellement.

Dissocié

5. Faire un pont vers le futur

Demander au sujet de rejoindre l'espace neutre. Faire un pont vers le futur en recherchant des situations similaires éventuelles. Y projeter le sujet avec la ressource qu'elle vient de trouver.

« Quand revivras-tu cette situation avec cette personne ? Comment ça va se passer ?
 Y a-t-il des choses que tu vas dire ou faire différemment ? »

LE RECADRAGE DE STRUCTURE OU DE PARTIES

1. Définition

Dans l'épistémologie de la PNL on va rencontrer la notion de "parties". Il s'agit d'une manière métaphorique de parler d'un aspect de la personnalité d'une personne. Le concept de "parties" repose sur l'idée que chaque aspect de la personnalité contribue à un ensemble cohérent. La personnalité étant constituée par l'interaction dynamique des différentes parties entre elles, il est donc approprié de reconnaître chacune et de comprendre comment elles interagissent entre elles, à quoi elles répondent, ce qu'elles cherchent à obtenir. Et pour reprendre les termes d'Anné Linden, disposer d'un mode de communication entre elles.

C'est une forme de recadrage assez puissant, libérant le sujet du fait de se juger tout entier et privilégiant donc le fait de reconnaître les différentes forces, tendances, préférences, qui sont à l'œuvre dans une situation donnée. Par ailleurs, évoquer les différentes parties c'est aussi pouvoir inviter un sujet à prendre de la distance, à créer de la perspective et aussi à reconnaître son fonctionnement interne qui est souvent mû par des aspects contradictoires, conflictuels ou hésitants.

Le recadrage de structure va donc s'appuyer sur l'idée de parties pour, une fois expérimenté, changer la perception du sujet quand à ces limitations, ses conflits internes et même les émotions négatives rattachées à des événements vécus comme difficiles.

Un présupposé dans le travail PNL est que chaque partie remplit un rôle pour la personne. Chaque partie a une intention positive pour cette personne et est responsable de la mise en place d'une série de comportements visant à satisfaire cette intention positive. Il est essentiel de distinguer les comportements des intentions qui les sous-tendent (cf. niveaux logiques).

Plusieurs approches expliquent le fonctionnement humain en postulant l'existence de différentes parties intrapsychiques coexistant chez une même personne :

- la psychanalyse avec ses différentes topiques ;
- l'Analyse Transactionnelle avec les états du Moi, la thérapie des états du Moi ;
- la psycho synthèse avec les sub personnalités.

Une partie intrapsychique peut être définie comme un ensemble de perceptions et d'émotions (EI), de pensées (PI), d'attitudes et de comportements (CE). Chaque partie est séparée des autres par une frontière plus ou moins perméable et peut entretenir avec elle des relations de coopération ou d'antagonisme. Par ailleurs, chacune possède ses caractéristiques propres (motivation/protection + comportement interne/externe).



Chaque fois que nous hésitons entre plusieurs possibilités ou des choix à faire, nous mettons en jeu différentes parties de nous-mêmes, chacune se positionnant selon différents critères.

Ce sentiment de déchirement intérieur ou cette difficulté à faire un choix traduit un conflit entre deux ou plusieurs parties. C'est une description commode qui permet de faire "comme si" la personne n'était pas un monobloc, mais multi parties.

Par exemple, une « telle » partie est activée en fonction d'un certain contexte alors qu'une autre partie « se réveille » ou « s'exprime » dans un autre contexte ou situation. Elle prend alors le contrôle et détermine le comportement (rôle exécutif). La notion de partie est notamment utile lorsqu'une personne se plaint d'un conflit interne ou n'arrive pas à faire (ou cesser de faire) quelque chose.

Lorsque deux ou plusieurs parties sont activées dans un même contexte elles peuvent :

1. lutter pour prendre le contrôle de la situation;
2. s'intégrer en créant une 3ème réponse;
3. parvenir à coexister en contrôlant des domaines de fonctionnement qui ne se recoupent pas;
4. coopérer en poursuivant un but commun (perçu comme compatible avec la fonction de chacune des parties).

En PNL, nous utilisons le terme "partie" pour définir une tendance de la personne qui peut se situer:

- soit au niveau du comportement ;
- des capacités ;
- des croyances.

Nous trouverons un usage fréquent de la notion de parties dans des contextes plus larges que celui de l'individu. Ainsi, en la généralisant, nous pouvons l'appliquer également à des systèmes aussi variés de la famille, une équipe, une organisation.

2. Recadrage en six pas

Le « recadrage en six étapes » ou « en six pas » est un protocole utilisé pour aider un sujet à trouver une solution lorsqu'il veut se défaire d'une attitude, d'une émotion, d'une conviction mais sans y parvenir, comme si cela lui semblait impossible. Cela permet à la personne d'aller rechercher des ressources en elle et de trouver des nouvelles options pour la résolution d'un conflit interne ou de créer des nouveaux comportements répondant à l'intention positive d'une partie en scène. Le recadrage en 6 points est le plus ancien modèle d'intervention en PNL, il a été créé par Bandler et Grinder en 1973.

UTILISATION

- Changer un comportement indésirable : « Je veux faire X, et je fais Y », « Je ne veux pas faire Y, et je le fais »
- Trouver des alternatives

1. Identifier chez la personne le comportement à changer avec un objectif

Identifier la partie responsable de ce comportement (en lui donnant un nom « N »).

« *Quelle est la partie de toi qui s'exprime quand tu as ce comportement ?* »

« *Comment s'appelle-t-elle ?* »

« *Penses-tu que l'on peut aller la visiter ?* »

Associé

2. Entrer en contact avec N, la partie responsable d'Y

Proposer à la personne de s'installer à la place de cette partie, de se connecter à elle afin de pouvoir communiquer avec elle (espace au sol ou chaise).

« *Je te propose de te connecter à N, de sentir sa présence et de lui demander la permission de lui parler* »

- a. Lui demander : « *N, es-tu d'accord de communiquer avec moi ?* »
- b. Être attentif à tout signal VAKOG qui surviendrait en réponse à cette question et établir sa signification oui/non du signal.
- c. Si elle ne se manifeste pas, la remercier de ne pas faire objection et supposer son accord (recadrage inconscient)

3. Séparer intention positive et comportement

- a. Demande à N si elle est d'accord de communiquer le bien qu'elle veut pour la personne à travers Y – le comportement »

« *Cette partie est animée par une intention positive à ton égard, que te dit-elle à ce propos ? Que veut-elle pour toi ?* »

Si la réponse est non, recadrer au niveau de l'inconscient, en supposant l'intention positive. Demander peut-être aussi ce qui pourrait se passer si elle ne change pas...

- b. « *Demande à N si elle est d'accord de continuer à réaliser cette intention positive par d'autres comportements plus agréables, et peut-être même plus efficaces, si l'on en trouve* ».
- c. Remercie la partie pour son accord
- d. Prendre momentanément congé d'elle.

4. État séparateur

5. Contacter la partie créative

- a. Proposer à la personne de s'installer à la place de la partie créative (faire prendre conscience de la créativité inhérente à toute personne – rêves, blagues, danse, jeux, etc), de se connecter à elle afin de pouvoir communiquer avec elle (espace au sol ou chaise).

- b. Lui demander si elle est d'accord de communiquer avec la personne
- c. « *Peux-tu demander à ta partie créative si elle a entendu ce que N a dit ?* »
- d. Demander à la partie d'imaginer 3 à 6 comportements différents pour atteindre les objectifs (intention positive) de N.
- e. Laisser venir les réponses (pas obligé de parler)
- f. Remercier la partie créative.

6. État séparateur

7. Procéder à la négociation en se reconnectant à N

- a. Demander à N si elle a entendu les propositions de la partie créative et de considérer les 3 options et si elle est d'accord pour les tester.
- b. Ensuite demander à N de choisir une alternative/proposition qui lui permettrait de garder l'intention positive à son égard.
- c. Lorsqu'elle aura choisi, demander si elle est d'accord pour le tester durant un temps déterminé (laisser la partie choisir)
- d. Remercier N

Dissocié

8. Faire une vérification écologique

« Comment te sens-tu après cet échange ? » Y a-t-il d'autres parties qui pourraient avoir des objections ?

=> si objections, reprendre la négociation de parties

9. Faire un pont vers le futur

S'il y a des obstacles à ce qu'une partie ou la personne vive le processus ou intègre les propositions :

- a. Vérifier la qualité du lien entre vous et la personne ou les parties
- b. Vérifier la compréhension de l'intention positive
- c. Utiliser un vocabulaire adéquat qui permet aux parties de vous comprendre et de se comprendre
- d. La partie génératrice du comportement ne veut pas parler de son intention positive, demander à ce qu'elle parle directement à la partie créative
- e. Si la partie créative ne s'exprime pas, donner des exemples de créativité (humour, résolution de problèmes, activités artistiques, etc)
- f. Si la partie créative ne veut pas donner des nouvelles options, l'adresser à la partie génératrice de l'ancien comportement
- g. Une partie fait objection, comprendre son intention positive et l'intégrer dans le processus de recadrage
- h. Le comportement réapparaît, explorer qu'elle est la partie qui s'y oppose et l'intégrer avec son intention positive.

3. Le recadrage spatial – négociation entre parties

Cette forme de recadrage permet de dissocier les parties non congruentes d'une personne afin de les mettre en communication et de les laisser exister de façon alternée. C'est un modèle qui est utilisé quand deux parties s'interceptent l'une à l'autre. Comme un conflit de territoire espace/temps. Le terme de recadrage spatial renvoie à l'utilisation de positions occupées dans l'espace (occupées par exemple par des chaises) par chacune des parties et la personne.

UTILISATION

- Lorsque la personne se sent « tiraillée » dans un choix ou un objectif à atteindre
 - Déconstruire des conflits internes et créer de l'harmonie entre parties
- 1. Inviter la personne à identifier la situation qui implique un tiraillement interne**
(quand une partie doit être vécue, une autre apparaît pour s'y opposer)
 - 2. Identifier les parties concernées par la situation**
On peut utiliser des chaises, des espaces au sol, etc = 3 positions : A, B, position méta.
 - 3. Demander à rentrer en contact avec la partie A.**
 - a. *Serait-elle d'accord pour parler avec moi ?*
 - b. *Quel est son but ?*
 - c. *Quelle est sa fonction positive ?*
 - d. *Quelle(s) partie(s) la court-circuite (nt) dans son fonctionnement (B) ?*
Remerciez cette partie (A) et restez en contact avec elle.
 - 4. Demander à rentrer en contact avec la partie B.**
 - e. *Serait-elle d'accord pour parler avec moi ?*
 - f. *Quel est ton but ?*
 - g. *Et quand tu obtiens ça, qu'est-ce que tu obtiens ? Et qu'est-ce que tu recherches encore de plus important ?*
 - h. *Quelle est sa fonction positive ?*
 - i. *Quelle(s) partie(s) la court-circuite (nt) dans son fonctionnement (B) ?*
Remerciez cette partie (A) et restez en contact avec elle.

Dissocié

- 5. État séparateur**
La personne retourne à la position méta

Associé

- 6. Négocier un accord sur base de la mise en évidence d'un but général commun**

S'adresser à la partie A :

- « As-tu entendu ce que la partie B veut pour ... (la personne) ? Il semblerait que c'est très proche de ce que tu recherches aussi ... »
- « Accepterais-tu de ne pas interrompre B à certains moments, si B acceptait de faire de même ? »

- *Je te remercie*

S'adresser à la partie B :

- *« As-tu entendu ce que la partie A veut pour ... (la personne) ? Il semblerait que c'est très proche de ce que tu recherches aussi ... »*
- *« Accepterais-tu de ne pas interrompre A à certains moments, si A acceptait de faire de même aussi ? »*
- *Je te remercie*

7. Négocier la durée de l'accord

S'adresser à la partie A :

« Serais-tu d'accord pour que cela se passe pendant 3 semaines ? »

S'adresser à la partie B :

« Serais-tu d'accord pour que cela se passe pendant 3 semaines ? »

8. Etat séparateur

La personne retourne à la position méta

Dissocié

9. Vérifier l'écologie et remercier A et B de leur collaboration.

« Quelle négociation acceptable ? Y a-t-il d'autres parties qui s'y opposent ? »

10. Faire un pont vers le futur

4. Intégration de parties - Le SQUASH VISUEL

Cette technique très semblable à la négociation entre les parties est fondée sur les mêmes présupposés et permet de poursuivre plus ou moins les mêmes objectifs. Il est indiqué lorsque deux parties sont fortement polarisées, peu compatibles, avec un conflit de valeurs. C'est aussi désigné lorsque le sujet désire une chose et son contraire. Il s'agit donc d'une conciliation.

UTILISATION :

- Créer une conciliation entre parties qui s'opposent
- Traiter un conflit interne de manière corporelle et métaphorique

Dissocié

1. Inviter la personne à identifier un conflit interne et les parties actives dans ce conflit

« *Quelle est la situation, ce conflit à l'intérieur de toi, comment s'exprime-t-il ?* »

« *Quelles sont les parties qui sont impliquées ?* »

Il est important de vérifier s'il serait écologique pour la personne de concilier ces parties ou si le conflit dit quelque chose qu'il est important d'entendre.

2. Placer les parties dans les mains

Inviter la personne à ouvrir les mains, et les poser sur l'accoudoir ou sur ses genoux, confortablement, et se synchroniser dans la gestuelle.

« *Chacune de tes mains fonctionne et elles sont autonomes l'une de l'autre. Je te propose d'accueillir chacune de tes parties dans chacune de tes 2 mains et me dire, quand elles sont bien installées, quelle partie est dans quelle main ?* »

« *Comment s'appelle-t-elle ?* »

3. Inviter la personne donner vie à chaque partie

Visualiser la partie A, parcourir quelques sous modalités, comprendre son intention positive et la valeur suprême qu'elle poursuit.

a. « *Décris-moi la partie qui est dans cette main ? A quoi ressemble-t-elle (couleur, forme, poids, texture, etc.) ?* »

b. *Quelle est son intention positive ?*

c. *Qu'est-ce qu'elle cherche à obtenir ? (en montant de niveau jusqu'à une valeur)*

d. Remercier cette partie (A) et rester en contact avec elle

Visualiser la partie B, parcourir quelques sous modalités comprendre son intention positive et la valeur suprême qu'elle poursuit.

a. « *Décris-moi la partie qui est dans cette main ? A quoi ressemble-t-elle (couleur, forme, poids, texture, etc.) ?* »

b. *Quelle est son intention positive ?*

c. *Qu'est-ce qu'elle cherche à obtenir ? (en montant de niveau jusqu'à une valeur)*

d. Remercier cette partie (A) et rester en contact avec elle

4. Faire remarquer le but commun qu'elles poursuivent toutes les deux

5. Demander à chaque partie ce que l'autre détient (comme capacité) qui pourrait aider l'autre partie à atteindre l'objectif commun

S'adresser à la partie A

« Que reconnais-tu dans la partie B comme capacité à aller vers cet objectif commun ? »

« Comment peut-elle t'aider à poursuivre cet objectif ? »

Associé

6. Inviter les mains à se rapprocher et se rejoindre pendant qu'elles trouvent une entente

Proposer à la personne de vivre la collaboration entre les 2 parties (les mains ne doivent pas se toucher absolument). Inviter la personne à fermer les yeux si elle le souhaite et tout en guidant et suivant, inviter les parties se rapprocher dans un but de collaborer. Évoquer chacune des 2 mains, leurs spécificités propres.

« Je vais te proposer de laisser chacune de tes mains fonctionner indépendamment et laisser chacune faire le chemin vers l'autre, à leur rythme jusqu'à atteindre un niveau désirable, acceptable de leur rapprochement. Et laisser se faire une association, une coopération, qui va dans le sens d'une entente en respectant leurs valeurs, singularité et leur capacité à s'entraider pour réaliser à deux cet objectif commun »

7. Ramener les mains jointes vers une partie du corps qui semble la plus appropriée

« Et lorsque leur rapprochement se fait, quel que soit la distance, je te propose de ramener tes mains vers toi pour intégrer leur conciliation et ce que cela t'apporte. »

Dissocié

8. Faire un pont vers le futur

5. Création d'une partie

Ce protocole est suggéré lorsque le sujet ne dispose pas d'une partie pour atteindre un objectif désiré, pour obtenir un résultat attendu.

1. Identifier l'objectif désiré et la fonction de la partie à créer ou à développer (elle devra forcément avoir une fonction : stimuler un CE défini, faire ressentir tel EI....)
2. Identifier des expériences passées dans lesquelles l'objectif ou un autre similaire fut atteint. Parcourir rapidement ces expériences en position associée.
3. Développer une séquence détaillée des comportements, des EI composant (soit ce que la partie invitée permet de faire, de ressentir...) ces expériences. Les revivre :
 - a. s'en faire un film sonore, en dissocié ;
 - b. parfaire la stratégie au besoin;
 - c. établir un enchaînement.

Vous disposez alors des informations qui permettent de voir la partie créée à l'œuvre.
4. Retour à l'objectif en y intégrant la partie créée, vérification du fantasme.
En position associée, redessiner le film.
5. Faire une vérification écologique :
 - a. consulter les parties concernées et vérifier si elles acceptent la nouvelle partie à développer ;
 - b. faire exprimer les parties objectantes (VAKOG) ;
 - c. faire éventuellement une négociation entre les parties pour obtenir leur accord.
6. Tester la nouvelle partie. Vérifier qu'elle est disponible, prête à fonctionner.
7. Pont vers le futur.



LE MILTON MODÈLE

1. Définition

Le « Milton-modèle » est un modèle linguistique et sémantique issu de la modélisation faite sur la pratique et les travaux de Milton H. Erickson M.D.. D'une certaine manière il peut être défini comme « le contraire » du Méta-modèle (généralisations, omissions, distorsions) car il suit le mouvement inverse à celui-ci : au lieu de chercher à éclaircir les mots ou les termes portant à interprétation, on va délibérément créer des messages flous, évocateurs et suggestifs qui permettent à une personne d'y projeter sa propre interprétation. Imagination, liberté, curiosité, bénéfique, intérêt, etc. ce sont là des mots qui possèdent une grande puissance évocatrice, mais manquent totalement de précision car leurs sens sont donnés par la lecture de chaque individu d'après sa carte du monde. Le langage du Milton modèle est non-spécifique, artistiquement vague de façon à provoquer les états de conscience modifiés et induire des changements profonds. De façon très similaire, il est utilisé également en hypnose conversationnelle et en PNL dans l'accompagnement de beaucoup de protocoles. Il s'agit là d'une façon à créer une disponibilité mentale, un lâcher prise de la pensée consciente afin d'être en contact plus facilement avec les ressources inconscientes. Il est également utilisé dans la communication d'influence (politique, leadership, humour, etc).

Cependant, il serait réducteur de réduire le Milton langage aux figures du Méta-modèle inversé (Inverse Meta-Model Patterns) car il contient également des figures supplémentaires (Additional Milton Patterns) qui viennent enrichir les possibilités d'évocation et l'art de soigner par la parole.

2. Les différents composants de l'état de conscience

Les 4 états du cerveau

Le cerveau est physiologique, il est constitué d'une masse de tissus cellulaires, d'échanges chimiques et électriques.

Quatre états sont possibles et se matérialisent par des fréquences différentes :

- l'état de veille – pleine conscience
- l'état hypnotique
- le sommeil
- les rêves

On peut considérer qu'il existe différents niveaux de "profondeur" de la transe, qui peuvent être perçus comme ci-dessous.

La transe légère dans laquelle nous restons complètement conscients de tout ce qui se passe. C'est ce niveau de transe qui est le plus souvent utilisé en hypnothérapie.

La transe moyenne dans laquelle notre conscience oscille entre être présente et ne plus être là.

La transe profonde où nous avons l'impression de dormir, mais qui est différente du sommeil.



Généralement la transe est vécue comme un moment agréable, un moment de détente et de repos, et en sortant de transe on se sent comme après une sieste, mais pour certains elle peut être éprouvante et fatigante. En général, en sortant de transe, il nous faut quelques minutes pour retourner totalement à l'état habituel de veille.

3. Les principales figures du Milton modèle

1) *L'index de référence non spécifique*

« *Parce qu'il y en a qui le font, comme vous, savez-vous...* ». L'index de référence est absent. L'énoncé suppose que d'autres personnes que l'interlocuteur s'y appliquent aussi.

2) *Les origines perdues*

Lorsqu'une valeur, un jugement, une norme est exprimée mais que sa base de référence n'est pas indiquée. D'où provient cette évaluation ? « *Ça va modifier votre perception des choses* », « *parce qu'il est évident que plus nous, ...alors...* ».

3) *Les verbes non spécifiques*

Les verbes sont rarement explicites en eux-mêmes, ils constituent plutôt l'élément dynamique du langage et ne prennent de sens que par un contexte.

Exemple : « *Il est nécessaire de le faire* ».

4) *Lectures de pensées*

Elle suppose que nous connaissons la pensée de l'autre. « *Je sais que vous êtes détendus, que vous appréciez de tels défis...* ».

5) *Les noms de catégories*

De nombreux sujets cherchent à s'identifier à une image lorsqu'ils prennent une décision, cette image valorisée peut être évoquée par un nom de catégorie

6) *Les adverbes en "ment" : vraiment, réellement, évidemment...*

Dans cette formulation, on ne sait pas ce que recouvre "réellement".

Exemple « *Vous avez réellement intérêt à choisir cette option.* »

7) *Les comparaisons*

On parle d'omission de l'objet de la comparaison (figure du méta modèle). « *Cette séance de travail te permet d'opérer bien plus de changement que tout autre chose* ». « *C'est tout autre chose* ».

Exemple : « *Vous feriez mieux de vous adresser à un spécialiste !* »

8) *Les opérateurs modaux : devoir, falloir, pouvoir...*

Cette affirmation omet de préciser ce qui se passerait si la personne ne se soumettait pas à cette injonction. Exemple : « *Il faut que vous décidiez par vous-mêmes !* »

9) *Les généralisations et les quantifieurs universels :*

On, les gens, personne, tout le monde...

Exemple : « *On a déjà dû vous en dire beaucoup à propos de cette innovation* ».

Dans ces affirmations, il est impossible de savoir qui se cache derrière le "on".

10) Les relations de cause à effet

Il est bien souvent très rassurant de croire qu'il existe une seule cause à un effet, or il n'en est rien, mais nous avons tellement envie d'y croire que cela marche très bien quand il s'agit de considérer les choses superficiellement.

12) Les équivalences complexes

Il s'agit de mettre deux éléments au même niveau d'importance. Leurs contenus deviennent alors équivalents. « *Tu développes de nouvelles pensées, de nouvelles stratégies parce que tu es à l'écoute de toi-même de la sorte* ».

13) Les présuppositions

Il s'agit de donner de la réalité à ce qui est implicite dans un énoncé. Ces présuppositions ainsi énoncées conduisent l'interlocuteur à les accepter. « *Vous apprenez rapidement beaucoup de choses courageusement* ». Il est ici présupposé que le sujet dispose d'une capacité à apprendre.

...Et encore

14) La divination

Exemple : « *Je sais ce que vous allez penser en ... !* »

Comment la personne s'y prend-elle pour cheminer avec cette affirmation ?

15) Les adverbes de temps : avant, pendant, après

Les adverbes de temps utilisés de la sorte réalisent une structuration causale particulièrement intéressante. Dans les exemples ci-dessus, le praticien souhaite que le sujet pose des questions, imagine, et s'implique davantage dans le processus en cours.

Exemple : « *Pendant que vous examinez ce projet, vous imaginez comment vous pourriez en profiter* ».

16) L'alternative illusoire

Dans cette tournure de questionnement, un choix entre deux options est proposé, mais il exclut, au moins en apparence, la possibilité d'un troisième choix (pour l'exemple ci-dessus : je n'ai pas l'intention de vous rencontrer).

Exemple : « *Voulez-vous me rencontrer à quatre heures ou à cinq heures ?* »

17) Les ordinaux : premiers, deuxième, etc.

Exemple : La seconde fois que je suis allé en formation.... Cela implique qu'il y a eu une première fois.

18) Les verbes et les expressions signifiant une prise de conscience : comprendre, réaliser, saisir, découvrir.

Exemple : « *Vous comprenez parfaitement dans quel sens va votre intérêt* ». Là encore existe une grande imprécision, chacun comprend les choses d'une manière personnelle, mais chacun attribue une signification importante à l'idée même de prise de conscience.

19) Les postulats de la conversation

Nous trouvons sous cette expression, certains sous-entendus courants dans les conversations quotidiennes.

Exemple : La personne pense qu'il faudrait augmenter le chauffage dans la pièce elle dit : « *Il fait froid ici !* ».

20) Les restrictions sélectives

Cela consiste à appliquer des qualités d'êtres vivants à des objets et/ou leur donner des attributs humains.

Exemple : « *La ville est bien triste en cette saison !* ».

21) Les citations

Il peut être utile de faire des citations d'une part si l'on est certain que celui qu'on cite représente une référence pour l'interlocuteur. Si l'on cite un illustre inconnu cela n'a pas de poids. On peut aussi citer des proverbes, mais en faisant attention de ne pas tomber dans des truismes pesants et inefficaces.

Exemple : « *Le cœur a ses raisons... il vaut mieux avoir des remords que ...* ».

22) Les belles histoires de l'oncle Paul

Parfois, une anecdote que l'on raconte comme si elle nous était arrivée ou arrivée à un ami fait force de loi et aide à convaincre notre sujet se sent alors mieux compris. Exemple : « *J'ai rencontré l'année dernière une personne qui comme vous se posait beaucoup de questions, quand elle a vu que nous allions y répondre clairement, elle a été rassurée* ».

23) Les commandes imbriquées

Cette expression recouvre l'existence d'ordres ou de conseils dissimulés à l'intérieur de la phrase et qui n'apparaissent dans la conversation que parce qu'ils sont prononcés légèrement différemment de leur contexte. Il s'agit en fait d'ancrages discrets établis sur un mode auditif.

24) Les attributions d'une qualité

L'objectif est ici de valoriser, d'encourager, de produire de la reconnaissance. « *...et je peux en même temps me rendre compte de votre meilleur équilibre, de votre volonté, de votre discernement* ». Il importe que l'attribution donnée soit formulée spécifiquement !

25) L'insertion de questions

Les questions insérées sont dissimulées dans l'affirmation. « Et à ce moment vous vous demandez si le moment est venu de passer à l'action ? ».

26) La question Tag

C'est une affirmation forte est formulée avec une invitation à l'accepter. Exemple : « *Ne croyez-vous pas ?* », « *refuserait-on ?* », « *tu te demandes très vite l'avantage qu'il y aura à...* ».

27) Le Yes Set ou séquence d'acceptation

Littéralement une série de « oui ». On les obtient à partir d'une série de faits observables dans l'ici et le maintenant de l'expérience de la personne (VAKOG). « Tu es assis, tes mains sont détendues alors que tu perçois le bruit du couloir, et les battements de ton cœur et les sensations de ta respiration... ». Après l'énoncé de ce qui est indiscutablement présent, vous pouvez alors induire la description d'un phénomène dont vous souhaitez l'apparition : « *...et vos yeux se ferment, votre détente se généralise...* ».

28) *Le saupoudrage*

Il appartient à ce que Lockert appelle les jeux de langage. Ceci est donc autre chose au sens strict de ce qu'est le « savoir parler ». Il s'agit de « marquer » certains mots ou éléments d'une phrase de manière analogique : changer le ton, laisser un silence avant ou après, en posant un geste. Lockert nous en donne l'exemple suivant :

« *Ce qui est intéressant lorsqu'une personne est **entrée dans un état hypnotique...c'est que...** »*

« ***Maintenant**, elle n'a pas besoin **d'écouter** les bruits du dehors, car **ma voix** parle à un autre niveau. Donc, même si elle n'est pas **entrée** vraiment **en transe**, par exemple, si elle n'a pas **fermé les yeux...cela ne l'empêche pas de respirer tranquillement.** »*

29) *Les truismes*

« Car c'est agréable d'être confortablement installé ». Les truismes sont des lapalissades, des évidences logiques. Comme l'accompagnant est censé dire des choses « intéressantes », cela contribue aussi à générer de la confusion !

4. Mise en transe simple par l'usage du Milton langage

Contenu (verbal)	Processus (non-verbal)	Durée
1) Inductions de mise en transe 3 états externes + 1 état interne avec liaisons 2 états externes + 2 états internes avec liaisons 1 état externe + 3 états internes avec liaisons libres + violations sémantiques 2)- États internes + liaisons et violations sémantiques libres 3) État attendu	Voix douce Espace entre les phrases Ralentissement léger du rythme	8 minutes
4) Voyage dans l'inconscient vers un <i>état de bien-être</i> Promenade dans le monde inconscient avec le VAKOG, états internes, liaisons, violations sémantiques, images floues, artistiquement vague	Voix de plus en plus grave Etirement des mots Saupoudrage (mots importants) – plus haut ou plus bas Ralentissement plus marqué du rythme	8 minutes
5) Retour à la réalité Sortie de la transe, retour à la réalité	Reprise progressive du rythme normal du discours Reprise progressive du ton normal de la voix	4 minutes

LES MÉTAPHORES

1. Définition

La PNL comme bien d'autres approches, utilise les métaphores pour leur efficacité dans les processus de changement, de modification des comportements. Les métaphores permettent de communiquer directement avec l'inconscient, sans se soumettre à la critique rationnelle du conscient.

Une métaphore veut dire en grec « transport » et peut être exprimée, au sens moderne, comme une « transposition » (Pierre Longin). La métaphore, de par son mode évocateur, véhicule un message (souvent implicite) qui se dévoile à l'inconscient surtout mais parfois au conscient au fur et à mesure du récit. Par ailleurs, ce « transport » évoque aussi la structure même d'une métaphore qui consiste en quelque sorte à refléter un élément, un événement ou une situation de la vie par un procédé d'analogie.

Faisant partie de notre quotidien et du langage parlé, les métaphores sont l'expression à la fois d'une culture et de sa langue (Georges Lakoff) mais aussi du modèle de représentation du monde d'un individu (Milton Erickson, Jacques Lacan). Les métaphores sont évocatrices et puisent dans l'imaginaire. Elles ont une puissance extrême par le fait de laisser une grande part de liberté d'interprétation à ceux qui l'écoutent. Cela permet de faire naître au besoin de nouveaux sens et nouvelles voies de compréhension dans les esprits de ceux qui les écoutent.

Il y a des nombreux avantages à utiliser le langage métaphorique plutôt que le langage littéral. Entre autres cela permet de :

- découvrir des nouveaux sens à une situation (recadrage) ;
- créer des nouvelles idées ;
- développer des ressources ;
- faire naître des nouvelles connexions ;
- avoir accès à l'esprit inconscient ;
- créer un climat de détente et d'ouverture.

2. Langage littéral / langage métaphorique

Le langage littéral se distingue du langage métaphorique, en ce sens que la première tente de décrire le monde de manière objective ou explicative, alors que le second évoque le réel sans forcément le nommer.

Cela a comme avantage de pouvoir faire des liens entre différents éléments (objectifs et subjectifs, culturels et personnels) en utilisant un langage qui s'appuie sur les images mentales comme l'affirme le psychologue américain Julian Jaynes qui soutient l'idée que la conscience réflexive, proprement humaine, est possible par un processus métaphorique enraciné dans le mode de perception visuelle.

En PNL la métaphore s'envisage comme un art de raconter et de guérir. Milton Erickson, le guérisseur-chaman, avait pour habitude de raconter des histoires à ses patients, en état d'hypnose ou en état éveillé, ce qui facilitait la dissolution des problèmes sans pratiquement y toucher. Autrement dit, il se servait des métaphores pour créer des changements à la fois de compréhension et de sens (mais aussi émotionnels), et ce par un procédé d'évocation, d'analogie ou de comparaison concernant le problème du client et sa possible solution.

C'est en racontant une histoire imaginaire que le réel se transforme.

3. Les différentes formes de métaphores

Par métaphore on peut entendre des grands récits, des histoires, mais aussi des courtes expressions ou des figures imagées du langage courant. Aussi, selon le contexte et l'effet recherché, il est intéressant d'utiliser une forme plutôt qu'une autre. On peut de ce fait distinguer les quelques figures métaphoriques suivantes.

Les images

Il s'agit de représentations mentales qui sont évoquées pour donner une forme plutôt visuelle à un récit ou un message. Les images provoquent dans la pensée un changement de contexte et parfois directement un changement de sens.

Ex : voir au-delà de l'horizon, avoir un appétit d'ogre, vivre comme un oiseau en pleine liberté.

Les comparaisons

Ce sont des images qui contiennent en elles des éléments de comparaison.

Ex : Filer comme une flèche, être sage comme une image, être blanc comme neige.

Les proverbes (appelés aussi dictons, maximes ou sentences)

Il s'agit de courts énoncés ou de formules langagières exprimant un conseil, une vérité de bon sens ou une pensée morale issue de la sagesse populaire. Les proverbes sont liés à une culture et contiennent en eux la compréhension implicite des codes sociaux actifs dans la société et sont rarement transposables dans une autre culture tel quel (la même idée pouvant être reprise avec une autre image).

Ex : Il n'y a que les imbéciles qui ne changent pas d'avis, l'enfer est pavé de bonnes intentions, on ne vit qu'une fois.

Les anecdotes et les citations

Ce sont des reprises de situations ou de phrases vécues par d'autres et qui illustrent pertinemment un propos, un récit. De ce fait les guillemets sont utilisés pour transcrire littéralement les dires d'un autre.

Ex : Comme aurait dit Charles de Gaulle « il n'y a que les arrivistes pour arriver » ou encore, cela me fait penser à ce que disait Georges Pompidou « Il ne suffit pas d'être un grand homme, il faut l'être au bon moment »

Les mythes, les contes, les fables

Les mythes sont des récits fondateurs d'une culture et qui sont racontés au travers le temps maintenant ainsi une fonction de repère socio-culturel. Souvent ils sont racontés de manière anonyme et collective. Le conte, ne reprend pas forcément un récit qui fonde les origines d'une société mais qui se perpétue parfois au travers les âges. Ils contiennent souvent des lieux imaginaires, des personnages inventés, des forces magiques.

Les fables rappellent la condition humaine au travers de personnages non-humains (souvent des animaux) avec très régulièrement une idée morale implicite.

4. Raconter une histoire

Nous racontons sans cesse des histoires, n'est-ce pas ? Nous utilisons nos dons de conteurs pour faire part de nos aventures quotidiennes, pour partager des expériences, pour enchanter nos interlocuteurs avec des péripéties rocambolesques.

Pour qu'une histoire attire l'attention de ceux qui l'écoutent, elle est organisée régulièrement par une structure semblable. Cette structure inclut :

- un début : une question, un objectif, une action à mener ;
- un milieu : les points intéressants, les dilemmes, les obstacles, les défis à surmonter ;
- les personnages : personnes, objets ou animaux. Les premiers rôles et les seconds rôles ;
- un contenu rempli d'informations sensorielles ;
- une fin : l'aboutissement de l'aventure, la fin de l'action, la chute.

Souvent, les histoires nous apprennent des nouvelles choses, nous confirment des croyances sur la vie et le monde, mais aussi elles nous ouvrent de nouveaux horizons. La « morale de l'histoire », comme l'on dit communément, est « ce pourquoi l'histoire est racontée », qu'elle soit dite de manière explicite ou qu'elle soit totalement implicite.

Raconter une histoire

- Trouvez une situation de votre vie qui vous a marqué, qui a déclenché une *émotion* forte (joie, tristesse, colère, peur). Notez cette émotion et utilisez-la pour illustrer la teneur émotionnelle de votre vécu.
- Repérez les *personnages importants* (qui était directement impliqué ?) et les *personnages secondaires* (quelle était leur fonction ?).
- Racontez ce qui s'est passé en donnant 3 *éléments clés* de votre histoire ainsi que des éléments contextuels (où, quand ?).
- Mettez en exergue ce qui a été le *point culminant* de votre expérience (quel était l'enjeu ?).
- Dites quel a été le *résultat*. (Comment cela s'est-il terminé ?).
- Expliquez les *leçons* que vous avez tirées de cette histoire et une anecdote amusante ou intéressante sur cette histoire.

5. Métaphores directes/indirectes

Les métaphores servent à passer d'un contexte à un autre, il s'agit du chunking latéral, c'est à dire une histoire qui reprend le même niveau de détails et d'abstraction mais en pouvant rétrécir ou augmenter la taille du contenu.

Les métaphores directes

Une métaphore directe établit un lien évident en termes de contenus entre une situation et l'image utilisée. On pourra par exemple comparer l'adaptation à un nouveau boulot à l'adaptation dont on fait preuve à chaque fois qu'on change de contexte. Il s'agit pour les deux situations d'adaptation.

Les métaphores indirectes

Une métaphore indirecte effectue une comparaison qui n'est pas forcément automatique ou logique en soi entre deux propos. On pourra alors évoquer, lors de l'adaptation à un nouveau job :

- à une situation de départ en vacances dans un pays inconnu ;
- à des situations où l'on s'est mis à baragouiner une langue que l'on ne maîtrise pas.

Dans ces cas-ci, la question de l'adaptation est évoquée dans des contextes totalement différents.

6. Métaphores Isométriques / Isomorphiques

Les métaphores sont régulièrement utilisées en PNL à des fins thérapeutiques. Ainsi, on parlera de métaphores comme étant isomorphiques ou *isométriques*². Cela veut dire, en substance, qu'une métaphore va être utilisée en tenant compte du problème du client et en suivant un parallélisme avec la structure de ce qu'il vit. Ainsi, « chaque personne impliquée de façon significative dans le problème du client est représentée dans la distribution des rôles de la métaphore »³. Par ailleurs, comme l'explique David Gordon, les représentations ne doivent pas être identiques, mais équivalentes « dans le sens où elles maintiennent les mêmes relations entre les paramètres de la métaphore que celles existant dans la véritable situation »⁴.

7. De l'Etat Présent à l'Etat Désiré

Une métaphore étant le miroir symbolique de la situation problème du client, elle respecte par là-même le vécu subjectif de celui-ci : ses émotions (ex. une peur), ses besoins (ex. être rassuré), ses processus internes (ex. se croire sans ressources pour affronter), ses comportements (ex. fuir).

En suivant une structure équivalente à la situation existante (un problème, une question, un choix) il s'agit en un deuxième lieu d'apporter une *solution* au sein de la métaphore qui n'existe pas dans la situation réelle, ce que Gordon appelle le dénouement.

² *La PNL pour les Nuls*, Ready Romilia & Burton Kate, Page 270

³ *Contes et métaphores thérapeutiques*, Gordon David, Inter Editions, 2002, page 42

⁴ Idem

Dans le dénouement, il est intéressant de tenir en compte quelle est la solution envisagée par le client. Parfois, il peut être aussi pertinent de proposer une solution différente (si la solution envisagée par le client s'avère peu probante) afin de produire un *recadrage*. Il est aussi courant que le client connaisse la solution mais qu'il ne parvienne pas à passer de l'EP à l'ED. La métaphore va alors proposer un pont entre les deux et inaugurer une nouvelle *stratégie* (ex. affronter de biais au lieu de fuir).

En outre, les conditions d'une métaphore de qualité tiennent aussi à ses composants, c'est-à-dire à la manière dont elle est enrichie et fidèle à la carte du monde du client. Il est alors conseillé au conteur de ne pas perdre de vue les indicateurs d'une compréhension plus profonde du client et savoir y inclure.

- L'index de computation – Etat présent / état désiré
- Les sous-modalités
- Les stratégies
- Le recadrage
- La futurisation

8. L'art de raconter une métaphore

En PNL on utilise très régulièrement des métaphores racontées. Elles sont en quelque sorte un mode d'intervention et un ingrédient important de l'accompagnement créatif propre aux PNListes. Les outils de l'hypnose sont fondamentaux dans l'art de raconter des histoires car ils sont utilisés pour susciter un état favorable aux apprentissages et aux découvertes, un léger état de rêverie.

Pour ce faire, certaines structures linguistiques permettent une attention accrue au déroulé du récit et un intérêt élevé pour le contenu. Le langage utilisé est donc *non-spécifique* afin d'emprunter le chemin plus direct vers le monde inconscient de l'interlocuteur en lui laissant la liberté de sa propre interprétation.

Au niveau syntactique il est donc conseillé d'utiliser les figures du Milton Modèle tels que.

- Les verbes non-spécifiques
- Les omissions (absence d'index de référence)
- Les nominalisations
- Les distorsions

Aussi ne négligeons pas la forme de l'art de raconter. S'il s'agit de créer une porte vers le monde imaginaire, il s'agit aussi de créer des conditions pour que cela se produise. Provoquer de la détente, créer un climat de sérénité et d'amusement est propice à la découverte et à l'apprentissage. Il est donc important de raconter une histoire en tenant compte de :

Voix	Corps
- une élocution claire	- une posture détendue
- un ton de voix varié	- un contact oculaire
- des marqueurs vocaux	- la synchronisation posturale
- des silences	- des gestes métaphoriques

9. Création d'une métaphore

1. Récolter de l'information

- a) Repérer
 - a. les individus inclus dans la situation (états internes, comportements, processus internes) ;
 - b. les relations entre eux (qui est qui et par rapport au problème) ;
 - c. l'environnement (le temps, les lieux, les composants contextuels) ;

- b) Identifier les composants propres de l'état problème
 - a. une question ;
 - b. un obstacle ;
 - c. un choix ;
 - d. une énigme.

- c) Elucider l'état désiré
 - a. Objectif = méta-objectif / objectif / sous-objectifs ;
 - b. Niveaux logiques ;
 - c. Tris primaires.

- d) Identifier des ressources (s'il y en a)
 - d. Capacités ;
 - e. Talents ;
 - f. Croyances ouvrantes ;
 - g. Environnement.

2. Construire la métaphore

- a) Définir l'état présent et l'état désiré.
- b) Choisir les personnages et leurs relations par isomorphisme (représentés par des plantes, animaux, figures imaginaires, personnages) en tenant en compte de :
 - a. index de computation ;
 - b. comportements ;
 - c. stratégies.
- c) Isomorphisme: faire glisser ces caractéristiques dans l'histoire et dans les relations entre les personnages.
- d) Créer la chaîne d'éléments et d'états ressources nécessaires à l'atteinte de la solution = passer de l'état problème à l'état désiré en saupoudrant de ressources l'évolution du personnage principal.
- e) Terminer l'histoire par la victoire du personnage sur son problème et l'atteinte d'une solution (état désiré).
- f) Éventuellement, utiliser une fin avec une futurisation.

CRÉER UNE METAPHORE

Le thème du défi

L'état problème

L'état désiré

Choisir les personnages et leurs relations pour symboliser les personnes réelles dans l'état problème ou le défi

Personnes réelles	Personnages de l'histoire

Repérer les ressources

Problématique	Ressources

Transformer les événements et situations actuels en péripéties, situations intrigantes, histoires. Ajouter des étapes vers une fin heureuse

Evénements actuels	Péripéties

Terminer par une victoire sur le problème et une solution

Créer une futurisation

Nous vous félicitons d'avoir réussi votre certification de Praticien et d'avoir acquis tant de compétences, de capacités, de nouvelles formes d'être et de faire ! Etre Praticien en PNL, c'est s'engager positivement dans la vie avec la possibilité de progresser à chaque jour.

Si le voyage a été riche, l'étape suivante l'est tout autant ! Devenir Maître-Praticien c'est emprunter le sentier de la croissance personnelle et d'une magnifique découverte de soi, tout en maîtrisant davantage l'accompagnement au changement.

FORMATION DE MAITRE-PRATICIEN EN PNL

La formation de Maître-Praticien permet d'accéder à la connaissance des éléments sur lesquels se sont construits les programmes (contenu du praticien). Il s'agit donc d'une suite logique au travail réalisé au sujet des "programmes neurophysiologiques". Les méta-programmes en sont les éléments essentiels. Identité, croyances, valeurs, émotions sont également travaillées dans ce module.

Au terme du dispositif, les participants seront amenés à présenter un travail écrit pour obtenir leur certification.

CONTENU

- Méta distinctions, la manière dont notre cerveau opère sur l'information, au-delà de la reconnaissance sensorielle.
- Différents méta programmes : les patterns inconscients qui nous mènent à trier les informations du monde, choisir et décider et agir concrètement.
- Valeurs, croyances : notre expérience s'organise d'après nos convictions et vérités profondes et sont hiérarchisées selon les contextes. Elles sous-tendent nos choix et nos stratégies de vie.
- L'identité : point central qui unifie valeurs et croyances et qui permet de faire la cartographie des différents composants du Soi.
- Mission et vision : ce qui nous fait venir au monde pour faire vivre son potentiel
- Modélisation d'une expérience : apprendre l'excellence de modèles inspirants et l'intégrer dans sa carte du monde en termes de nouvelles croyances, de capacités et de comportements.
- Hypnose ericksonienne : la distorsion du temps, les suggestions, les inductions, les suggestions post hypnotiques, le travail avec les résistances.

OBJECTIFS

- Disposer des outils pour modéliser l'expérience subjective d'une personne.
- Améliorer la flexibilité de nos comportements et décoder les comportements que nous observons.
- Améliorer la conscience de son identité.
- Parfaire sa connaissance de la manière dont l'expérience subjective se construit.

PRÉREQUIS

- Etre certifié Praticien en programmation neurolinguistique.
- Un entretien individuel est prévu avant l'inscription au niveau Maître Praticien si les modules précédents n'ont pas été suivis au CFIP.

DURÉE

- 18 jours + 1 ou 2 de certification

Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter la coordinatrice :

Olga Belo-Marques

olga.belomarques@cfip.be

LEXIQUE DE TERMES USUELS EN P.N.L.

Accompagnement : Techniques pour établir le rapport en adaptant les comportements et un langage en harmonie à celui de l'interlocuteur de façon à le soutenir dans sa demande de changement.

Ancrage : Processus par lequel un stimulus externe va de pair avec un état interne. Quand le stimulus externe est déclenché, l'état interne est mis à jour. Les ancrages peuvent être établies dans toutes les modalités représentationnelles (visuelles - auditives - kinesthésiques - olfactives et gustatives). Les ancrages servent à contrôler tant l'état interne positif que négatif.

Ancres empilées : Utilisation d'une série d'événements associés avec une ancre spécifique (endroit). Cette procédure renforce l'intensité d'une réponse du sujet à une ancre spécifique.

Ancre de sécurité : Ancre établie pour garder l'individu conscient de " l'ici, et maintenant ". À utiliser par exemple quand on guide une personne dans le passé à travers des événements traumatiques précédents.

Désactiver des ancrages négatifs : Technique par laquelle 2 ancrages, pour 2 réponses incompatibles, sont déclenchés au même moment.

Ancre de recherche : Technique d'ancrage de recherche à travers ses souvenirs emmagasinés

Auditif : Se réfère au sens de l'ouïe.

Auteur perdu : Violation linguistique qui porte des jugements de valeur sur le comportement (du modèle du monde) de l'interlocuteur.

Calibration : Lire l'état externe d'un individu dans une interaction, avec les signaux comportementaux observables de l'individu dans son état externe.

Cause-effet : Violation linguistique dans laquelle il y a l'implication qu'un lien à un résultat existe là où il n'existe pas nécessairement.

Chaîne d'ancrage : Procédure par laquelle une série d'ancrages est établie. Chaque lien dans la chaîne représente une ancre pour une réponse spécifique. La chaîne est construite pour partir d'un état et conduire à travers une série d'états jusqu'à ce que l'état désiré soit atteint.

Changement : Procédure par laquelle un individu est guidé pour reprogrammer des situations passées. Des états ressources sont alors développés et installés dans le répertoire du sujet pour une utilisation courante future.

Chunking ou morcellement : Niveau de découpage des informations et des représentations

Cognitif : Se réfère au processus mental de pensée. L'idée en est souvent distinguée des compétences "physiques" ou "moteurs".

Comportement : Toutes les représentations sensorielles expérimentées de façon interne et externe

Conduire : Variété des techniques utilisées pour conduire l'attention et les pensées d'une personne d'un état d'esprit à un autre.

Congruence : Alignement entre les mots (langage verbal) et le corps (langage non-verbal). Un exemple d'incongruence : quand une personne dit *oui* à une demande et subtilement secoue la tête en signifiant *non*.

Déformation : Processus par lequel nous sommes capables de manipuler et d'ajuster nos représentations internes de telle façon qu'elles sont changées ou qu'elles deviennent déformées.

Découpage : Hiérarchie de détails pour la généralisation.

Distorsion : Processus linguistique qui consiste à relier des informations ou des événements sans lien cause à effet imaginaires.

Écologie : Un individu est un système au milieu d'autres systèmes. Tout système tend vers l'équilibre. L'écologie tient ne compte l'équilibre du système interne et externe.

État associé : Vivre ou recréer un moment du passé, le revivre comme si cela était en train d'arriver ou étant dans une expérience présente, la vivre en V.A.K.

État dissocié : Recréer une expérience passée de la perspective d'un observateur.

Etat désiré : Ce qu'un individu veut réaliser. Les états désirés peuvent être définis, mesurés, vérifiés dans toutes les modalités sensorielles. Les états désirés peuvent être assez spécifiques pour calibrer l'accord.

Etat problème : Ce qu'un individu vit comme situation qui perdure, dans laquelle il souffre ou pour laquelle il ne trouve pas de solution.

Feedback : Technique de communication qui consiste à renvoyer à l'interlocuteur la compréhension d'un message. Cela peut être aussi utilisé pour renvoyer une observation.

Flexibilité comportementale : Varier son répertoire entier de réponses pour mettre à jour les réponses de l'autre personne.

Futurisation : Processus qui nous permet mentalement de nous faire apparaître au travers d'une situation future pour garantir que notre comportement désiré se produira comme nous le voulons.

Gain secondaire : Un comportement "problème" a en fait un bénéfice positif dans un autre cadre de référence. Une personne qui se plaint reçoit beaucoup d'attention ou un fumeur a de la relaxation d'une "mauvaise habitude".

Généralisation : Processus pour trouver une caractéristique unifiante dans une série d'événements ; les généralisations nous permettant d'apprendre et d'emmagasiner des données de telle façon que nous ne devons pas nous représenter cela consciemment.

Gustatif : Relatif au sens du goût.

Hypnose : Etat de conscience modifiée recherché par les inductions linguistiques et une tonalité lente et grave. En PNL on base l'hypnose sur l'utilisation des procédés linguistiques développés par Milton Erickson.

Image : Le cerveau opère directement à partir d'images qui sont reçues par nos 5 sens. Un individu pense en vues, sons, sensations, odeurs et goûts.

Incongruence : Expression externe d'un conflit interne. Souvent, l'individu ne sera pas conscient du conflit entre ses intentions inconscientes et conscientes. Un exemple courant : un individu qui promet un résultat qu'il ou elle ne veut pas faire inconsciemment. Le résultat est typiquement, raisons, alibis et excuses plutôt que résultats. Le conflit peut être observé dans le langage corporel et dans le langage verbal.

Index de computation : Modèle qui tient en compte des trois dynamiques inhérentes à l'expérience subjective : les états internes, les processus et les comportement externes.

Kinesthésique : Sens du toucher et des sensations corporelles.

Langage corporel : Tous les signaux : voix, tempo, ton, expressions faciales, changement de couleur, gestes, hochements de tête, localisation de la respiration, la quantité de clins d'œil, la tonicité musculaire...

Lecture de pensée : Violation linguistique qui apparaît si une personne pense qu'elle peut dire ce qu'un autre individu est en train de penser.

Ligne du temps : Représentation métaphorique du temps personnel qui permet de se déplacer dans le Passé, Présent et Futur en produisant des changements de perceptions des expériences vécues ou à venir.

Métamodèle : Assortiment d'outils linguistiques pour déterminer ce qu'un individu a généralisé, déformé ou omis. Les violations linguistiques sont le résultat du traitement de l'expérience subjective qui consiste à passer de la structure profonde à la structure de surface.

Métaphore : Histoires ou analogies utilisées comme une expression parallèle de la réalité d'une personne à la réalité d'une autre.

Milton modèle : Ensemble de figures linguistiques non-spécifiques et qui permettent la suggestion et la communication directe avec l'inconscient.

Miroir croisé : Processus par lequel une personne s'harmonise au comportement spécifique d'une autre personne, mais sur un mode différent. On appelle cela aussi synchronisation croisée.

Modèle comportemental : Technique, dans la science comportementale, enseignant la démonstration "imitante" d'un comportement réussi. Cela a été renouvelé en efficacité par les raffinements de la technologie P.N.L.

Niveaux logiques : Modèle créé par R. Dilts qui détermine la consistance d'un objectif à tous les niveaux et qui collaborent à une cohérence interne externe: l'environnement, les comportements, les capacités, les croyances et valeurs, la mission ou la vision.

Objectif : But visé dans une stratégie. Les conditions de forme d'un objectif bien formulé en PNL sont formulés : positivement, sous le contrôle personnel, contextualisé, vérifiable par les 5 sens et écologique.

Olfactif : Relatif au sens de l'odorat.

Opérateur modal : Violation linguistique qui suppose une condition requise : il faut, on doit, c'est impossible, c'est obligé.

Omission : Processus qui nous permet d'exclure certaines pièces d'information d'une expérience.

Partie : Notion métaphorique qui consiste à attribuer à un comportement non pas la responsabilité de l'entièreté de l'individu mais seulement une part de lui. Nombreux protocoles font appel à cette notion en PNL.

Positions perceptuelles : Trois voire quatre positionnements possibles dans le traitement d'une situation relationnelle : moi, autre, observateur, martien. Ces positions permettent une distanciation graduelle et donnent accès à des niveaux de compréhension en termes de recadrages.

Prédicats : Verbes, adverbes, noms, adjectifs qui peuvent être catégorisés dans une ou plusieurs des modalités représentationnelles.

Présuppositions : Déclarations qui sont prises comme allant de soi ou admises, et qui sont supposées antécédentes à une autre information.

Programmation Neuro-Linguistique : Ensemble de modèles et de techniques développés par Bandler et J.Grinder. Cette approche, au fondement constructiviste, est destinée à améliorer la communication inter individuelle et à s'améliorer personnellement. Elle peut être employée dans des cadres personnels, ou au sein d'organisations. La PNL est souvent définie comme une "science" de la communication.

Programmes : Séquences de patterns d'images mentales qui dirigent les comportements cognitifs internes qui en retour conduisent à un comportement externe qui peut être observé. Une classe importante des programmes "maîtres" est appelée les stratégies. Sont inclus dans les aspects du comportement cognitif les effets qui se font sentir un peu partout dans les domaines tels que : apprentissage, curiosité, créativité, croyance, réalité, motivation, décision et mémoire.

Rapport : Relation entre individus caractérisée par l'harmonie, la compréhension et la confiance mutuelle. Cela implique la synchronisation, la calibration, la reformulation et la congruence.

Recadrage : Technique utilisée pour donner de nouveaux sens ou compréhension à une situation donnée. Le principe est de séparer l'intention du comportement d'un individu. De nouveaux choix comportementaux sont établis pour avoir l'intention positive conservée. Cela fait appel à la notion de partie. Les recadrages sont aussi linguistiques.

Reformulation : Donne en retour ce qu'un individu comprend comme l'état d'un autre individu.

Ressources : Tout savoir ou savoir être qui peut être mobilisé par un individu pour atteindre un objectif. Les ressources peuvent être disponibles au niveau conscient comme inconscient. Elles peuvent être internes ou externes.

Traduction : Correspondance entre termes ou expressions d'une modalité vers une autre.

Transdérivationnelle : Technique pour trouver l'expérience originelle ou de référence, de laquelle le comportement présent est dérivé.

Signaux d'accès : Comportements observables qui déclenchent et indiquent avec lesquels des 5 sens (représentations sensorielles) de ce qu'une personne est en train de penser.

Souvenir : Toute expérience emmagasinée dans l'esprit existe sous forme d'images représentant les impressions sensorielles originelles. Les images-"souvenirs" sont utilisées sous la forme de programmes ou de séquences d'images qui jouent directement sur le comportement dans les domaines de la pensée et de l'action.

Stratégie : Il s'agit des étapes comportementales dans toutes les (sous) modalités pour réaliser un objectif spécifique (voir programme).

Structure de surface: Communication écrite ou verbale d'une personne et qui est typiquement dérivée de la structure profonde.

Sous-modalités : Nuances et micro-distinctions des modalités principales liées aux 5 sens.

Suivre : Mode d'accompagnement qui consiste à rejoindre le répertoire de langage corporel et verbal de l'interlocuteur ainsi que les niveaux plus profonds tels que les croyances et les valeurs.

Synchronisation : Comportement qui vise à emprunter les comportements de l'interlocuteur pour établir un lien de confiance et de compréhension.

Synesthésie : Chevauchement entre 2 modalités représentationnelles (ou plus). Habituellement, il y a un chevauchement double dans lequel l'individu a une représentation "Voir/sentir" ou "Entendre/sentir" d'une expérience.

Système de conduite : Premier système d'accès oculaire qu'un individu utilise pour accéder intérieurement à l'information stockée.

Systèmes de Représentation : Il s'agit de la manière par laquelle un individu enregistre en un premier lieu et se représente une expérience en passant par les 5 sens (modalités) : la vue, l'ouïe, l'odorat, le goût et le toucher. On dit ainsi que les systèmes de représentation sont visuels, auditifs, kinesthésique, olfactif et gustatif.

Temps : En PNL la représentation du temps renvoie non seulement aux trois grandes distinctions de la temporalité (Passé/Présent/Futur) mais aussi à la façon de le vivre : en associé (In Time) et en dissocié (Through time).

Tonalité : Qualité de la voix d'un individu, renvoyée par la hauteur du ton, le volume et le rythme. Cela est particulièrement important dans la qualité de l'accompagnement hypnotique.

Traduction : Mots exprimés d'une modalité représentationnelle autre.

VAKOG : Version raccourcie de notation de l'expérience d'un individu (modalité et sous-modalités). Cela inclut la représentation des expériences dans le visuel, l'auditif, le kinesthésique, l'olfactif et le gustatif (V.A.K.O.G.).

Verbes non spécifiques : Verbes qui peuvent constater une condition sans être spécifiques.

Visuel : Relatif au sens de la vue.

QUE FAIRE QUAND ?

	<u>PROTOCOLE</u>	<u>UTILISATION</u>
CLARIFIATION DE L' OBJECTIF	Contraste entre État présent/État désiré et en dégager des ressources	<ul style="list-style-type: none"> • Clarifier l'objectif en contrastant l'état présent et l'état désiré • Avoir des indicateurs de changement • Repérer des ressources
	Conditions de forme, les critères d'un objectif	<ul style="list-style-type: none"> • Construire un objectif bien formulé (selon les cinq principes : formulation positive, vérifiable par les 5 sens, sous contrôle personnel, contextualisé, écologique) et ainsi aider une personne à passer d'une intention à un objectif concret et réalisable
	Chunking / Morcellement (Up / Down / latéral)	<ul style="list-style-type: none"> • Découper la réalité perceptuelle et trouver un champ d'action pour définir un objectif. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Faire évoluer un objectif à un niveau d'abstraction différent (passer de l'abstrait au concret ou vice versa) : Rechercher des informations précises (en cas de généralisations excessives) ou aider la personne à penser globalement (au cas où elle se perd dans les détails) ➤ Établir des comparaisons en trouvant des éléments de même nature ou découvrir des analogies pour créer une métaphore (processus de latéralisation). ➤ Identifier des ressources ou obstacles ➤ Vérifier si l'objectif de la personne peut être relié à un besoin réel. ➤ Vérifier si cet objectif n'est pas trop ambitieux ou trop petit et donc pas assez mobilisateur ➤ Préciser, valider et solidifier l'objectif
	Niveaux logiques de DILTS	<ul style="list-style-type: none"> • Guider la personne vers son objectif • Repérer les éventuels blocages • Situer à quel(s) niveau(x) se trouvent les ressources • Faciliter l'écologie de l'objectif (les niveaux doivent être alignés : environnement, comportements, capacités, croyances/ valeurs, identité, spiritualité, environnement).

EMOTIONS	Rencontre avec ses émotions	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender une émotion • Comprendre son message • Intégrer une nouvelle façon de la vivre
	Identification et modification de ses émotions	<ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître ses émotions • Prendre conscience de l'influence qu'elles exercent sur ses comportements • Créer de la souplesse émotionnelle
ANCRAGES et RESSOURCES	Ancrage simple	<ul style="list-style-type: none"> • Activer et rendre disponibles des ressources utiles à la personne dans la poursuite d'un objectif. • Modifier un état interne
	Empilement des ressources / ancres	<ul style="list-style-type: none"> • Installer plusieurs ressources en utilisant une seule ancre. • Intensifier des états ressources nécessaires à une situation et, • Créer une nouvelle ressource. • Permettre à la personne de se sentir en pleine possession de certaines ressources.
	Désactivation d'une ancre	<ul style="list-style-type: none"> • Déconditionner une réponse émotionnelle automatique et désagréable (qui dure depuis longtemps) • Reprogrammer une nouvelle réponse émotionnelle, un état ressource plus positif et utile
	Etat d'Excellence	<ul style="list-style-type: none"> • Créer un état de ressource total • Ancrer un état propice à l'excellence
	Cercle d'excellence	<ul style="list-style-type: none"> • Accéder rapidement à une ressource en superposant les ancrages sensoriels (par exemple, pour déprogrammer un état émotionnel entravant et atteindre un état ressourçant et fortifiant) <i>(ex : augmenter la confiance en soi ou s'exprimer en public).</i>

LIGNE DU TEMPS	Élucidation de la ligne du temps	<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher des ressources du passé • Se projeter dans le futur • Être dans l'ici et maintenant • Observer une évolution • Donner un espace physique/spatial par le « Vivre » pour s'associer au moment Présent et le « Visualiser » pour se dissocier pour observer, analyser sans être dans le vécu
	Changement d'histoire de vie	<ul style="list-style-type: none"> • Changer l'impact émotionnel de schémas dysfonctionnels. • Changer une émotion récurrente qu'on souhaite modifier
STRATEGIES (Micro et Macro)	Décodage d'une stratégie	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre comment une personne fait des choix, prend des décisions, ou déploie un comportement donné • Vérifier si la stratégie se vérifie dans d'autres contextes et situations
	Les stratégies et le questionnement TOTE	<ul style="list-style-type: none"> • Modifier une stratégie inefficace en une stratégie efficace • Développer de nouvelles stratégies et nouvelles ressources
	Stratégie de Walt Disney	<ul style="list-style-type: none"> • Concrétiser un rêve, un projet ambitieux • Créer un plan d'action concret • Déjouer les nombreux pièges avant qu'ils n'arrivent • Trouver les bons raccourcis pour sa réalisation • Comprendre comment un projet pourra être accueilli • Avancer dans son déroulement en toute sécurité • Ressentir la joie et la fierté d'avoir abouti
	Stratégie De Vinci	<ul style="list-style-type: none"> • Résoudre une situation problème pour laquelle on voudrait plus de solutions, plus de choix (procrastination, doute, hésitation...) • Se motiver, se permettre d'oser • S'aider dans une prise de décision

CHANGEMENTS D' IMAGES	Simple dissociation	<ul style="list-style-type: none"> • Être en mesure de prendre de la distance par rapport à une situation d'emprunte émotionnelle forte (pas un trauma ni une phobie) • Modifier une réaction émotionnelle automatique
	Double dissociation	<ul style="list-style-type: none"> • Quand la dissociation simple ne suffit pas • Changer une émotion forte (peur) • Traiter une phobie • Traiter un trauma
	Changement d'image	<ul style="list-style-type: none"> • Changer la structure d'un souvenir désagréable • Déprogrammer des états internes difficiles
	Protocole SWISH	<ul style="list-style-type: none"> • Reprogrammer des automatismes comportementaux (tics), des gestes irrépressibles, des compulsions
	Générateur de comportement	<ul style="list-style-type: none"> • Obtenir ou développer un comportement désiré • Augmenter le répertoire de comportements
	Like to Dislike	<ul style="list-style-type: none"> • Traiter les addictions et compulsions
CROYANCES	Changement de croyance par sous-modalités	<ul style="list-style-type: none"> • Modifier une croyance limitante • Avoir plus de possibilités et de choix en termes de croyances

RECADRAGES (linguistiques et de structure)	Recadrages linguistiques : <i>De sens, de contexte, de priorité, de taille de découpage, par reflet</i>	<ul style="list-style-type: none"> Faire sortir une personne de son système de représentation, élargir le cadre, l'assouplir, donner plus de possibilités
	« comme si » : Imaginer l'objectif atteint	<ul style="list-style-type: none"> Travailler la motivation dans la poursuite d'un objectif par la visualisation
	Recadrages de structure (<i>Comme si, positions perceptuelles, négociation entre parties, recadrage en six pas, squash visuel</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Créer un changement de représentation de la réalité, élargir le cadre, l'assouplir, modifier des comportements, créer de l'harmonie en cas de conflits intérieurs
	Recadrage « Comme si... » (Changement de temps, de personne, d'information, de fonction)	<ul style="list-style-type: none"> Pour une situation où la personne exprime son incapacité à trouver ou à mobiliser une ressource Encourager la résolution créative du problème, créer de la motivation
	Positions perceptuelles (Tourniquet)	<ul style="list-style-type: none"> Percevoir les choses d'une autre manière Résoudre des conflits relationnels
	Recadrage en six pas	<ul style="list-style-type: none"> Changer un comportement indésirable : « Je veux faire X, et je fais Y », « Je ne veux pas faire Y, et je le fais » (Tiraillement persistant) Trouver des alternatives
	Recadrage spatial (Négociation entre parties)	<ul style="list-style-type: none"> Lorsque la personne se sent « tirillée » dans un choix ou un objectif à atteindre Déconstruire des conflits internes et créer de l'harmonie entre parties
	Squash visuel	<ul style="list-style-type: none"> Créer une conciliation entre parties qui s'opposent en termes de valeurs Traiter un conflit interne de manière corporelle et métaphorique

	<p>Métaphore</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir des nouveaux sens à une situation (recadrage) ; • Créer des nouvelles idées ; • Développer des ressources ; • Faire naitre des nouvelles connexions ; • Avoir accès à l'esprit inconscient ; quand le chemin rationnel ne fonctionne pas • Créer un climat de détente et d'ouverture.
--	-------------------------	--

CRITÈRES D'ÉVALUATION RELATIFS AU CYCLE DE PRATICIEN EN PNL

L'octroi du titre de Praticien en PNL, suivant ce que le CFIP a défini, correspond globalement aux standards internationaux et particulièrement à la Fédération IN à laquelle notre école est affiliée. La **validation du niveau de Praticien n'est pas automatique**. Le certificat de Praticien.ne est attribué d'après l'observation faite par les formateurs tout au long de la formation mais aussi du travail de certification présenté en fin de parcours. A tout moment un.e formateur.trice peut interpellé un participant pour lui donner des points d'amélioration et de développement qui sont considérés comme des aspects faisant partie de la certification.

En cas d'interruption du processus, la coordinatrice proposera un entretien individuel et fera un feedback sur les capacités non-observées et les raisons de la suspension de la certification.

Voici les critères qui structurent l'observation de chaque participant :

1. Critères liés à l'éthique

- Ces critères sont repris dans le document Code of Ethics of the International Association of NLP Institutes IN (et leurs indicateurs comportementaux). Il est la conclusion de la définition de la vision et de la mission de la Fédération et des engagements personnels de chaque membre de la Fédération IN (cf. Code of Ethics of the International Association of NLP Institutes IN).
- Respecter la nécessaire confidentialité que requiert le travail de groupe.

2. Critères liés à la qualité de lien

- Disposer d'une structure de personnalité saine, qui donne accès à la capacité de se mettre en lien de façon respectueuse, écologique, efficace, vraie.
- Disposer d'une conscience de soi, d'une présence à soi suffisante, d'une estime de soi appropriée, du respect des frontières personnelles même si celles-ci constituent un travail continu de nos vies propres. Les capacités à être associé.e ou dissocié.e sont incluses dans ce critère.
- Disposer de la capacité à se remettre en question, pouvoir questionner ses propres représentations, être ouvert.e au changement et à la progression dans l'acquisition des modèles et principes vus pendant la formation.

3. Critères liés à l'implication personnelle durant la période de formation

- Une participation active durant les exercices est nécessaire. Chacun est donc invité à s'engager dans les trois positions perceptuelles suivantes : Accompagnant / Sujet / Observateur.
- La dynamique interactionnelle du groupe en formation est l'occasion, pour chacun, d'apprendre à donner et à recevoir des feedback. La qualité de présence à soi et aux autres (conscience interne, conscience externe) est de fait en scène dans la pratique du feedback qui inscrit l'échange (donner – recevoir) comme un critère de développement personnel.
- La participation à des séances « inter-session » est obligatoire, dès le niveau Technicien.

4. Critères liés à la présence

- La participation minimum est de 16 jours sur le total des 18 jours de l'Introduction à la fin du niveau Praticien. Les absences doivent être justifiées. **Au-delà de ce nombre de jours d'absence, la certification est compromise.** Un travail supplémentaire ou des jours de rattrapages peuvent être proposés par la coordinatrice.

5. Critères liés aux capacités

- Les capacités de bases relèvent de ce qui suit :
 - Adhérer et être habité.e par les présupposés de la PNL (énoncés dès le module d'Introduction).
 - Savoir observer et mobiliser l'acuité sensorielle.
 - Etablir un rapport de qualité adéquat au vue du contexte d'accompagnement : synchroniser (verbal, non verbal), calibrer, reformuler et créer la qualité de lien en étant présent.e à soi et à l'autre.
 - Savoir donner et recevoir du feedback
- Les capacités à travailler un objectif et à le traiter par contraste en explorant l'état désiré et l'état présent en prenant de l'information de manière pertinente et un opérant un décodage pertinent avec l'index de computation.
- Utiliser avec fluidité le Métamodèle et utiliser de façon élégante le questionnement, l'accompagnement au changement, la poursuite d'objectifs et dans l'élaboration du langage imagé.
- Utiliser des technologies de façon appropriée, tels que les ancrages, le décodages des stratégies, les recadrages linguistiques et de structure, les sous-modalités et les modèles rapides de changement. L'usage approprié des outils de la PNL doivent contenir :
 - Le respect de la demande initiale
 - Le choix pertinent de chaque protocole
 - La souplesse et la créativité dans sa mise en œuvre

Toute difficulté rencontrée peut être exprimée en groupe, auprès d'un.e formateur.trice ou directement à la coordinatrice. De la même manière que les formateur.trices peuvent interpellé tout.e participant.e concernant des points d'amélioration, pour donner un feedback et/ou pour rectifier des erreurs observées. L'équipe de formateur.trices ont le droit d'exclure un.e participant.e si les critères mentionnés ci-dessous ne sont pas rencontrés.

La formation de Praticien en PNL ne donne pas accès aux métiers d'accompagnement tels que Coach ou psychothérapeute (qui nécessitent des formations spécifiques), mais outillent des personnes dans l'exercice de leur métier.

Pour toute question de validation, évaluation ou parcours de certification, vous pouvez contacter la coordinatrice : Olga Belo Marques – olga.belomarques@cfip.be

DEROULEMENT DE LA CERTIFICATION DE PRATICIEN EN PNL

La journée se déroulera en plusieurs étapes :

1. Le matin :
 - a. un test de validation des connaissances individuelles et correction en groupe.
 - b. un test de validation des connaissances en petit groupe : « Que faire quand ? » Une situation concrète vous sera proposée. Vous exposerez comment envisageriez-vous de la traiter. L'outil « Que faire quand ? » est une aide à cet effet mais aussi vos notes personnelles (pensez à les organiser sans tarder, cela vous servira). Vous disposerez du temps nécessaire pour préparer votre réponse verbale. Il ne s'agira pas de réaliser le protocole.

2. Après-midi :
 - a. Présentation de vos métaphores
 - Elles seront travaillées durant la journée consacrée aux métaphores et avant la journée de certification. Les critères pour leur création sont :
 - Représentez votre parcours depuis le début de votre formation jusqu'à votre certification. Ce qui a été votre évolution, progression, connaissances des autres et de vous-même.
 - Faites appels à tous vos apprentissages en PNL, incorporez-les dans votre métaphore.
 - Présentez-la, rendez-la vivante, prenez une place dans l'espace avec votre corps, offrez-la aux autres en faisant preuve de créativité, montrez vos capacités de communicant.e !

3. La certification (remise des certificats) et la célébration (le temps pour fêter)

BIBLIOGRAPHIE

- Andreas C et S.** *Au cœur de l'esprit*, La Tempérance, 2014
- Andréas C et T.** *Au cœur de la transformation*, La Tempérance, 2014
- Bandler R., Grinder J.**, *Le recadrage*, InterEditions, 1982 et 1999
- Bandler R.** *Un cerveau pour changer*, Comprendre la PNL, Inter Editions, 2002.
- Bandler R.** *Peurs, phobies et compulsions*, La Tempérance, 2004
- Cudicio C.** *Comprendre la PNL*, Ed d'Organisation, 1986
- Esser M.** *La PNL en perspective*, Editions Labor, 2003 (épuisé)
- Esser M.** *La PNL en débat*, Ed. L'Harmattant, 2004
- Fèvre, Servais, Soto.** *Guide du praticien en PNL*. Chronique Sociale, 1998
- Fèvre, L.** *Contes et métaphores*, Chronique Sociale, 1999
- Gordon D.** *Contes et métaphores thérapeutiques*, Inter Editions, 2006
- Laborde G.**, *Influencer avec intégrité*, InterEditions, 1987
- Linden A.** *Les frontières dans les relations humaines*, Inter Editions, 2008
- O'Connor L. et J. Seymour** : *Introduction à la PNL - Vigot* 1995
- Turner J. Hevin B.** *Le dico de la PNL*. Inter Editions, 2006

P.S. : Beaucoup de ces ouvrages sont en rééditions permanentes. Les dates indiquées sont donc à titre indicatif..