



Académie de coaching

Apports de la PNL pour le coaching Recadrages et métaphores.

LE RECADRAGE

1. Définition

Le recadrage est un processus par lequel l'intervenant amène le sujet à modifier la signification, le sens qu'il attribue à une expérience, ce qui a pour conséquence de modifier la réaction qu'il a dans cette 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, il constitue un des éléments de sa stratégie de réorientation¹ mais il a été théorisé aussi par les thérapeutes de l'Ecole de Palo Alto qui 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.

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....

Le recadrage est utilisé dans la vie de tous les jours, comme nous le faisons quasiment tout le temps, il est aussi utilisé comme un outil thérapeutique et de coaching à proprement parler. Les humoristes l'utilisent largement.

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.

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.

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 • Positions perceptuelles

LES RECADRAGES DE CONTENU OU LINGUISTIQUES

2. 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.

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 trouver 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 ?

3. 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.

Proposer un contexte différent où le comportement problématique sera accepté, peut donc être utile ou ressourçant :

On évoque des différents lieux, personnes, temps, actions ;

On va valoriser un comportement en proposant un contexte où il est approprié.

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.

4. 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) ?

5. 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 petite et qui donne une autre signification (en cas de généralisation) ?

6. 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 ?

7. 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 comme si.....

« 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 comme si

« 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 comme si

« 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 comme si.....

« 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 comme si

« Cette formation est très chère. »

Recadrage de sens

Recadrage de contexte

Recadrage de priorité

Recadrage par taille de découpage.....

Recadrage comme si

« 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 comme si

« 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 comme si

8. Recadrage "comme si"

Par rapport à une ressource qui l'intéresse, qu'elle veut acquérir, le sujet est invité à se créer mentalement un contexte dans lequel il 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...

LE RECADRAGE DE STRUCTURE OU DE PARTIES

9. 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 expérimentés, 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)², 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).

² Cfr l'index de computation vu en première année de formation.



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 est « 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).

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.

10. Positions perceptives

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 de point de vue en incluant la 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 rattache 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 le 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.

Déroulement de l'accompagnement

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 lui-même. Il peut, de cette position, percevoir "A" (lui-même), "B", 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...", "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 sur lesquelles on va porter notre conscience, et influencera donc fortement notre manière de réagir à ce qui se passe.

11. 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 faire travailler ensemble dans un but commun qui tient compte de la personne en tant que système global. 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 le sujet. Trois positions sont donc au moins à localiser. Une partie interfère (« je n'ai pas rempli ma déclaration d'impôts »).

1. « Identifier une des parties de vous (A) qui est en jeu dans situation que vous voulez changer Demandez-lui » :

- a. quel est son but ?
- b. quelle est sa fonction positive ?
- c. quelle(s) partie(s) la court-circuite (nt) dans son fonctionnement (B) ?

Remerciez cette partie (A) et restez en contact avec elle.

Demander à l'autre partie (B)

- a. quel est son but ?
- b. quelle est sa fonction positive ?
- c. si l'autre partie (A) l'empêche parfois de fonctionner.

Remerciez cette partie B et restez en contact avec elle.

2. Négocier l'accord suivant sur la base de la mise en évidence d'un but général commun (survie de la personne...):

- a. demandez à A si elle accepterait de ne pas interrompre B à certains moments, si B acceptait de faire de même;
- b. demandez à B si elle accepterait de ne pas interrompre A, si A acceptait de faire de même.

3. Suggérer successivement à A et à B de s'engager à se conformer à cet accord durant un certain temps (si désaccord quelconque, renégocier).

4. Vérifier qu'il n'y a pas d'autre partie impliquée dans ce processus et remerciez A et B de leur collaboration.

5. Faire un pont sur le futur pour évaluer la réalisation de l'objectif.

L'efficacité du travail est souvent augmentée lorsque le sujet est invité à situer les parties dans l'espace, à l'extérieur de lui (sur la table ou dans ses mains...), ce qui facilite la dissociation :

- a. avec la situation/problème;
- b. entre les deux parties.

LES MÉTAPHORES

12. 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 autre 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.

13. Langage littéral / langage métaphorique

Le langage littéral se distingue du langage métaphorique, en ce sens que le premier 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.

14. 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

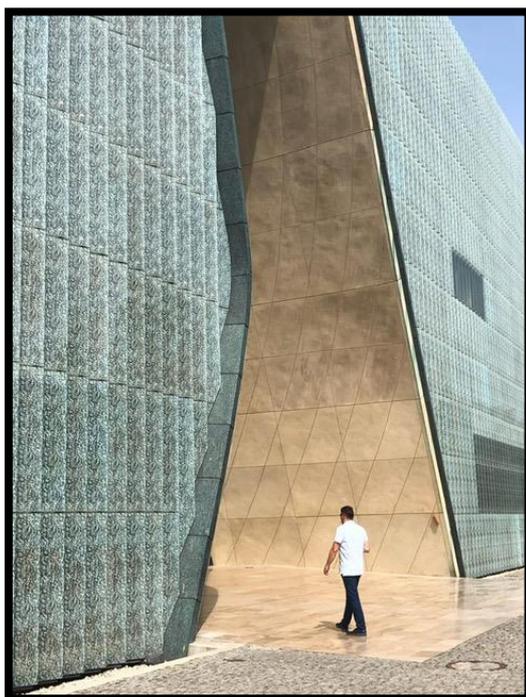
Ce sont des reprises de situations ou de phrases vécues par d'autres et qui illustrent pertinemment un propos, un récit. De ce fait les guillemets sont utilisés pour transcrire littéralement les dires d'un autre.

Ex : Comme aurait dit 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.



15. 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 enchainer 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, exercice pratique

- 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 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.
- 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.

16. Métaphores directes/indirectes

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 de l'on ne maîtrise pas.

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

17. Métaphores Isométriques / Isomorphiques

Les métaphores sont régulièrement utilisées en PNL à des fins thérapeutiques. Ainsi, on parlera de métaphores comme étant isomorphiques ou *isométriques*³. 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 »⁴. 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 »⁵.

³ *La PNL pour les Nuls*, Ready Romilia & Burton Kate, Page 270

⁴ *Contes et métaphores thérapeutiques*, Gordon David, Inter Editions, 2002, page 42

⁵ Idem

18. 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.

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 est 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 stratégies
- Le recadrage
- La futurisation

19. L'art de raconter une métaphore, le langage de la 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
- 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
<ul style="list-style-type: none"> - une élocution claire - un ton de voix varié - des marqueurs vocaux - des silences 	<ul style="list-style-type: none"> - une posture détendue - un contact oculaire - la synchronisation posturale - des gestes métaphoriques

20. 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 ⁶.

d) Identifier des ressources (s'il y en a)

- c. Capacités ;
- d. Talents ;
- e. Croyances ouvrantes ;
- f. Environnement.

⁶ Niveaux logiques de Dilts. Voir formation première année.

2. Construire la métaphore

- a) Définir l'état présent et l'état désiré.
- b) Choisir les personnages et leurs relations par isomorphismes au vécu du sujet
 - Des Dieu, des humains, d'une autre planète...
 - Des êtres magiques, féeriques et animés : gnômes, trolls, princes, druides, sages, des livres qui se parlent dans une bibliothèque durant la nuit...
 - Et leurs caractéristiques et pouvoirs (sachant, pauvres, riches, détenteur de secrets...)
 - Des animaux, des végétaux, des micro-organismes, des molécules...
 - Des objets de cuisine, de garniture, des outils, des véhicules, des statues...
 - Mode de la galaxie (planètes, constellation, météorites..)
 - Des infiniment petits ou grandioses
 - Des archétypes
 - Des modes d'organisation (une armée, un cirque, une horde, un clan, jeu de cartes, navire, flottille, aéroport, usine, centrale nucléaire, un ordre religieux, école, hôpital, musée, une université, une bibliothèque, un centre de crise...
 - Des moments scéniques : construction de...procès, vaisselle en famille, cérémonie du thé, l'organisation du début (ou de la fin) du monde, la réalisation d'un film...
- c) Isomorphisme: faire glisser ces caractéristiques dans l'histoire et dans les relations entre les personnages.
- d) Terminer l'histoire par la victoire du personnage sur son problème et l'atteinte d'une solution (état désiré).
- e) Eventuellement, utiliser une fin avec une futurisation.

CRÉER UNE METAPHORE

Le thème du défi

L'état problème ou état présent

L'état désiré

Créer les personnages et leurs relations

Personnes réelles	Personnages de l'histoire

Repérer les ressources pour les problématiques identifiées

Problématiques	Ressources

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

Événements actuels	Péripéties

Terminer par une victoire sur le problème et une solution

Créer une futurisation