

Les postulats et les Présuppositions de la PNL

Les postulats sont des hypothèses de travail utiles qui permettent de mieux communiquer ou de conduire efficacement un travail de changement. La liste ci-dessous n'est pas exhaustive et pourra être complétée par chacun, suivant son système de croyance et le contexte d'intervention

- La communication est à la fois consciente et inconsciente
- Les gens communiquent tout le temps
- Tout peut être modélisé en fractionnant
- On apprend et on change continuellement
- La carte n'est pas le territoire
- L'intention de tout comportement est « positif »
- Nous avons les ressources en août pour changer
- Pas d'échec, seulement du feed-back
- La confusion débouche sur le changement
- Changer soit est plus facile que changer les autres
- Tout problème est une ancienne solution
- Si ça ne marche pas, fait autre chose
- Ce n'est pas la vérité mais c'est utile

LE CARACTERE GENERATIF DE LA PNL

Pour GRINDER et BLANDLER, avant d'aborder un problème, il est essentiel de « penser à comment y penser », car la réponse à cette question va déterminer la manière dont nous allons le définir et la direction dans laquelle nous allons chercher à le résoudre. Cela les a conduits aux prémisses suivantes :

- l'être humain se caractérise par un potentiel et des capacités d'apprentissage considérables, qui lui permettent de « générer une infinité de savoir-faire et de comportements,
- son développement « se résume » à acquérir plus de choix,
- on apprend plus à son propos en analysant ce en quoi il excelle (y compris ce qu'il fait quand il a ce qu'on appelle des « problèmes ») qu'en se limitant à ses difficultés,
- tout savoir-faire peut être formalisé et enseigné à tous ceux qui le désirent.

Des propos de BANDLER illustrent bien ce point de vue {Extraits d'«Un cerveau pour changer » Inter Editions}.

« Si quelqu'un peut faire quelque chose, nous cherchons à modéliser ce comportement, (...) ».
«Que fait-elle dans sa tête que je pourrais apprendre à faire?». Je ne peux pas avoir instantanément ses années d'expérience et la parfaite harmonie qui en découle, mais je peux très rapidement obtenir des informations précieuses sur la structure de ce qu'elle fait ».
«Lorsque j'ai commencé à modéliser, il me paraissait logique de connaître ce que la psychologie avait déjà appris sur la façon dont les êtres humains pensent. Mais en me penchant sur la psychologie, j'ai découvert qu'elle consistait principalement en une quantité colossale de descriptions sur la façon dont les gens étaient (coincés). il existait quelques vagues descriptions de ce que l'on entend par « personne à part entière », « personne qui actualise ses possibilités » ou « intègre ses possibilités », mais il y avait essentiellement des descriptions des différentes manières dont les gens étaient (coincés) ».

« La question sous-jacente en psychologie est, en général : « Qu'est-ce qui ne va pas ? » une fois que le psychologue a donné un nom au malaise, il cherche à savoir quand vous vous êtes brisé et ce qui vous a brisé. Ensuite, il croit savoir pourquoi vous vous êtes brisé »...

« Un autre problème, avec la psychologie, c'est qu'elle étudie les êtres (coincés) pour savoir comment les soigner. C'est comme examiner toutes les voitures d'une casse pour trouver comment mieux les faire fonctionner ».

D'après Monique ESSER

CE QUE LE MOT VEUT DIRE

Le nom de Programmation Neuro-Linguistique est apparu pour la première fois dans le second ouvrage de ses fondateurs publié en 1976 : Structure of Magic, Vol. II.

Quand nous avons mis au point l'expression « Progformation-Neuro Linguistique », beaucoup nous ont dit: « ça fait un peu « contrôle du cerveau », comme si c'était mal. J'ai répondu : « Oui, bien sûr». Si vous ne commencez pas à contrôler et à utiliser votre propre cerveau, vous laisserez le hasard décider pour vous...

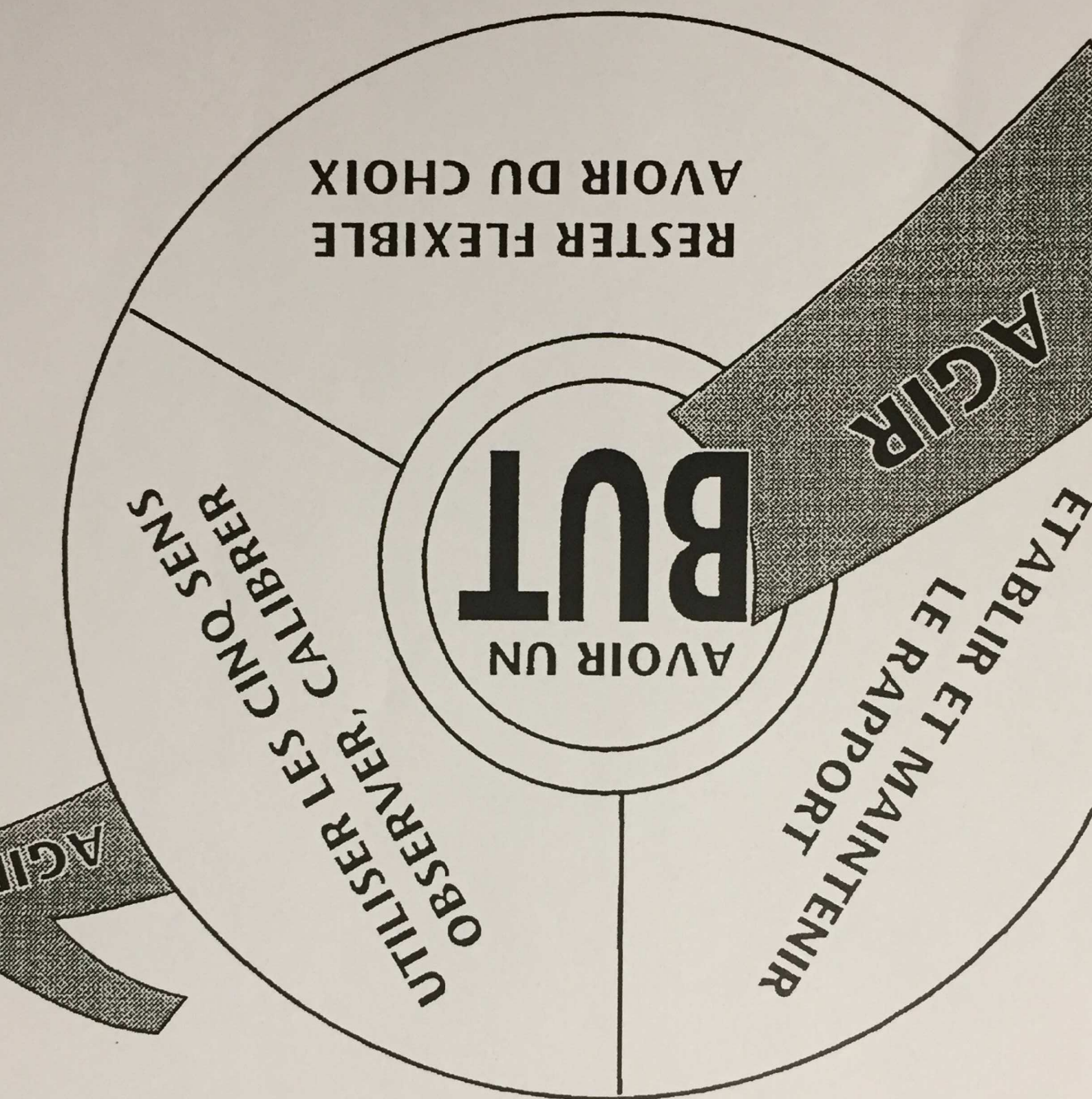
La Programmation Neuro-Linguistique est une expression que j'ai élaborée pour éviter de devoir être spécialisé dans un domaine ou un autre. A l'université, je faisais partie de ceux qui ne pouvaient pas se décider, et j'ai voulu continuer ainsi. La PNL est, entre autres, une façon d'observer l'apprentissage humain. Même si de nombreux psychologues et travailleurs sociaux utilisent la PNL pour faire ce qu'ils appellent de la « thérapie », je pense qu'il est plus approprié de décrire la PNL comme un processus éducatif. En fait, nous mettons au point des moyens d'apprendre aux gens à utiliser leur cerveau.

BANDLER. Un Cerveau pour changer.
Inter Editions.

Programmation, parce que, tout au long de notre existence, nous nous programmons en mettant en place des façons de penser, de ressentir et de nous comporter que nous employons dans les multiples situations de notre vie. Si nous établissons l'analogie avec l'informatique, le matériel (hardware) est le même : nous avons tous un cerveau et un système nerveux. Ce qui change, ce sont les programmes (software) dont nous disposons pour nous servir de ce matériel...

Neuro, parce que cette capacité© de nous programmer repose sur notre activité© neurologique, C'est parce que nous possédons un cerveau et un système nerveux que nous sommes capables de percevoir notre environnement, de penser et de ressentir, de sectionner des comportements, etc... Les procédures de travail de la PNL agissent directement sur cette organisation neurologique...

Linguistique, parce que le langage structure et reflète la façon dont nous pensons. Le discours d'une personne est riche en informations sur la manière dont celle-ci construit son expérience du monde. En empruntant à la linguistique, Grinder et Bandler ont étudié les relations entre langage et pensée et ont transposé ces connaissances dans le domaine pratique de la communication. Ils ont également étendu ces notions À l'étude du langage non verbal.





LA CONSTRUCTION DE LA CARTE DU MONDE

Nous captons et traitons les informations venant du monde extérieur par l'intermédiaire de nos cinq sens et au moyen des processus de la pensée.

Pour assimiler et restituer ces informations nous les faisons passer à travers trois filtres à l'aide de trois mécanismes propres au processus de modélisation.

La modélisation consiste à découvrir et à reproduire les comportements et les représentations mentales qu'une personne (ou modèle) utilise pour obtenir un certain résultat (comment s'y prend-elle exactement ?).

LES TROIS FILTRES SONT :

Le Filtre Neurologique :

Notre organisation neurologique nous permet de traiter les informations captées par nos organes de sens.

Le Filtre Sociologique :

Notre culture transmise en grande partie par notre langage contribue largement à former, voire déformer, les représentations que nous nous faisons de ce qui a été aperçu.

Le Filtre Individuel :

Nous avons tous eu une enfance, un certain type d'éducation dans un milieu donné. Notre filtre personnel contribue aussi à déterminer ce que nous sommes aptes à percevoir dans le monde, les représentations que nous en faisons, et les sens que nous attribuons à ces représentations.

LES TROIS MECANISMES SONT :

La Sélection :

Ce processus nous permet de limiter la perception de stimuli internes et externes car nous portons notre attention sur certains aspects de notre environnement et en négligeons d'autres. La sélection (ou omission) nous évite d'être submergés par la quantité d'informations qui se propose sans cesse à nos sens.

La Généralisation :

Ce processus permet de créer des classes et des catégories à partir d'un seul ou d'un petit nombre d'exemples. La généralisation nous permet de prévoir le fonctionnement des membres d'une même classe. De cette façon nous n'avons pas besoin de réinventer la roue chaque fois qu'on en a besoin_

La Distorsion :

Ce processus nous permet de modifier nos représentations. La distorsion est le mécanisme privilégié de toute démarche créative ou artistique.

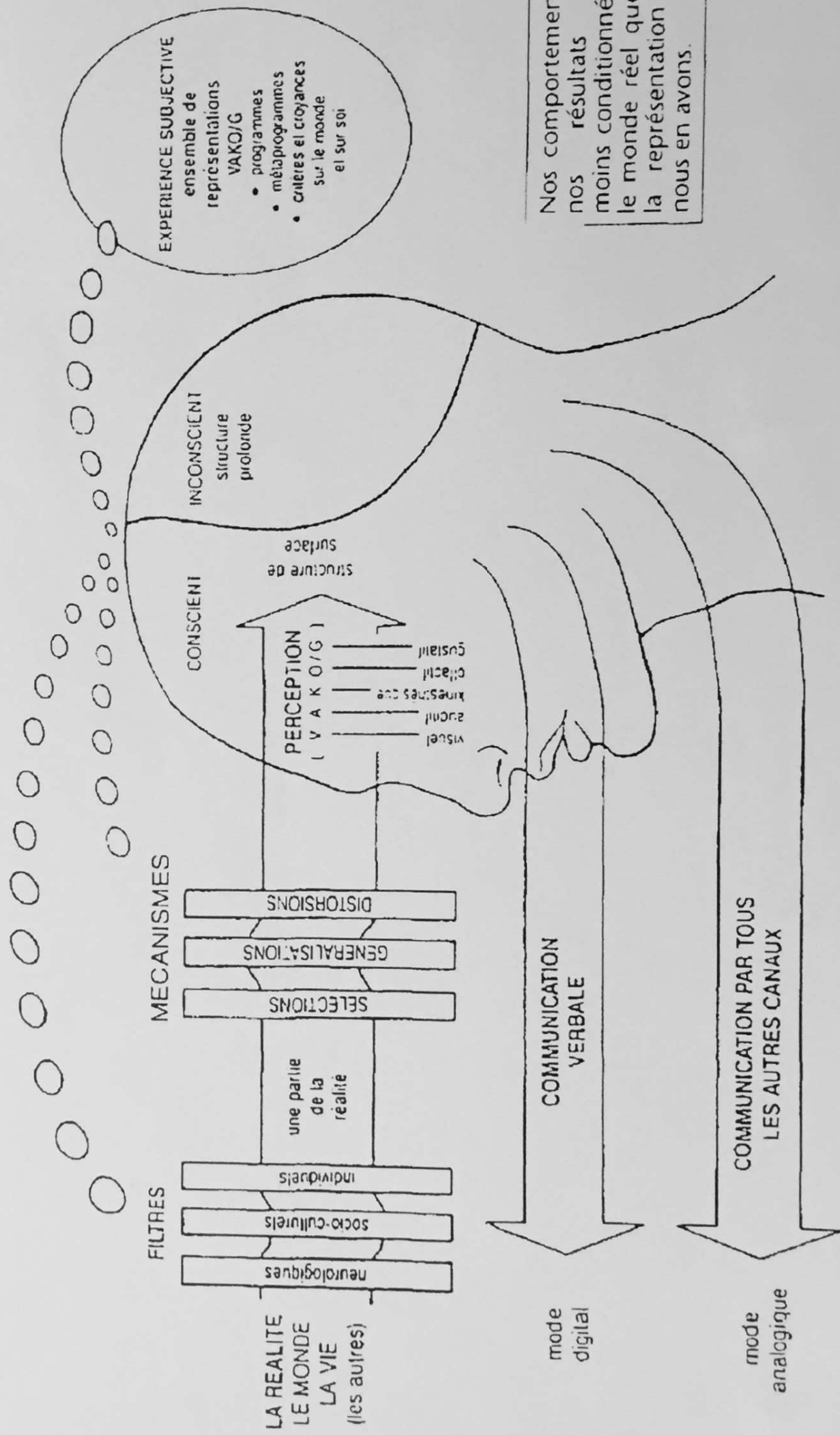
Ces trois mécanismes constituent les processus de la perception et de la pensée.

Les perceptions que nous sélectionnons et les mots que nous choisissons contribuent l'un et l'autre à

la façon dont nous structurons notre réalité personnelle et notre rapport au monde. Nous nous forgeons ainsi des représentations internes ou à « carte du monde».

N.B. : Les filtres et mécanismes sont neutres en eux mêmes. Ils ne deviennent un aide ou une entrave que dans un contexte donné. Ils sont tous à double tranchant.

EXPERIENCE DE LA REALITE ET COMMUNICATION



LES JOIES DE LA COMMUNICATIONS

Entre ce que je pense,

Ce que je veux dire,

Ce que je crois dire,

Ce que je dis,

Ce que vous avez envie d'entendre,

Ce que vous croyez entendre,

Ce que vous entendez,

Ce que vous avez envie de comprendre,

Ce que vous comprenez,

Il y a dix possibilités qu'on ait des difficultés de se comprendre.

Mais essayons quand même.

Bernard Weber
« L'encyclopédie »

LES PREDICATS LINGUISTIQUES

DEFINITION

Les choix lexicaux propres à un individu s'effectuent hors de son champ de conscience. Ils nous fournissent des informations précieuses sur la manière dont celui-ci pense en termes de représentation sensorielle.

Les prédicats linguistiques sont des **mots** qui, outre leur place dans le sens de la phrase. Nous **renseignent sur la structuration** de la représentation mentale de celui qui parle. Ils se réfèrent à un système sensoriel donné.

La personne qui « pense **visuellement** » emploiera des expressions comme « c'est **clair** », « je **vois** que »...

Celle qui privilégie l'auditif dira plutôt « ça me **parle** », « je me **dis** que »...

Quant à celle qui construit une représentation **kinesthésique**, elle « **sent** que »...ou elle est « en **contact** avec »...

Exemple de prédicats linguistiques dans les principaux systèmes de représentation (Liste non exhaustive).

KINESTHESIQUE

Sentir, toucher, en contact avec, Connecté, relaxé, concret, pression, sensible, insensible, tendre, solide, ferme, chaleureux, froid...

AUDITIF

Entendre, parler, dire, écouter, questionner, dialoguer, accord, musical, cacophonie, harmonieux, tonalité, discordant, mélodieux...

VISUEL

Voir, regarder, perspective, clarifier, lumineux, sombre, brillant, coloré, visualisé, éclairer...

Certains mots, bien que pertinents pour le contenu de la phrase, ne donnent pas d'informations sur les systèmes sensoriels utilisés par la personne. Ils sont dits « non spécifiques ». C'est le cas comme : penser, comprendre, croire, savoir, apprendre, se souvenir, considérer...

UTILISATION

La détection :

Une façon de repérer le système de représentation qu'utilise une personne à un moment donné consiste à prêter attention aux prédicats linguistiques qu'elle emploie lorsqu'elle parle (verbes, adjectifs, adverbes).

L'utilisation :

Le praticien utilise les prédicats linguistiques pour établir et maintenir le rapport. Ce faisant, il adapte son langage à la carte mentale et perceptuelle de son interlocuteur.

Exemple : « **Voyez**-vous ce que je veux vous montrer ? - Oui, c'est **clair**. »

« Il **parle** sur un ton désagréable.- Etes- vous en **désaccord** avec lui ? »

« C'est quelqu'un de **concret**. - En effet, il a bien **les pieds sur terre** ».

Si vous voulez faire préciser un mot non spécifique pour obtenir un prédicat (une équivalence complexe perceptuelle), posez des questions de précision comme :

« Sur quoi vous basez-vous pour affirmer cela ? »

« Qu'est ce qui vous fait croire cela exactement ? »

Vous obtiendrez une réponse du type:

À« Eh bien, je me dis que / je vois que / je sens que»

Les prédicats linguistiques sont des indicateurs très précieux pour le repérage des stratégies. Ce sont eux qui permettent d'obtenir des informations sur la carte mentale de l'autre « en terme VAKO ».

LES PREDICATS PERCEPTUELS

Voici une liste des principaux prédicats. Elle peut être complétée par les adverbes qui découlent des verbes et des adjectifs listés.

VISUEL	AUDITIF	KINESTHESIQUE	NON SPECIFIQUE
Voir	Entendre	Ressentir	Remarquer
Visionner	Dire	Toucher	Penser
Sombre	Bavarder	Tempéré	Faire du sens
Scruter	Raconter	Frais	Comprendre
Regarder	Discuter	Saisissant	Motiver
Eclatant	Chanter	Tendre	Explorer
Montrer	Crier	Vibrer	Découvrir
Illuminer	Prononcer	Frotter	Développer
Refléter	Murmurer	Ferme	Permettre
Focaliser	Parler	Chaud	Apprendre
Visible	Silencieux	Pressant	Connecter
Contempler	Retentir	Moite	Relier
Imagé	Fredonner	Peser	Organiser
Clair	Sonner	Chatouiller	Capable
En couleur	Musical	Masser	Accomplir
Imager	Scander	Sec	Faire confiance
Briller	A haute voix	Serrer	Actualiser
En perspective	A voix basse	Gluant	Défier
Ombre	Accorder	Doux	Changer
Scintiller	Ronronner	Caresser	Innover
Cadrer	Roucouler	Moelleux	Surpasser
Illuminé	Carillonner	Chaleureux	Ouvrir
Luire	Renvoyer en echo	Picoter	Etendre, élargie
Brillant	Orchestrer	Dur	Utiliser, appliquer
	Résonner	Mou	Evoluer
	Mélodieux	Réchauffer	Outrepasser
	Harmonieux	Refroidi	Apprécier
	Demander	Tiède	Soutenir
	Questionner	Rugueux	Progresser
			Etonner
			Emerveiller
			Equilibrer
			Intégrer
			Enrichir
			Satisfaire

D'après Chris Hall

EXERCICES

Elargir ses capacités de reformulation en utilisant des prédicats adaptés aux différents canaux sensoriels

Donnez une équivalence pour chacune des phrases ci-dessous en termes V, A, K.

Exemple : Je pense à une bonne solution.

V : Je vois une solution brillante

A : J'entends une solution qui me parle

K : Je sens une solution qui me touche fermement

1 : Je réalise que votre idée apporte un renouveau :

V :

A :

K :

2: Je pense que les choses vont s'améliorer:

V :

A :

K :

3: J'aime considérer les différentes options avant de me décider :

V :

A :

K :

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

V :

A :

K :

5: Je crois qu'il va changer de position :

V :

A :

K :

LA SYNCHRONISATION NON-VERBALE SUR LE VOLUME ET LE RYTHMES DE LA VOIX

Le rythme de la voix est plus ou moins lent ou rapide. Il inclut ou non des pauses. Le débit est régulier ou saccadé. La plupart des gens ne sont pas conscients des caractéristiques de leur voix. Se mettre en phase avec celle de votre interlocuteur consiste à ajuster les caractéristiques de votre voix de façon à ce qu'elles se rapprochent de celles de votre partenaire. Là encore il ne s'agit pas d'en faire une imitation exacte mais seulement d'aller dans la même direction. Ralentissez votre débit s'il parle lentement, parlez doucement s'il parle doucement...

- Ce phénomène de synchronisation est présent dans la plupart des conversations, qu'on s'en rende compte ou non. La personne qui, à la fin d'un entretien, se sent vidée », s'est sans doute alignée à son insu sur le faible niveau d'énergie (ou au contraire d'agitation) dans lequel se trouvait son interlocuteur. Il est donc intéressant de connaître ce processus ne serait-ce que pour ne pas y entrer à ses dépens.
- De même que la synchronisation favorise le rapport entre deux personnes, la désynchronisation peut interrompre ou orienter la communication dans un sens différent. Se désynchroniser délibérément peut être utile dans certains cas, par exemple, lorsque une conversation prend un tour qui ne vous convient pas, pour montrer à votre interlocuteur que vous ne voulez pas le suivre sur ce terrain là, ou encore pour lui signifier non verbalement la fin d'un entretien.

Comment la synchronisation non-verbale permet-elle de créer le rapport ?

D'abord parce que la lumière voyage plus vite que le son : la communication non-verbale est la première à parvenir à notre interlocuteur.

Ensuite, si cette forme de synchronisation exerce un effet puissant, c'est sans doute parce qu'elle active d'anciens « circuits » psychologiques et affectifs venant de l'enfance et toujours présents en chacun de nous.

. Chez les enfants, l'imitation a au moins deux fonctions :

- Elle leur permet d'apprendre (c'est en copiant les autres qu'on acquiert certains de leurs savoir faire). C'est l'apprentissage par modelage.
- Plus encore elle permet d'établir le lien avec l'autre. L'enfant qui veut se lier avec l'autre adopte spontanément le même comportement que celui-ci.
C'est le phénomène de mimétisme. Ce phénomène a probablement des racines archaïques liées au passé lointain de l'humanité, lorsque l'appartenance à un clan était vitale. Les mammifères supérieurs d'une même espèce échangent aussi toutes sortes de signaux de reconnaissance basés sur le mimétisme.

LA SYNCHRONISATION VERBALE

La synchronisation verbale consiste à « parler le même langage » que son interlocuteur, il s'agit ici de repérer son registre sensoriel à l'aide des prédicats linguistique qu'il emploie et de ses mouvements oculaires, puis d'utiliser ses registres sensoriels préférentiels.

LA SYNCHRONISATION

1) La posture

- Corps/jambes/bras
- Buste/épaules/tête
- Expressions du visage

2) Les gestes/les mouvements

- Mains/pieds
- Bras
- Tête/yeux

3) La voix (auditif tonal) A.t.

- Volume
- Tonalité (aigüe/grave/timbre/accent)
- Rythmes/pause

4) La respiration

- Hauteur
- Rythme/amplitude

5) La zone de confort

- Bulle/espace/territoire

6) Vêtements/accessoires

RAPPORT ET SYNCHRONISATION

. Etablir le rapport. C'est entrer en relation pour communiquer.

Toute communication comporte deux niveaux, celui du **contenu** et celui de la **relation**.
Pour que le contenu passe, il est nécessaire d'être attentif à la qualité de la relation.

Chacun de nous a une vision du monde et des façons de communiquer qui lui sont propres. La création d'un contexte relationnel positif passe par la capacité à reconnaître et à valider la vision du monde de l'autre ainsi que savoir s'adapter à son style de communication.

Etablir le rapport, c'est créer une relation de confiance, de reconnaissance mutuelle, de sécurité.

C'est savoir faire passer à un niveau conscient et non-conscient un message de type :

- « **Je suis désireux de vous rencontrer** ».
- « **Je suis capable de me placer de votre point de vue** ».
- « **Nous avons des points communs** ».

Pour y parvenir on utilise différentes formes de synchronisation verbale et non-verbale.

Se synchroniser, c'est utiliser des moyens concrets, verbaux ou non-verbaux, pour montrer à l'autre que l'on est en phase avec lui, que l'on est sur la même longueur d'onde.

La synchronisation est un phénomène naturel qui se produit spontanément lorsque deux personnes, ou plusieurs sont en « accord ». Leurs comportements ont tendances à se refléter et à s'harmoniser. L'art de la synchronisation consiste à détecter des éléments dont la personne n'est pas consciente et à les lui renvoyer discrètement « en miroir ».

LA SYNCHRONISATION NON-VERBALE SUR LA POSTURE ET LES GESTES

Postures : vous adoptez la même posture corporelle que votre interlocuteur. Vous reflétez la sienne « en miroir ». Cette technique est facile à pratiquer mais demande à être exécutée avec naturel et discrétion. Il s'agit d'exercer un impact à un niveau non-conscient et non pas de singer.

Gestes : vous repérez certains gestes répétitifs chez votre interlocuteur et vous les reproduisez.

Par exemple, croiser les mains quand il croise les siennes ou pencher la tête selon le même angle que la sienne, ou encore refléter ses expressions de visage.

Vous pouvez aussi opter pour l'accompagnement croisé : vous reproduisez alors un mouvement par un autre mouvement du même genre mais différent.

Par exemple, quand la personne se frotte le menton vous tapotez votre stylo sur le bureau.

Quand elle croise les jambes vous croisez les mains. Quand elle tapote machinalement le bras du fauteuil avec sa main, vous balancez votre pied au même rythme.

LES SIGNES QUI INDIQUENT QUE LE RAPPORT EST ETABLI

L'interlocuteur va :

- 1) Se pencher en avant**
- 2) Etablir un contact visuel**
- 3) Prolonger le contact visuel**
- 4) Opiner la tête**
- 5) Se synchroniser à son tour
(gestes/posture)**

Phénomène de suivre et guider (Pacing and leading)

- 6) Suivre = Se synchroniser
Accepter/valider**
- 7) Guider = Poser une question
Faire une proposition**

LANGAGE VERBAL ET RAPPORT

Le langage verbal contribue à établir et à maintenir le rapport.

Le langage donne une structure pour échanger.

Il donne « le ton », établit un « état d'esprit », contribuant ainsi à créer une relation de confiance, de reconnaissance et de sécurité.

Dans la conversation, votre interlocuteur a besoin de se faire une représentation mentale de ce que vous lui dites afin de vous comprendre : nous allons utiliser ce processus du cerveau pour créer une relation confortable, claire, centrée sur un objectif.

Pour cela, vous utilisez deux outils de base en communication : reformuler et questionner.

1 - LA REFORMULATION

La reformulation nécessite, de la part de l'interlocuteur d'être centré sur l'autre, « branché externe », et d'établir une bonne synchronisation. Elle n'est pas une simple répétition. A partir du contenu du langage de l'autre, le Praticien effectue différentes opérations : résumer, classer, rechercher, l'essentiel, et utiliser ce matériel dans son langage.

Résumer : en plus court, plus simple.

Classer : en plus structuré.

Rechercher l'essentiel : les mots clés.

La reformulation offre un certain nombre d'avantages :

- Elle relance la mémoire À court terme : nous oublions vite ce que nous venons de dire
- Elle recentre l'objet de l'entretien et évite les divagations.
- Elle permet de s'assurer de la bonne compréhension réciproque.
- Elle montre À l'autre qu'il est compris.
- Elle permet de dégager les points importants de l'entretien.

2 - LES QUESTIONS POUR LEVER LES AMBIGUITÉS

La représentation sensorielle d'un mot varie d'un individu à un autre, et ces variations s'accroissent avec l'utilisation de mots abstraits. Il est donc parfois utile de connaître comment un mot ou une expression fait sens pour votre interlocuteur afin de mieux cerner son modèle du monde et d'obtenir des informations concrètes.

Pour lever les ambiguïtés, il y a deux possibilités:

- Poser une question en remplaçant le terme abstrait par une expression dynamique.
- Poser une question directe sur l'expérience de l'interlocuteur.

Exemples :

Votre interlocuteur vous dit : « *j'ai besoin d'un maximum de liberté au travail* ».

a) Vous pouvez substituer une expression dynamique au terme abstrait

« Comment aimez-vous être libre au travail ? », « Comment vivez-vous la liberté au travail ? »

Par contre, si vous demandez : « *Qu'est-ce que c'est pour vous la liberté au travail* », vous obtiendrez des généralités sur sa conception de la liberté, mais pas d'informations pertinentes pour le contenu de l'entretien.

b) Vous pouvez poser une question directe sur l'expérience de votre interlocuteur

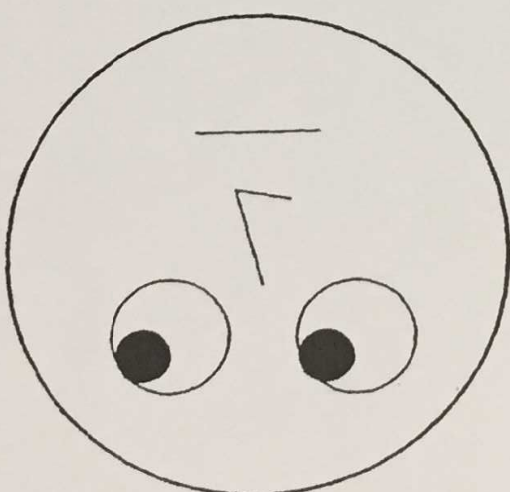
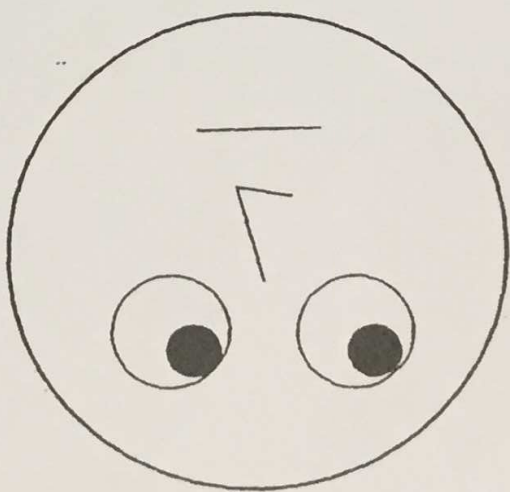
« Pour que je comprenne bien ce que vous entendez par « liberté au travail », pourriez-vous me donner un exemple où vous vous êtes senti particulièrement libre ? »

Cette question fait appel à la coopération de votre interlocuteur, puisque c'est vous qui ne comprenez pas...

LES MOUVEMENTS OCULAIRES

es mouvements oculaires sont décrits, par convention, du point de vue de l'observateur.

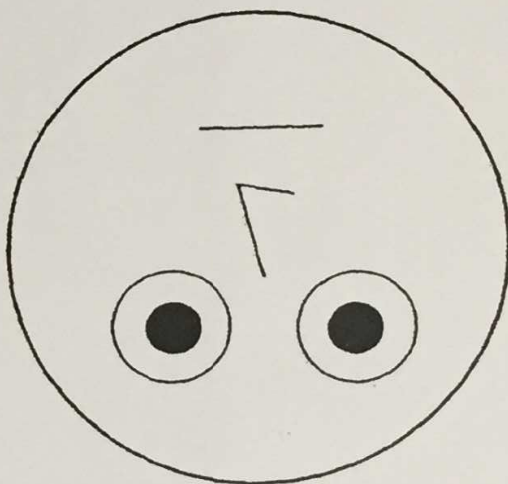
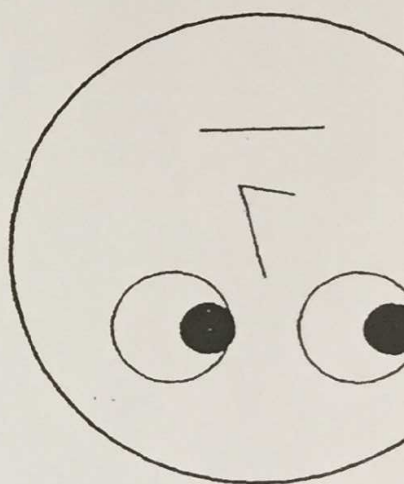
visuel
construit



visuel

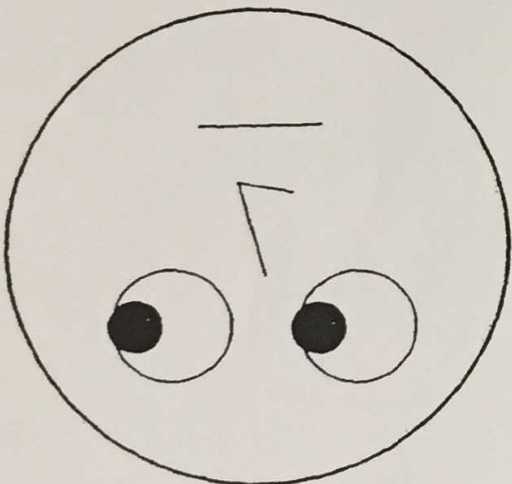
mémorisé

Auditif
construit

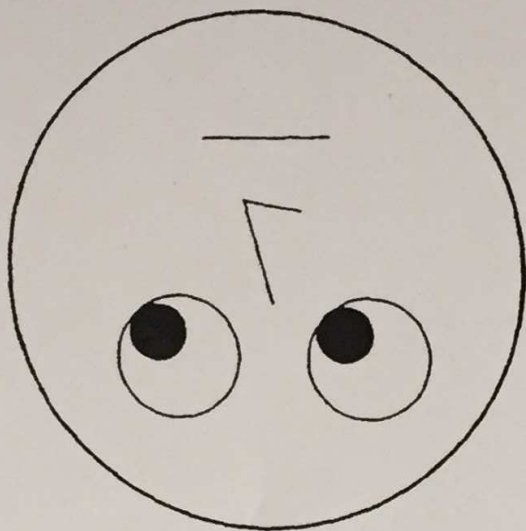
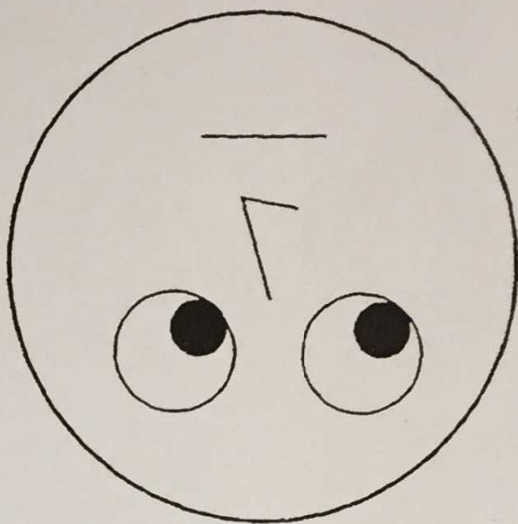


visuel construit
et / ou
visuel mémorisé

Auditif
mémorisé



visuel



Auditif
inter

EXERCICE DE CALIBRATION

Par 3

A pense à trois choses

Aime

Neutre

N'aime pas

B et C observent et calibrent

1) Repérage en annonçant ce qui est fait

2) Repérage sans indication

-

-

.....

3) Comparer et observer

LA CALIBRATION

Observation fine

1) Visage

- **Yeux**
 - Plis
 - Pupilles
 - Focalisation
 - Paupières
- **Bouches/lèvres**
 - Epaisseur
 - Couleur
 - Plis
- **Joues/mâchoires**
 - Crispation
 - Couleur
 - Mouvements
- **Ailes du nez**

2) Respiration

- **Hauteur**
- **Amplitude**

LA CALIBRATION

La calibration des changements observables sert à identifier les signes comportementaux externes liés aux modifications de l'état interne.

Pour connaître le contenu de ces modifications, il faut demander à la personne de s'expliquer (il serait hasardeux et irrespectueux de faire des interprétations).

MACRO-COMPORTEMENTS

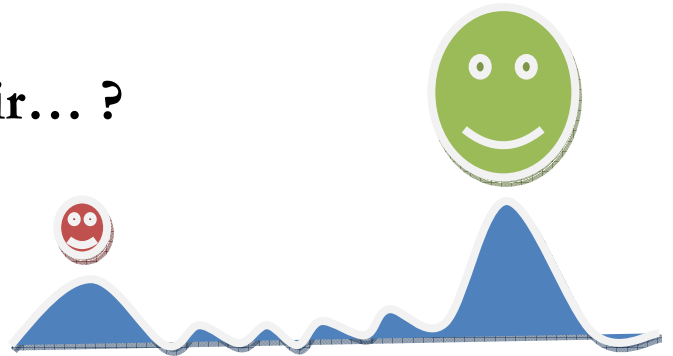
- posture du corps
- position de la tête
- gestes des mains
- mimiques
- hauteur, tonalité, volume, rythme de la voix

MICRO-COMPORTEMENTS

- couleur de la peau du visage
 - haut des pommettes
 - coin des yeux
 - bouche
- tonicité musculaire
 - lèvres plus ou moins rondes
 - coins des yeux plus ou moins plissés
 - du visage joues tombantes ou pleines
- yeux
 - brillance
 - focalisation
 - taille des pupilles
- mouvements oculaires
- respiration
 - position haute, médiane ou basse
 - rythme

EXERCICE DE CALIBRATION

1) Que veux-tu accomplir... ?
(Question générale)



2) Quels **objectifs** précisément... ?

3) Quels **buts**... ?

4) Qu'est-ce que ça te donnera... ?
(Buts des buts)

5) Quelle **finalité**... ?

6) Imagine...ou ça te mène finalement
(Finalité de la finalité)

- Rapport (conscient/inconscient)
- Ecoute sans jugement
- Reformulation sans interprétation

LES DIFFERENTS NIVEAUX DE L'ETAT DESIRE

« Etre heureux » et « faire de la gymnastique trois fois par semaine » sont deux manières différentes d'exprimer un « état désiré». Il est évident que les deux ne sont pas au même niveau de spécificité et ne peuvent donc pas être abordés de la même façon.

Il est utile de vérifier à quel niveau se situe la demande d'une personne qui souhaite atteindre un « But».

On peut distinguer :

1) La Finalité ou la Vision

Ce niveau fait référence à une aspiration d'un ordre philosophique, politique ou spirituel. La finalité ou la vision est une constante et se formule en termes vagues et généraux. Elle n'est pas quantifiable. (Exemple : être heureux). Elle ne sert pas à atteindre un autre but.

2) Les Buts

Les buts sont les moyens et les étapes qui permettent d'aller vers la finalité. Ils peuvent donc être adaptés ou changés. Plus précis que la finalité, ils sont moins spécifiques que l'objectif. Exemple : Etre en bonne santé.

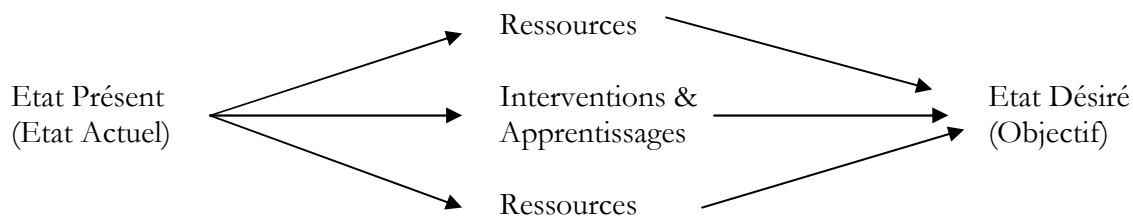
3) Les Objectifs

Les objectifs sont adaptables et quantifiables, ils permettent d'atteindre les buts. Ils peuvent être divisés en sous objectifs. A ce niveau l'objectif doit être accompagné de critères d'évaluation observables. Exemple : peser 55 kg. Sous objectifs : faire du sport trois fois par semaine.

En règle générale, il est utile de rechercher à quoi sert un objectif spécifique (particulièrement si une Personne a du mal à l'atteindre) et de faire spécifier comment une personne va réaliser ses buts et atteindre sa finalité. On pourra ainsi agir au niveau approprié.

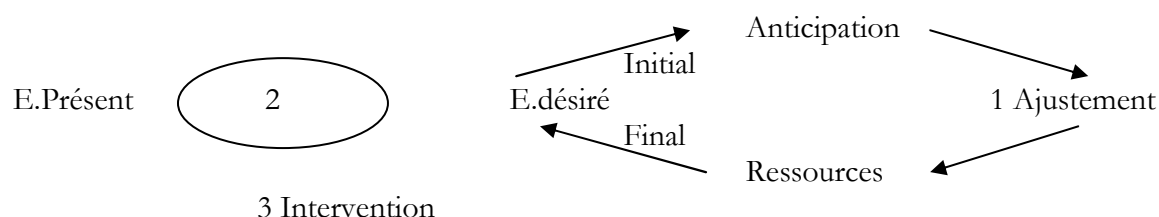
4) La dynamique du changement en PNL

Pour la PNL tout processus de changement suit le schéma général suivant :



Cependant, ce schéma ne rend pas compte du fait que, dans la pratique, on commence de préférence par l'état désiré. Ce travail suffit souvent à produire les changements souhaités, notamment parce qu'il implique une « polarisation » vers le futur, une exploration des objections et une série d'ajustements et de choix. Compte-tenu de cette dynamique, le travail sur l'état désiré est à considérer comme un jeu de boucles rétroactives, qui tient compte du fait que notre comportement s'élabore dans une logique circulaire, c'est à dire dans une logique qui veut qu'en explorant le futur avec précision, nous identifions et mobilisons souvent les ressources dont nous avons besoin, tout en trouvant le chemin à suivre pour atteindre nos buts ou notre finalité.

Ce n'est que lorsque ce processus ne suffit pas qu'il est nécessaire d'approfondir l'état présent et, le cas échéant, de faire appel à des interventions spécifiques. De ce fait, le schéma général donné ci-dessus doit plutôt être représenté comme suit :



OBJECTIF/BUT/FINALITÉ

Objectif

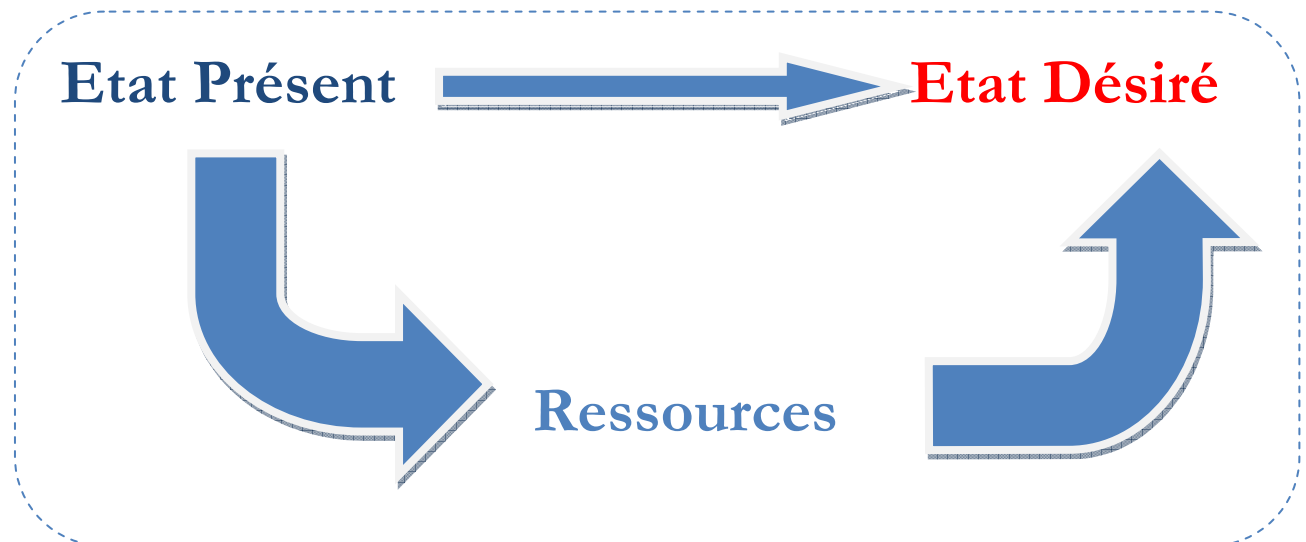
- Concret
- Quantifiable
- Court terme

But

- Moins concret
- Moyen terme

Finalité

- Idéal
- Long termes



Ecologie

LES TROIS SYSTEMES PERCEPTUELS

La Programmation Neuro-Linguistique propose trois systèmes qui permettent de capter, stocker, rechercher et restituer les informations provenant du monde environnant.

LE SYSTEME DE PERCEPTION

Le système de perception renvoie aux cinq sens par lesquels nous captons les informations : la vue,

L'Audition, le Toucher, l'Odorat et le Goût.

Dans la PNL, ce système est codé <VAKOG>. V : visuel, A : auditif, K: kinesthésiques, O : olfactif, G : gustatif, e : externe.

LE SYSTEME DE REPRESENTATION

Le système de représentation fait référence à notre manière de recréer mentalement une expérience avec des composantes visuelles, auditives, kinesthésiques, olfactives et gustatives.

Dans la PNL, ce système est codé <VAKOG> i (i=interne).

Le système de représentation principal est le système sensoriel dans lequel une personne peut faire le plus de distinctions. Il est mis en évidence par le choix de prédicats.

Par exemple, une personne qui a la capacité de générer de riches images internes aura une dominante Â« visuelle Â».

LE SYSTEME CONDUCTEUR

Le système conducteur est le système qui nous permet d'avoir accès à nos représentations internes.

Les mouvements des yeux d'une personne indiquent son système conducteur.

Les mouvements ont été observés systématiquement et classés. Ils constituent ce qu'on appelle « Les accès oculaires ».

Le système de représentation et le système conducteur d'une personne, grâce à l'observation des prédicats et des accès oculaires, permettent de comprendre comment elle organise sa réalité intérieure subjective, et comment elle procède intérieurement pour effectuer des opérations mentales comme se motiver, rentrer et sortir de la confusion, prendre des décisions, etc..

En PNL, ces opérations mentales sont appelés des micro-stratégies.

OBJECTIFS ET FINALITE VIS-A-VIS DE LA PNL

Question :

Que veux-tu accomplir (réaliser) en apprenant la PNL ?

Quel (s) objectif(s) veux-tu atteindre précisément ?

Dans quel but(s) ?

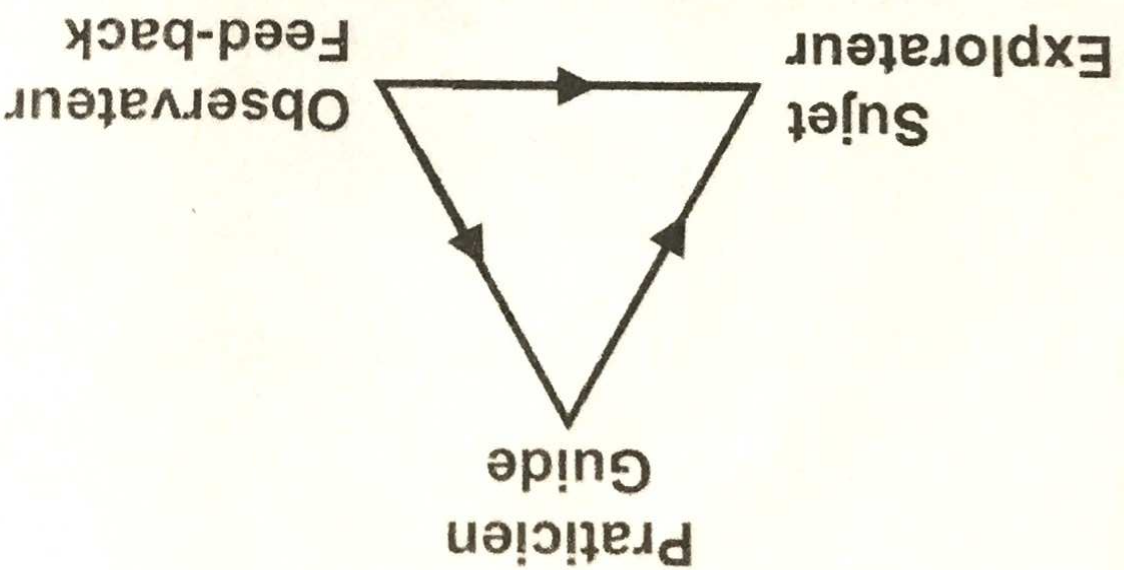
Qu'est ça te donnera (permettra)

Et tout ça, pour quelle finalité ?

Imagine que tu aies atteint ces objectifs, ces buts, ou ça te mène finalement ?

Pratiquer le questionnaire

Thème : | Un apprentissage en PNL
Dans les semaines à venir



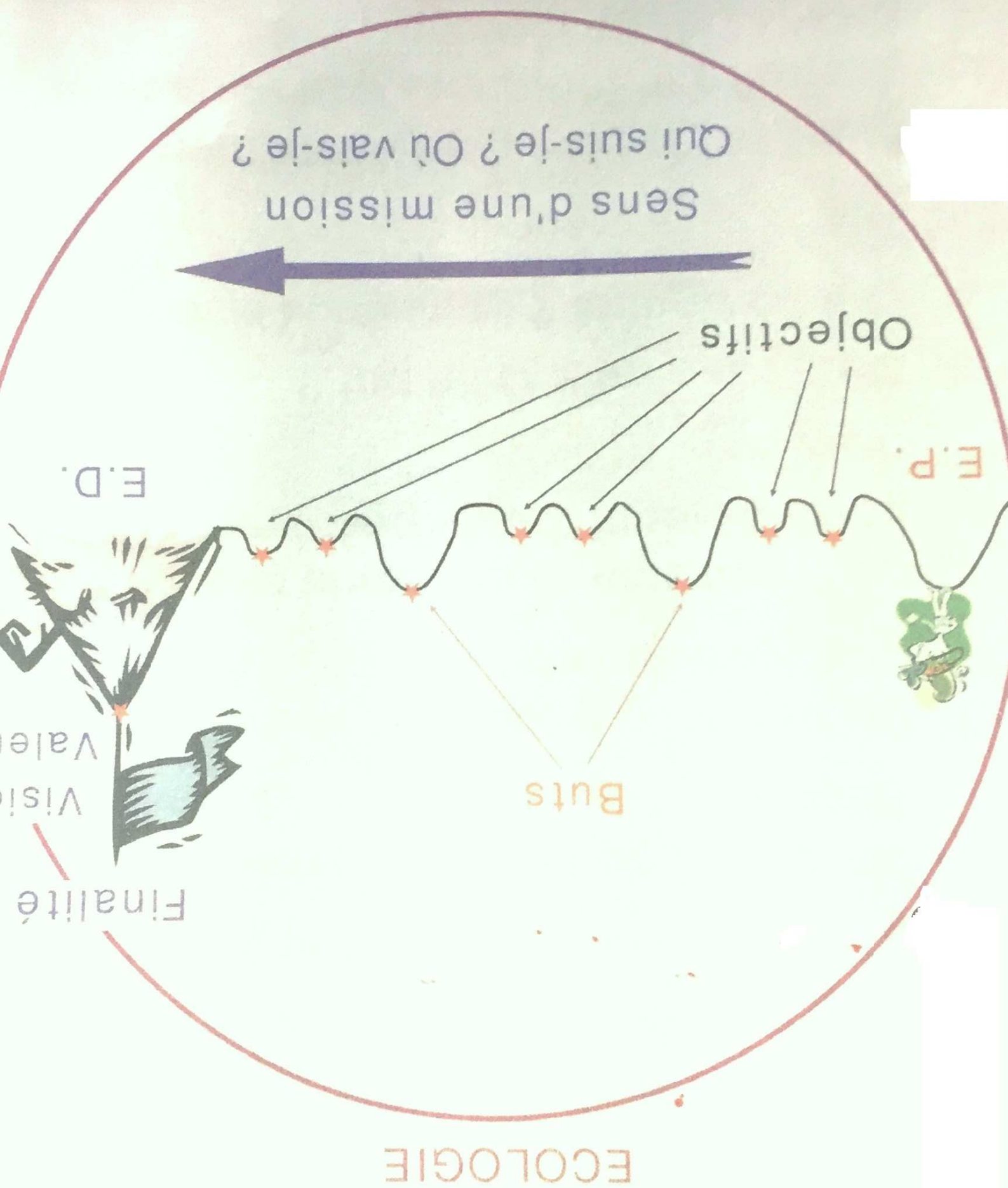
35' { • Le guide pose des questions au sujet.
• L'observateur prend des notes.

5' { • L'observateur donne du feed-back au praticien pour l'aider à progresser.

5' { • Mise en commun (les trois) :
Qu'est-ce que nous apprenons ?

Changer de rôles.

Stratégie d'Objectif



Etat désiré

0) Quelle est votre situation ?

(une ou deux phrases)

1) Que voulez-vous précisément obtenir ?

(personnel / constructif / atteignable)

2) Dans quel contexte voulez-vous

l'atteindre ? (Où ? Quand ? Avec qui ?)

3) Quand vous atteindrez votre objectif,

que percevrez-vous ? (V_{ext} , A_{ext} , K , A_{int})

4) Qui remarquera que vous avez atteint

votre objectif ? Que percevra-t-il ?

(V_{ext} , A_{ext} , K , A_{int})

5) Quel résultat ? Quel but ?

Quelle finalité ? (donner du sens)

→ état séparateur

Quel est le plus petit événement qui se produira et indiquera que vous avez pris la bonne direction ?

(concret / réaliste / spécifique)

Etat présent

1) Quelle est la difficulté actuelle ?

situation

Redéfinir en une ou deux phrases.

2) Dans quel contexte rencontrez-vous cette difficulté ?

Où ? Quand ? Avec qui ?

3) Comment percevez-vous cette



situation ? (Vext, Aext, Kint, Aint)

4) Qu'est-ce qui nécessite le

changement de cette situation ?

(plusieurs fois)

5) Qu'est-ce qui fait que vous n'avez

pas encore changé cette situation ?

(excuses, croyances limitantes, etc...)

Ecologie

1) Quels sont les avantages à garder la situation telle quelle (ne pas changer la situation présente) ?

(Bénéfices secondaires) cadre comme si

2) Y a-t-il une partie de vous qui ne veut pas changer la situation ?

(Expliquer brièvement la notion de partie)
Que veut cette partie ? (juste noter)

3) Quelles

défi

pourriez-vous

rencontrer lorsque vous atteindrez votre objectif ?

- Quelles pourraient être les conséquences imprévues ou gênantes d'avoir réussi ?

Lister et mettre de côté pour l'instant.

- Où en êtes-vous maintenant par rapport à votre objectif ?

(formuler l'objectif de départ et noter les changements éventuels)

Annoncer les étapes suivantes ou conclure et faire un pont vers le futur.

QUESTIONNEMENT « EP/ED » ET ECOLOGIE

But : mettre l'État plat, clarifier et préciser d'où on vient et où on va. « C'est une conversation »

Procédure :

- Commencer par l'Etat Désiré chaque fois que c'est possible, puis continuer par l'Etat Présent
- Poser les questions une par une et reformuler les réponses avant d'enchaîner sur la question suivante. En cas de besoin, poser plusieurs fois la même question.
- Terminer en vérifiant où en est le sujet par rapport à l'objectif et en faisant une courte synthèse des réponses obtenues.

L'ETAT DESIRE

1. Que voulez-vous **précisément** obtenir ? (Quel est votre objectif ?)
2. Dans quel **contexte** voulez (vous l'atteindre ? (où, quand, comment, avec qui ?...)
3. Quand vous **atteindrez** votre objectif, que **percevrez-vous**? (Qu'entendrez-vous ? Que sentirez-vous ? Que verrez-vous ? Que vous direz-vous ?) « Voir les prédicats »
4. **Qui** remarquera le changement ? **Que percevra-t-il** ? (Questionner comme en 3)
5. Une fois votre objectif atteint, quel résultat attendez-vous ? Quel est le **but** que ça vous permettra d'atteindre ? Et tout cela pour quelle **finalité** ?
6. Revenons au présent, ici et maintenant : quel est le **plus petit pas** que vous allez faire qui indiquera que vous avez pris la **bonne direction** ? « 24-48h, facile à faire mais pas trop non-plus, possible de négocier... »

L'ETAT PRESENT

« Ici et maintenant »

1. Quelle est la **situation**? « Quelle est la difficulté ? »
2. Quand ? Où ? Avec qui ? Dans quel **contexte** ? etc...
3. Quand vous êtes dans cette Situation que **percevez-vous** ? (Que voyez-vous ? Qu'entendez-vous ? Que ressentez-vous ? Que vous dites-vous ?) « VAKOG »
4. Qu'est-ce qui, selon vous, **nécessite le changement** de cette situation ?
5. Qu'est-ce qui fait que **vous n'avez pas encore changé cette situation** ?

VERIFICATION ECOLOGIQUE

« Etat séparateur »

« Détendez-vous », « voix plus ralenti, se poser, on passe le relais à l'inconscient (parti de nous moins conscient structure profonde) »

1. Quels sont les **avantages** à garder telle quelle la Situation présente (à ne pas changer, à ne pas atteindre l'Etat Désiré)? (Bénéfice secondaire) « Au langage, à la calibration bien sentir que l'on est avec l'inconscient de la personne »
 2. Y-a-t-il une **partie de vous** qui ne veut pas changer la situation ? Contactez cette partie : que veut-elle ?
 3. Quel défi pourriez-vous rencontrer lorsque vous atteindrez votre objectif? Quelles pourraient être les conséquences imprévues de votre succès ?
- « Et après tout le questionnaire, synthèse rapide »
4. Ou en est tu maintenant avec ton objectif ? « Validé avec le client, rappel du petit pas »

LANGAGE VERBAL ET EXPERIENCE

« La carte n'est pas le territoire »

PARTICULARITES DU LANGAGE

Le langage est une des manières d'exprimer notre modèle du monde.

1) **Le langage interne** est un système contribuant à la représentation de notre expérience sous forme de dialogue interne (la petite voix à l'intérieur de nous). Il nous sert à penser.

2) **Le langage externe** est un système de communication qui nous sert à échanger avec nos semblables par la parole ou l'écrit.

Il existe une différence **entre la chose nommée et le mot** que nous utilisons pour nommer cette chose.

Pour un mot identique, chacun associe sa propre expérience sensorielle.

Que fabriquons-nous dans notre représentation mentale lorsque nous prononçons les mots « bébé », « mer », « chaise » ?

Le langage est donc une étiquette arbitraire, un code que nous "collons" sur notre expérience et qui n'a de valeur que par la signification que nous lui accordons, c'est-à-dire le « VAKOG » que nous lui associons.

Cela s'accompagne d'interférences et d'interprétations.

Passer de l'expérience à la verbalisation de cette expérience constitue un changement de niveau logique.

La confusion fréquente entre le langage et l'expérience (une confusion de niveaux de logiques), peut générer de nombreuses difficultés.

On nomme l'expérience sensorielle « **expérience primaire** » et le langage « **expérience secondaire** »

Le **langage est structuré** : il a une grammaire et une syntaxe. Il admet la négation. Nous utilisons cette structure de manière tout à fait inconsciente et elle transforme le vécu que nous voulons exprimer.

La **structure du langage** est linéaire et **digitale**. La structure de l'expérience est circulaire et **analogique**.

LE LANGAGE VERBAL ET L'EXPERIENCE

Les créateurs de la P.N.L se sont référés aux recherches du linguiste Noam Chomsky pour comprendre et utiliser les liens existants entre l'expérience subjective et le langage verbal. Les travaux de Chomsky étudient les structures que nous employons pour générer notre langage. C'est la **grammaire générative et transformationnelle**.

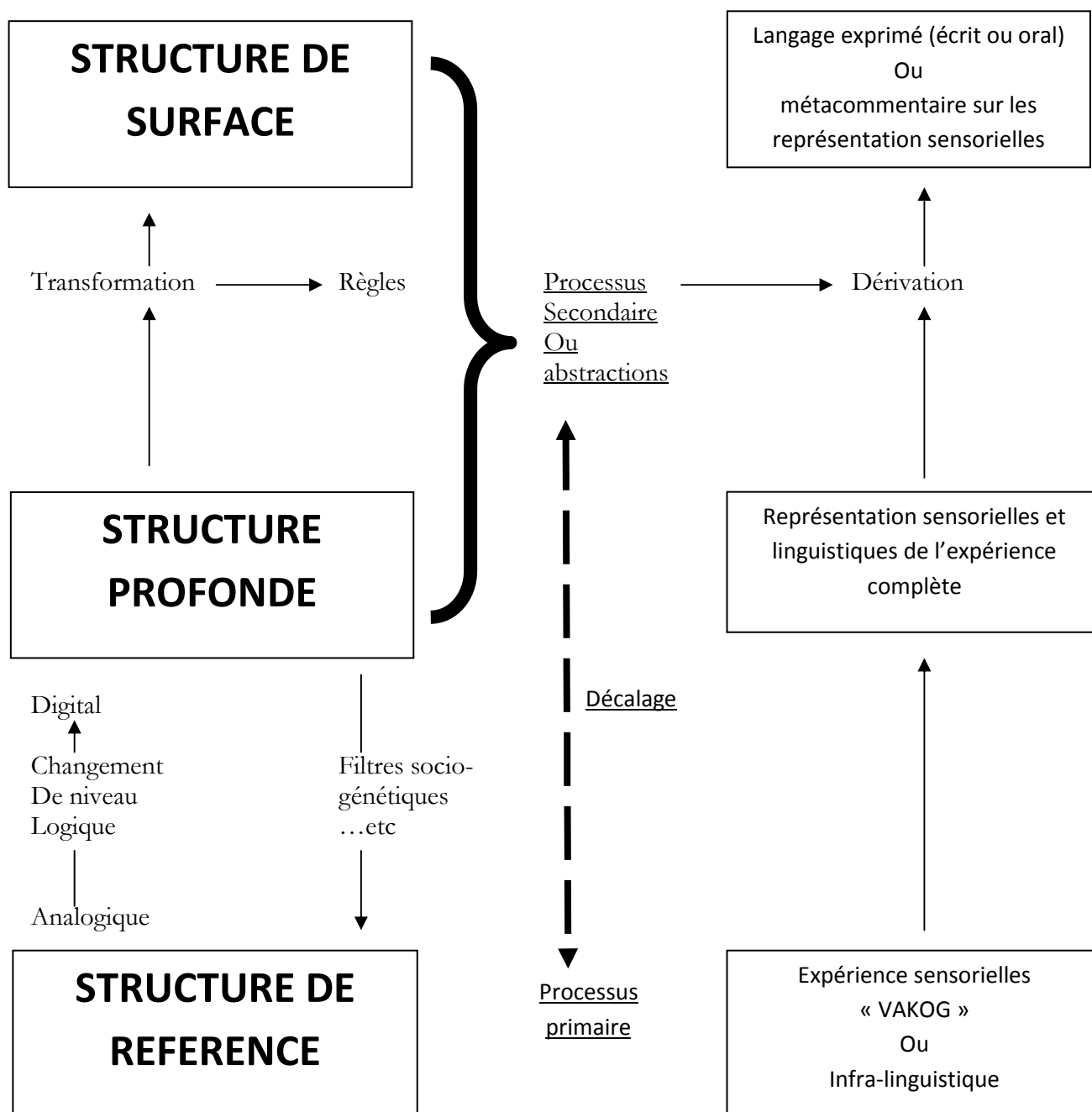
Cette « grammaire » distingue deux niveaux surface : une **structure profonde** et une structure de **surface**.

La structure profonde du langage : elle est constituée par la signification que prennent les mots pour nous (attributs de signification). C'est la représentation linguistique complète de notre expérience.

La structure de surface du langage : elle est constituée par des mots disposés dans un certain ordre selon certaines structures. Elle est une dérivation de la structure profonde obtenue après une série de transformations.

Le rapport entre structure profonde et structure de surface du langage s'évalue en termes de transformations constituant une dérivation ou distorsion.

Le passage de la structure profonde à la structure de surface s'accompagne presque toujours d'une perte ou d'une distorsion de l'information. La structure profonde découle de notre expérience sensorielle première «VAKOG» ou structure de Dans bien des cas, dans notre langue maternelle. Nous pouvons percevoir directement sans raisonner, de manière intuitive, la dérivation entre structure profonde et structure de surface. Cela peut être plus difficile pour un étranger qui parle notre langue maternelle.



LES MECANIBME DE TRANSFORMATION

Les mécanismes de transformation de l'expérience sensorielle vers l'expression verbale par le langage sont identiques À ceux que nous utilisons pour établir nos représentations internes à partir de nos perceptions.

Il s'agit de la généralisation, la distorsion. L'émission.

La généralisation est le processus qui permet de regrouper les éléments de différentes expériences dans une catégorie générale.

L'omission est le processus qui permet la focalisation sur certains éléments de l'expérience par la suppression des autres.

La distorsion est un processus de dérivation ou de transposition dans l'interprétation de certaines données de l'expérience.

Ces mécanismes sont **inévitables**. La prise de conscience de leurs effets ne devraient pas nous amener à culpabiliser ou à nous taire. Mais plutôt à utiliser le langage avec sagesse et responsabilité.

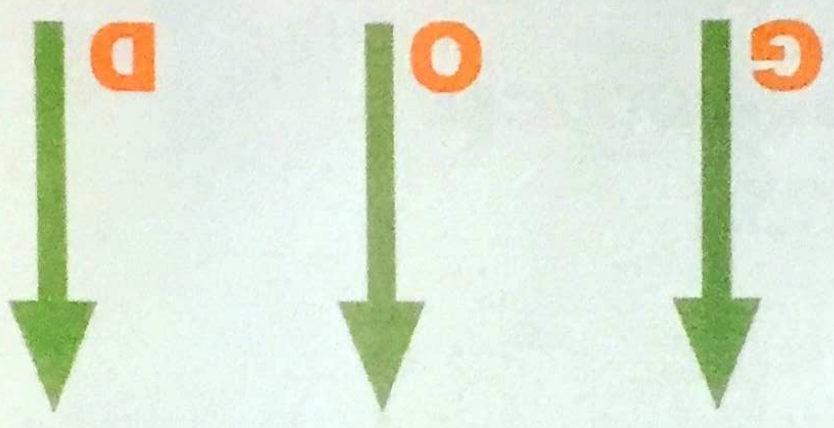
Méta-modèle

Structure
de surface

Langage parlé / écrit

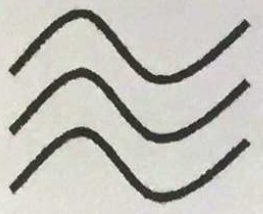
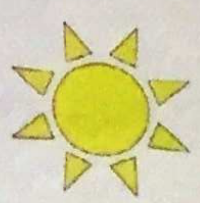
Structure
profonde

Croyances / Représentations
(Traitement des informations)



Structure
de référence

Codage en sous-modalités
VAKOG



Réalité

GENERALISATION

- . Quantifieur universel (tout/rien)
- . Origine perdu
- . Opérateur modaux (Nécessité/impossibilité)
- . Nominalisation (verbe $\longrightarrow$ nom)

OMISSIONS

- . Simples (75%)
- . De l'index de référence
- . Du complément de : Comparatif/Superlatif
- . (Indication) du canal perceptuel (verbe non spécifique)

Distorsions

(Transformation / Dérivation)

. Cause-effet (lien non-spécifique)

- 1) $X \longrightarrow Y$ (prouve / entraîne)

- 2) A fait quelques chose à B

. Equivalence complexe

(Lien d'équivalence non-spécifique)

- $X \approx Y$ (équivalence / signifie)

Quel rapport faites-vous entre X et Y ?

. Présupposition

Hypothèse non-énoncée

. Lecture de pensée

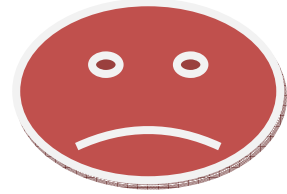
(Deux entités concernées)

Quelqu'un sait quelque chose à propos de
quelqu'un d'autre.

Didier et sa maman

(De retour de l'école)

D- Maman, ils ont tous été méchants avec moi toute la journée !!!



M- Vraiment ? Toute la journée ?

D- Heu... Non... Pendant la récréée !

M- Tous les enfants ?

D- Ben... Julien et sa bande...

M- Sa bande ? Ils sont nombreux dans sa bande ?

D- Ben... Surtout Julien et David...

M- Et les autres ?

D- Ben... Ils m'ont défendu !

Au fait, qu'est-ce « qui a » au gouter ?



CADRER POUR MIEUX COMMUNIQUER

Avant une discussion, un entretien, une réunion, etc... Il est important de cadrer (ou de poser le cadre) vis-à-vis de notre ou de nos interlocuteurs.

1 - POSER LE CADRE GENERAL

Poser un cadre consiste à dire aux personnes concernées (ou à décider avec elles) ce que sont les modalités de fonctionnement prévues.

« La façon dont nous allons fonctionner ensemble est la suivante... ».

Ceci comprend la gestion du temps, la répartition de la parole, etc...

Ceci peut également inclure un rappel des événements ou des informations qui ont préparé ce qui va se passer aujourd'hui (backtrack).

2 - ANNONCER L'OBJECTIF OU LE DEFINIR ENSEMBLE

Quelle est la situation actuelle ? Quel est l'objectif ?

Cet objectif est-il réaliste et contextuel (écologique) ?

« Notre objectif commun pour cet entretien est donc... ».

3 - PRECADRER LES OBJECTIONS

Si nécessaire, devancer les objections ou les considérations particulières en les formulant et en prenant fermement position.

« je sais que certains d'entre vous ont des interprétations très intéressantes sur ce sujet, mais je propose que nous nous en tenions strictement aux faits dans le cadre du temps minuté que nous avons prévu pour ce meeting ».

4 - MAINTENIR LE CAP SUR L'OBJECTIF

Voici deux manières de progresser vers l'objectif et de respecter le cadre prévu.

- Les questions de pertinence

« En quoi est-ce que... est lié à notre sujet ? ».

« Voulez-vous me dire le lien que vous faites entre cela et notre objectif ? ».

- Le résumé régulier (perceptuel)

« Voilà ce que nous avons accompli depuis le début de notre entretien... Voilà ce qu'il nous reste à faire... ».

« Si je comprends bien, nous sommes d'accord sur... et sur... Ce que nous avons encore à voir, c'est... ».

5 - CONCLURE

- Récapituler :
 - ce qui a été accompli,
 - ce qui reste à faire.

- Dégager les leçons ou les conclusions.
- Si le temps le permet, solliciter ou donner un feed-back.
- Prévoir le prochain entretien ou envisager les suites à donner.

SUIVRE ET GUIDER

Suivre et guider (en anglais, *pacing and leading*) sont deux manières complémentaires de maintenir le rapport et d'encourager un mode de communication coopératif et des relations « gagnant-gagnant ».

Suivre consiste d'abord à se synchroniser non-verbalement (de manière analogique) et verbalement (de manière digitale) avec son interlocuteur afin de faciliter l'établissement du rapport. Suivre signifie également reformuler fidèlement ce que dit son interlocuteur et faire preuve de flexibilité en se laissant « guider ».

Suivre permet de valider activement l'expérience de l'autre personne, tout en gardant le contact avec soi-même et le sens de son intégrité.

Guider signifie diriger l'attention de son interlocuteur, la focaliser vers des idées nouvelles ou des perspectives plus souples, favorisant ainsi une réorganisation des perceptions.

Guider consiste à poser des questions, à donner des informations, à faire des propositions, à susciter ou influencer des comportements, des états internes ou des processus internes, reliés ou non à des actions concrètes.

La PNL suggère que **Guider** se fait plus naturellement et plus efficacement s'il a été précédé par le fait de **Suivre** et qu'une synchronisation a été établie au préalable.

Ensuite, le praticien expérimenté veillera à ce que **Suivre** et **Guider** se succèdent suivant un rythme et une alternance savamment dosés, selon les personnes, les enjeux (les objectifs) et le contexte.

La communication devient une sorte de danse que votre interlocuteur et vous-même menez tour à tour.

Ce faisant une affinité mutuelle se développe et les bases d'une synergie, consciente ou inconsciente, sont posées.

Suivre permet de réduire les différences, de susciter ou de souligner les similitudes, de construire la réceptivité. Suivre s'appuie sur le passé pour arriver au présent.

A partir de cette réceptivité, Guider permet de mettre en perspective les différences, de susciter du mouvement et d'orienter du présent vers le futur.

Suivre et Guider est un des outils les plus puissants d'un bon communicant.

CRITERES D'UN OBJECTIF BIEN FORMULE

Un objectif bien structuré est :

1 - Formulé constructivement

C'est-à-dire énoncé de façon affirmative. On incite le sujet à décrire le changement qu'il veut effectuer ou le comportement qu'il souhaite acquérir en termes constructifs. « **Exprime ce que l'on veut plutôt que ce que l'on ne veut pas.** »

2 - Vérifiable et observable

Le praticien et le sujet doivent pouvoir vérifier que l'objectif a été réalisé. Le praticien demandera au sujet quels indices comportementaux attesteront du changement, afin qu'ils sachent tous les deux que le sujet atteint son but. « **Préciser les indices perceptuelles et/ou comportementaux de l'objectifs une fois atteint.** »

3 – Spécifique et contextualité

Il importe de savoir dans quel contexte et de quelle manière le sujet souhaite changer son comportement et où il ne souhaite pas le changer. Par exemple, un sujet peut choisir un comportement agressif avec un adversaire en salle de sport, alors que ce même comportement serait mal vu au bureau par son patron... « **Qui ? Qui ? Où ? Quand ? Comment ?** »

4 - Du ressort du sujet

C'est-à-dire initié et pris en charge par lui. Le sujet sera responsable de la mise en place et du maintien de l'objectif. Le praticien fournit une aide ponctuelle mais il n'est pas indispensable à long terme. Et même si l'autre (le mari, les enfants, la société) changeait son comportement les problèmes du sujet ne se résoudraient pas forcément. « **Responsabilité de la mise en place (proactif)** »

5 – Ecologique

C'est-à-dire respectueux de l'écologie interne et externe du sujet par le maintien d'éventuels bénéfices secondaires positifs. L'écologie interne relative du cadre de référence de la personne; l'écologie externe de son cadre de vie (personnelle et professionnelle). « **Respecter si possible les bénéfices secondaires et l'évolution du système.** »

EXERCICE : RECONNAÎTRE LES VIOLATIONS DU META-MODELE

1 / LES GENERALISATIONS

Trouvez les noms spécifiques des généralisations contenues dans les phrases suivantes et cochez les cases correspondantes.

	QUANTIFIEUR UNIVERSEL	OPERATEUR S MODAUX	NOMINALISATION	ORIGINE PERDU
Je ne peux pas tout faire				
Il est toujours en retard				
La formation est une occupation d'avenir				
Il faut réussir				
Il doit avoir le bac				
Il peut mieux faire				
Vouloir c'est pouvoir				
Tout le monde le pense				
La communication est bonne				

2/ LES OMISSIONS

Trouvez les noms spécifiques des omissions contenues dans les phrases suivantes et cochez les cases correspondantes.

	OMISSION SIMPLE	OMISSION DU COMPARATIF	SUPPRESSION INDEX DE REF.	VERBE NON SPECIFIQUE
Ça ne se fait pas				
On ne sait pas				
Ça ne peut pas être pire				
C'est le meilleure				
Il a gagné				
Il a réussi				
On m'a dit que				
Il est silencieux				
Ça ne lui servira à rien				

3/ LES DISTORSIONS

Trouvez les noms spécifiques des distorsions contenues dans les phrases suivantes et cochez les cases correspondantes.

	PRESUPPOSE	LECTURE DE PENSEE	C $\longrightarrow$ E	EQ = C
Tu sais que mon mari m'adore				
Il fait cela pour t'embêter				
Il ne me sourit pas, je n'ai pas une tête qui lui revient				
Mon fils ne mesure pas les conséquences de ses actes				
Je sais que tu y penses, tu fronces les sourcils				
Nous voulons une revalorisation , nous y avons droit				
Si tu connaissais la vie, tu te prendrais moins au sérieux				
C'est le printemps, il est plus gai				
Il me rend malade				

Le META-MODELE Linguistique

LE META-MODELE EST UN CADRE PERCEPTUEL

Le modelage de l'expérience profonde par le langage verbal s'effectue selon trois processus : la généralisation, la distorsion, l'omission.

La résultante de ces processus est appelé le **méta-modèle linguistique**.

C'est un méta-commentaire concernant le **modèle** du monde.

Le **méta-modèle** est l'**expression verbale** des **expériences** du modèle du monde.

LE META-MODELE EST UN OUTIL

Le **méta-modèle linguistique** est aussi un **moyen d'explorer et de travailler** les liens existants entre la parole, l'expérience subjective et les fondements sensoriels.

A partir du méta-modèle, il est parfois impossible de se faire une idée précise du modèle du monde de la personne, tant il y a de distorsions, de généralisations et d'omissions. C'est ce que la PNL appelle les violations du méta-modèle.

Si nous voulons avoir accès au modèle du monde de la personne, nous allons devoir le « questionner ».

Questionner les violations du méta-modèle, c'est mettre en évidence le modelage de l'expérience et repérer dans la forme de nos phrases notre représentation du monde.

Le méta-modèle est donc un cadre conceptuel et un outil de questionnement qui permet d'accéder ou de modifier la structure profonde de l'expérience de quelqu'un. Son originalité réside dans le fait **qu'il part de la forme du discours pour avoir accès au sens de ce qui est dit**.

LES FORMES SEMANTIQUES QUI PERTURBENT LA COMPREHENSION DU META-MODELE

Ces formes sémantiques sont aussi appelées « violations du méta-modèle bien que ces mêmes formes dans un contexte différent puissent être pertinentes.

1 - LES GENERALISATIONS :

- **Quantifieur universel :**

Processus de généralisation avec exagération.

Personne ne me comprend. Aucun livre ne m'intéresse. Tout le monde a raison. C'est toujours pareil

- **Origine perdu**

Processus par lequel on affirme quelque chose dont on ignore la provenance. (Une règle dont on ne connaît plus l'auteur). *Ça serait mal de rester. Ce serait bien de lui dire.*

- **Opérateur modaux**

Soit de nécessité : *il faut que nous réussissions.*

Soit de possibilité : *Je ne peux pas le décevoir.*

Ce processus implique qu'un « opérateur » extérieur détermine l'action

- **Nominalisation :**

C'est un processus par lequel un verbe d'action a été transformé en substantif.

Notre communication est décevante. Je voudrais changer de travail.

2 - LES OMISSIONS

- **Suppression simple :**
Processus par lequel une information nécessaire pour comprendre le sens de la phrase qui a été supprimée. *Je suis en désaccord. Je n'ai pas de chance.*
- **Suppression de l'index de référence :**
Processus par lequel un nom a été remplacé par un pronom imprécis. *Cela devrait être facile. Celui-ci me plaît. Ne fais pas ça.*
- **Suppression du comparatif :**
Processus par lequel nous supprimons un des deux éléments nécessaires à toutes comparaisons. Peut mieux faire. *C'est plus facile de... C'est une meilleure proposition.*
- **Verbes non spécifiques :**
Processus par lequel un verbe vague remplace une information spécifique. *Je n'ai pas compris. Cet exercice me plaît.*

3- Les DISTORSIONS

(Le processus de dérivation sur l'interprétation des données sensorielles peut emprunter plusieurs formes"

- **Causes/effet (lien de cause à effet)**
C'est un processus de type « stimulus / réponse » dont l'association des éléments est inappropriée et arbitraire, voire fausse.
X entraîne Y ———> Il a eu une bonne note, il sourit.
Y prouve qu'il y a X au départ ———> Il parle c'est qu'il va mieux.
Une personne fait quelque chose à une autre ———> Il me casse les pieds.
- **Equivalence complexe**
Dans ce processus deux expériences sont supposées avoir une analogie dans leur signification.
X équivaut à Y ———> *Il ne parle pas, il est insatisfait. Ils font du bruit, cela ne les intéresse pas.*
- **Présupposition**
(Par ce processus, un élément rendu implicite est nécessaire pour que la phrase ait un sens. Une phrase comporte souvent une ou plusieurs présuppositions. On questionnera celles qui sont particulièrement limitantes ou manipulatrices.
Si la direction connaissait nos problèmes, elle n'aurait pas cette attitude.
Quand je serai sûr de moi, je chercherai un autre emploi.
Il a encore fait des bêtises.
Veux-tu payer en «cash» ou en «liquide»
- **Lecture de pensée**
Dans ce processus on prête à l'autre (à partir de son propre modèle du monde) un sentiment ou un état
Il désapprouve notre initiative. Je vois bien qu'elle partage mon opinion.
Je sais qu'il n'aime pas les questions. Il dit ça parce qu'il est fâché.

Il était une fois...

Il était une fois « Tout le monde », « Quelqu'un », « N'importe qui », et « Personne ».

Il y avait un travail important à faire et « Tout le monde » était certain que « Quelqu'un » le ferait, « N'importe qui » aurait pu le faire, mais « Personne » ne le faisait. « Quelqu'un » se fâcha, parce-que c'était le travail de « Tout le monde », qui pensait que « N'importe qui » aurait pu le faire. « Personne » ne réalisait que « Tout le monde » ne voulait pas le faire. Ainsi « Tout le monde » blâma « Quelqu'un », alors que « Personne » n'avait fait ce que « N'importe qui » aurait pu faire.

Mais il y avait un cinquième larron qui avait observé tout cela et qui s'appelait « responsable ». Il fit le travail seul, mais il n'en fût pas remercié. Au contraire, « Tout le monde », « Quelqu'un », « N'importe qui », « Personne », le critiquèrent et lui donnèrent un surnom ; « Personnalité ». Mais « Responsable » ne se découragea pas ; il comprit que, même frustré du peu d'implication des autres il était tout de même gratifié des efforts qu'il faisait.

Puis un jour, il eut la surprise de rencontrer un autre compagnon qui s'appelait « Bonne volonté », il n'était plus seul. Plein d'autres « Bonnes volontés » vinrent se joindre à eux. Alors s'installa la compréhension et l'amour qui rendent efficace le travail de se prendre en charge et d'aller au secours des autres et qui donnent à chacun et à tous la joie de vivre.

Chacun de nous a la responsabilité de choisir d'être « Tout le monde », « N'importe qui », « Quelqu'un », « Personne », « Responsable » ou « Bonne volonté ».

Chacun de nous a la liberté du choix d'être bien et debout !

De la part de « quelqu'un »
Ceci est pour « tout le monde »
Et pas pour « n'importe qui »
Sans oublier « personne »

EXERCICE : UTILISER LE META-MODELE

Vous trouverez dans les pages suivantes un ensemble de 5 phrases, contenant chacune une ou plusieurs violations du méta-modèle.

En dessous de chaque phrase, notez la violation la plus grave en utilisant le code ci-dessous, puis la question particulière que vous poseriez.

Trouvez ensuite la violation du méta-modèle qui est commune à ces 5 phrases, et écrivez 2 ou 3 phrases de votre cru qui contiennent la même violation.

Utilisez le code suivant :

OS Omission Simple
SIR Suppression de l'Index de Référence
OC Omission du Comparatif
VNS Verbe Non Spécifique
QU Quantifieur Universel
OP Origine Perdue (de la règle ou du jugement)
OMN Opérateur Modal de Nécessité
OMP Opérateur Modal de Possibilité
N Nominalisation
LP Lecture de Pensée
CE Cause - Effet
EC Equivalence Complexe
PR Présupposé

Exemple :

1 Ronger ses ongles me rend fou.

SIR Qui ronge ses ongles et vous rend fou ?

CE En quoi, spécifiquement, cela vous rend-il fou ?

2 Nous avons été forcés de prendre une décision.

OS Quelle décision ? A quel propos ?

CE En quoi, spécifiquement avez-vous été forcés de prendre une décision ?

3 suis trop heureux que vous m'ayez téléphoné.

SIR Je Trop heureux par rapport à quoi ?

CE En quoi, spécifiquement, mon coup de téléphone vous rend-il heureux ?

Violation commune aux 3 exemples : Cause - Effet.

Vos phrases : C'est le diable qui m'a poussé à le faire
Ta présence ici me fait du bien

UTILISER LE META-MODELE

1 Il n'a pas fait de PNL, il n'a pas le sens de l'humour, il ne devrait pas travailler ces phrases

2 Tous les bons praticiens en PNL étudient le méta-modèle, ce sont les bases d'une bonne communication.

3 C'est américain, c'est bien.

4 mon fils a du mal à repérer les violations du méta-modèle, je suis un mauvais père.

5 Vous savez bien que la PNL c'est facile, ça fait du bien.

Violations communes :

Vos phrases :



1 Quand j'aurais perdu du poids, je me sentirais mieux.

2 Je ne veux plus souffrir comme avant.

3 Il sait bien que je vais changer.

4 Ma situation est grave, c'est évident.

5 Si ma famille était au courant, elle se manifesterait plus.

Violations communes :

Vos phrases :

1 Mon mari m'agaçait, je l'ai quitté.

2 Je suis moche, je ne me marierais jamais.

3 Je sais que ma mère ne m'aime pas, elle ne veut jamais garder mes enfants.

4 Je veux trouver un travail bien payé, ma famille est riche.

5 Etudiez à fond le méta-modèle, vous nous remercirez plus tard.

Violations communes :

Vos phrases :

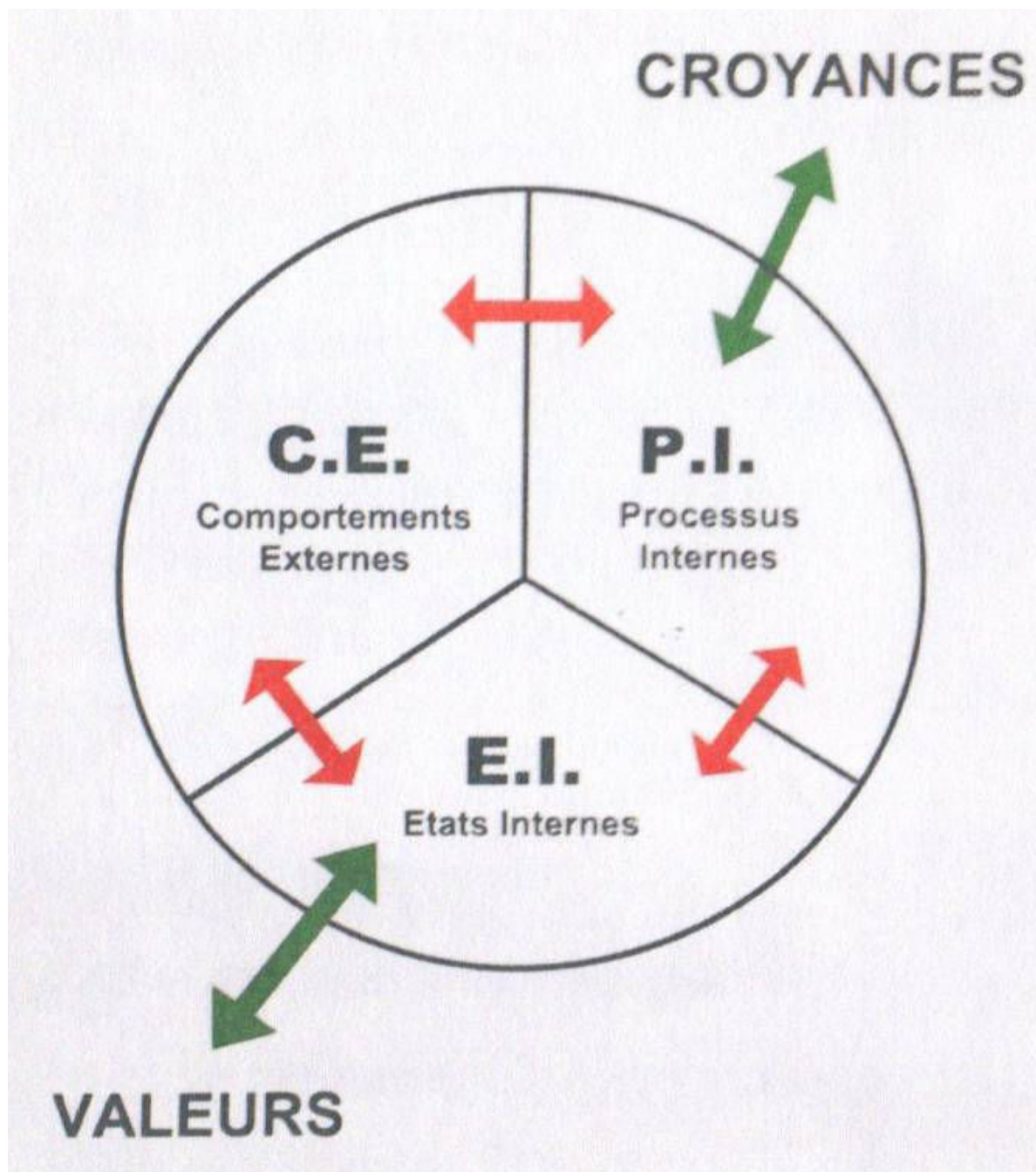
PROCESSUS DE GENERALISATION

PROCESSUS DE GENERALISATION			
VIOLATION	EXEMPLES	QUESTIONS	EFFET RECHERCHE
QUANTIFIEUR UNIVERSEL	Tout, toujours, jamais, rien, personne, tout le monde, Rien ne marche. Personne ne travaille ici.	Répéter le terme en accentuant Tous ? toujours ? etc... Que se passerait-il si cela marchait ? Personne ? Vraiment personne ?	Dégonfler la généralisation. Trouver un contre-exemple.
ORIGINE PERDUE REGLE-JUGEMENT	C'est comme ça. C'est mal de faire cela. C'est bien d'être honnête.	C'est votre avis. D'après qui ? Par rapport à quoi ? Comment le savez-vous ?	Retrouver la source ou l'origine.
OPERATEURS MODAUX DE : 1 – NECESSITE 2 – POSSIBILITE	Il faut, je dois. Ce n'est pas possible. Je ne peux pas lui faire cela.	Qu'est-ce qui se passerait si... ? Qu'est-ce qui vous en empêche ? Et si vous pouviez ?	Retrouver les résultats ou la cause, les conséquences ou l'obstacle.
NOMINALISATION (Un processus transformé en chose figée).	La communication passe mal ici. Je veux du respect.	Comment spécifiquement ? De quelle manière ? Qui veut quoi ?	Faire spécifier l'objet et retrouver le processus.

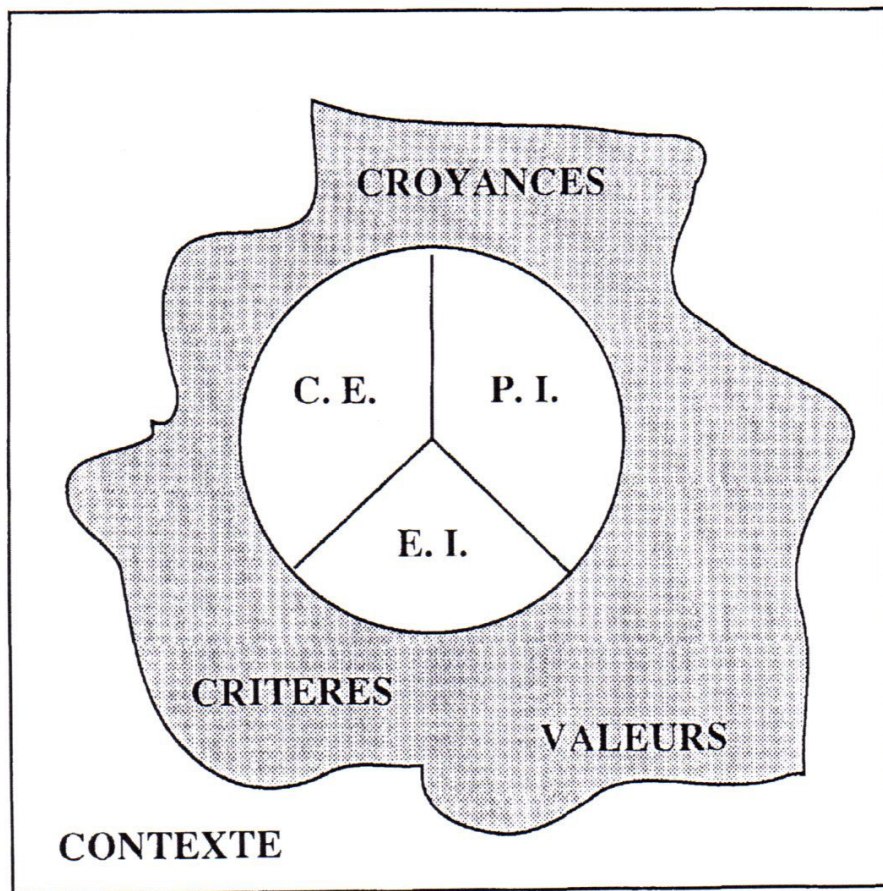
PROCESSUS D'OMISSION			
VIOLATION	EXEMPLES	QUESTIONS	EFFET RECHERCHE
OMISSION SIMPLE	Je ne suis pas d'accord. Je suis en colère.	A propos de quoi ? Par rapport à quoi, à qui ?	Retrouver ce qui est manquant, l'objet du verbe.
SUPPRESSION DE L'INDEX DE REFERENCE	Cela m'est égal. Ça n'a pas d'importance. On ne sait pas.	Quoi précisément ? Qu'est-ce qui n'en a pas ? Qui ça « on » ?	Retrouver l'index : objet ou sujet du verbe.
OMISSION DU COMPARATIF	C'est mieux de partir. Il est le meilleur. C'est plus cher.	C'est mieux que quoi ? Meilleur que qui ? Parmi qui ? Par rapport à quoi ?	Retrouver le terme de la comparaison, la norme, la référence ou le contexte.
VERBE NON SPECIFIQUE	Il m'a éconduit. J'ai suivi son conseil. Il a gagné.	De quelle manière ? Comment ? De quelle façon ?	Faire préciser le verbe.

PROCESSUS DE DISTORSION			
VIOLATION	EXEMPLES	QUESTIONS	EFFET RECHERCHE
CAUSE-EFFET (X CAUSE Y)	Il m'a fait des reproches, il me déteste. Il me rend triste.	En quoi est-ce qu'il vous rend triste ? Avez-vous déjà fait des reproches à quelqu'un sans le détester ?	Casser la cause-effet. Trouver un contre exemple.
EQUIVALENCE COMPLEXE, (X EQUIVAUT A Y)	Il ne me salue pas, il est distract. Elle ne me sourit pas, elle n'est pas contente.	En quoi le fait de ne pas vous saluer signifie qu'il est distract ? Si elle souriait, serait-elle contente ?	Remettre en question l'équivalence. Trouver un contre-exemple.
QUESTION COMMUNE		Quelle relation fais-tu entre X et Y ?	Clarification de la logique utilisée.
PRESUPPOSITION	Si elle m'aimait, elle ne dirait pas ça. Il a encore fait une bêtise.	Comment sais-tu que... Qu'est-ce qui te fais croire que...	Retrouver les croyances implicites.
LECTURE DE PENSEE	Je sais ce qu'il a voulu dire. Il fait cela parce que...	Comment le sais-tu ? Qu'est-ce qui vous fais dire cela ?	Retrouver l'origine de l'information.

MODELE DE LA STRCTURE DE L'EXPERIENCE SUBJECTIVE



MODELE DE LA STRCTURE DE L'EXPERIENCE SUBJECTIVE



La PNL prend en compte l'homme dans sa totalité.

E.I.	=	Etat interne :	Les émotions, sentiments, « feelings ».
C.E.	=	Comportement externe :	Langage du corps, la voix...
P.I.	=	Processus interne	Les pensées, les représentations...

Le contexte a un effet sur les composantes de l'expérience.
Ces éléments forment un tout et s'inter-influencent.

LES RESSOURCES

L'ETAT INTERNE

L'état interne d'une personne fait référence à l'ambiance d'une expérience vécue à un moment donné. Il englobe les sensations, les émotions et les tonalités de la conscience. Chaque état interne a donc un VAKOG spécifique et se reconnaît grâce à lui.

Nos états internes changent tout au long de la journée. La plupart du temps « cela » se fait automatiquement. Ils sont adaptés ou non aux situations que nous vivons.

Certains états internes peuvent nous aider : ce sont des états ressources. Ils accroissent notre champ perceptif, nous apportant ainsi plus de choix dans une situation donnée.

D'autres sont des états limitants, inappropriés à la situation ou vécus comme insatisfaisants et douloureux. Amenant un rétrécissement du champ perceptif, ils diminuent le choix des options possibles dans une situation donnée.

Certains états peuvent être « neutres ».

Grâce à l'ancrage, on peut sélectionner et générer un état interne souhaité et approprié.

Certaines techniques de changement PNL consistent à modifier ou changer un état interne limitant.

La gestion des états internes consiste donc à :

- Construire ou retrouver des états ressources.
- Apprendre à en disposer à volonté.
- Apprendre à repérer les états limitants.
- Apprendre à les réduire en s'appuyant sur des états ressources.

LES ETATS RESSOURCES

Voici une liste partielle de diverses possibilités d'états internes qui peuvent être choisis comme états ressources. Ils peuvent s'additionner entre eux : leur énergie combinée en sera accrue. Plus les états internes sont simples et « basiques », plus ils seront faciles à ancrer.

Amusé
Paisible
Joyeux
Enraciné
Sensuel
Energique
Fier
Agréable
Tranquille

Enjoué
Confiant
Emerveillé
Relaxé
Vivant
Serein
Gai

Centré
Content
Libre
Reconnu
Valorisé
Dynamique

Assurance
Tendresse
Calme
Force
Humour
Amour

ASSOCIE OU DISSOCIE

Lorsqu'il s'agit de notre expérience, nous avons la possibilité d'organiser notre représentation mentale de deux manières différentes :

- soit en étant dans l'expérience : nous sommes associés à l'expérience,
- soit en étant hors de l'expérience : nous sommes dissociés de l'expérience.

ASSOCIE : ETRE DANS L'EXPERIENCE

Nous nous trouvons dans l'image de la situation. Notre corps développe alors l'ensemble des réactions physiologiques correspondant à la situation en question. Tout se passe comme si nous y étions.

DISSOCIE : ETRE HORS DE L'EXPERIENCE

La situation est visualisée comme sur un écran. Nous sommes extérieurs, spectateurs de l'événement. Nous sommes dissociés de l'expérience, c'est-à-dire nous n'éprouvons pas les réactions physiologiques accompagnant la situation visualisée.

Si nous éprouvons quelque chose, c'est en rapport avec ce que nous éprouvons maintenant dans le contexte où nous nous trouvons, et/ou à propos de ce que nous voyons là-bas sur l'écran (ce qui est différent de ce que nous éprouvons dans l'expérience).

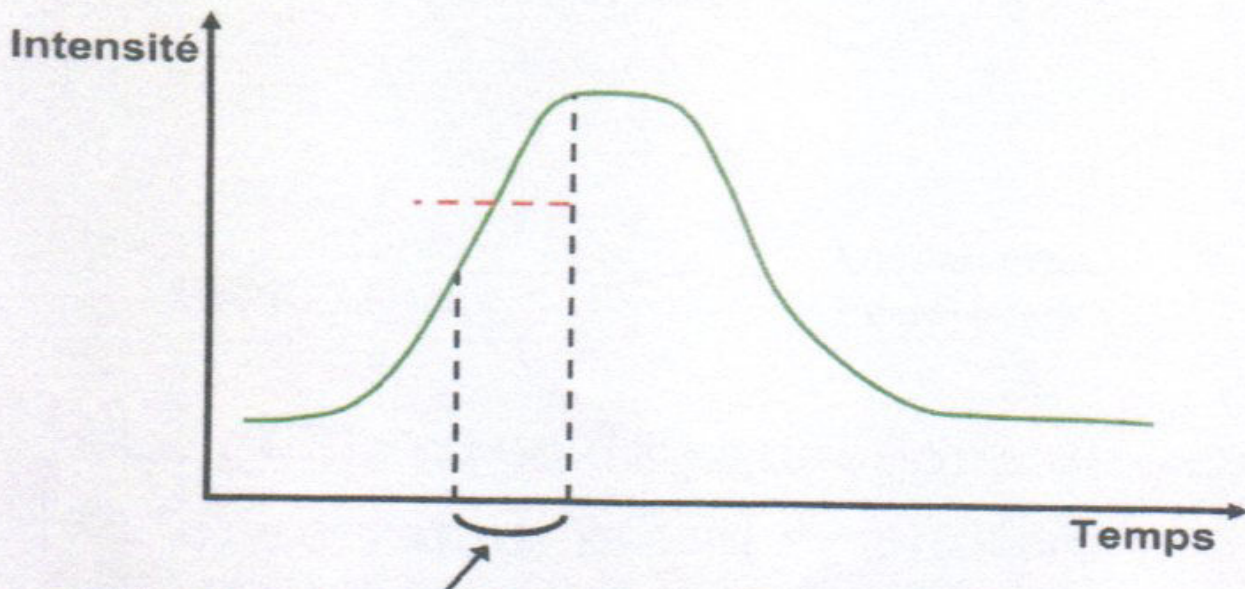
L'APPRENTISSAGE DE LA LIBERTE

Il consiste à apprendre à s'associer ou se ré-associé aux expériences agréables et à se dissocier des expériences désagréables.

Toute évolution personnelle, toute technique de changement, sera bâtie sur la capacité à s'associer et à se dissocier à volonté.

L'ANCRAGE

Ancre : stimulation sensorielle (VAKOG) qui déclenche un état interne (mini-programme).



- **Timing (moment de l'ancrage)**
- **Précision de la stimulation**
- **2 ou 3 registres (VK, VA, AK, ...)**
- **Intention**
- **Intensité – « Go first ».**
- **Pureté**



L'ANCRAGE

1 – DEFINITION

Notre cerveau gère en permanence des millions d'informations sensorielles. Ainsi, de **manière associative**, il établit des liens et des connections entre les différents éléments de notre expérience.

Aussi c'est en « élaborant des associations » que la mémoire des souvenirs nous revient. Tout processus créatif est issu de nouvelles connections, différentes des éléments de notre expérience habituelle.

Exemple : le rêve est un chef d'œuvre de créativité... le cerveau « emprunte » à la mémoire des éléments de la vie diurne pour le recomposer en une métaphore onirique originale, unique.

C'est par ce processus que toute perception externe ou représentation interne peut nous rappeler et nous « replonger » dans une expérience, de manière partielle ou totale.

Cette **perception** agit comme un **stimulus**. Elle est appelée, **déclencheur** ou **ancre**.

Une **ancre** est un **déclencheur** qui suscite une **réponse** automatique et involontaire. C'est un phénomène naturel et spontané.

Le **déclencheur** se fait sur un ou plusieurs registres du **<VAKO>**, soit interne, soit externe.

La **réponse** est soit un **comportement**, soit un **état interne**. Elle échappe souvent à la conscience.

Il y a ancrage lorsque l'association « stimulus – réponse » est stable.

L'ancrage s'établit souvent à notre insu, à la suite d'une ou plusieurs expériences.

Exemples :

Le fait d'entendre un type de musique nous renvoie à des événements précis de notre vie.

Le fait de regarder, de retrouver le lieu favori de nos vacances, nous plonge dans un état interne particulier.

Certains plats cuisinés nous rappellent notre enfance.

La pensée de devoir parler en public peut nous donner le trac.

Un enfant peut se mettre à pleurer dès que quelqu'un crie.

Les réactions phobiques sont des exemples extrêmes d'ancrage particulièrement bien réussi !...

Les rituels peuvent être considérés comme des ancrages collectifs.

2 – UTILISATION DE L'ANCRAGE

En créant, de manière active, des auto-ancrages liés à des expériences ressources, nous pouvons déclencher des « états ressources » lorsque nous en avons besoin.

Ce processus peut être également mis en route chez d'autres personnes.

La PNL utilise ce phénomène pour :

- Ré évoquer et fixer certaines expériences de référence.
- Activer des ressources.
- Relier plusieurs états internes entre eux.
- Créer des ponts vers le futur.

3 – CREATION D'UN ANCRAGE

La PNL utilise la création d'un ancrage dans deux cas différents :

- Soit pour réveiller une expérience désagréable dans le cadre de techniques dont l'objectif est de sortir d'un état limitant.
- Soit pour générer des états ressources.

La procédure est identique pour un auto-ancrage ou un ancrage sur quelqu'un d'autre.

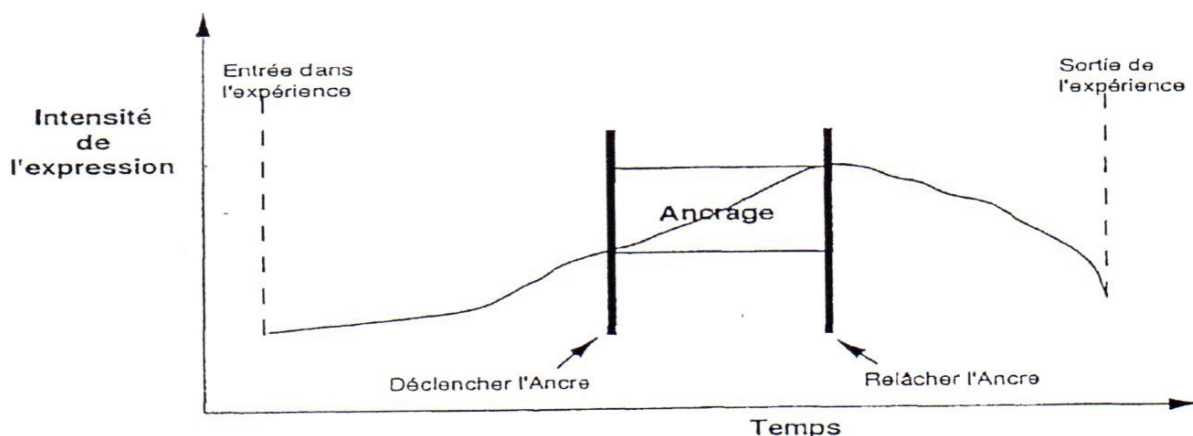
- 1. Identifier un état** pour lequel il serait utile de créer un ancrage.
- 2. Faire l'expérience** de cet état, de manière intense, en stimulant tous les canaux sensoriels, et en faisant des « chevauchements » entre ceux-ci.
- 3. Associer** à cet état une ancre située sur un des registres du <VAKO> (toucher une partie du corps, prendre une posture du corps, dire un mot, faire un son, un geste, une image...).

Un **ancrage** sera d'autant plus **efficace** qu'il combinera **différents systèmes sensoriels**.

4 – CONDITIONS D'UNE « ANCRE BIEN POSEE ».

Certains aspects techniques sont importants lors d'une procédure d'ancrage :

- Le **moment pertinent** par rapport à l'ensemble de la procédure.
- Un **stimulus précis et spécifique**.
- Un **stimulus reproductible**. Il est important de déclencher l'ancre de la même manière que celle utilisée pour la « poser ».
- L'**intensité de la réponse**. Il faut veiller à ce qu'elle soit en phase ascendante et proche de son maximum.
- La **pureté de la réponse** associée à l'ancre doit nous permettre d'avoir accès à cet état de manière spécifique, sans que des états subsidiaires s'y associent.



L'ANCRAGE DYNAMIQUE

1) Cadrer

Repérer l'endroit où l'on va toucher
(main)

2) Retrouver une situation précise

(Où ? Quand ? Comment ? Avec qui ?)

3) Associer à la situation

Tandis que tu vois ce que tu voyais ...
et que tu entends ce que tu entendais...
Parce que tu peux ressentir ce que tu
ressentais...



Immerge toi...

Intensifie...

4) Calibrer et Ancrer

5) Faire un état séparateur

6) Tester en retouchant la main

Calibrer



EXERCICE : L'ANCRAGE DYNAMIQUE

Par 2 : un praticien et un sujet.

- 1) Expliquer au sujet ce qui va se passer et choisir un endroit du corps pour poser une ancre kinesthésique.
- 2) Demander au sujet de retrouver une situation précise où il a été **particulièrement heureux**, (le sujet doit pouvoir situer cette situation : Quand ? Où ? Avec qui ? etc.)
- 3) Guider le sujet pour qu'il se ré-associe à cette situation. Le praticien veille à se mettre lui-même dans un état similaire (« **go first** »).

- **Tandis que tu vois ce que tu voyais...**
- **Et que tu entends ce que tu entendais...**
- **Parce que tu peux ressentir ce que tu ressentais...**
- **Immerge-toi dans cette expérience comme si tu la vivais là, maintenant...**
- **Intensifie toutes tes perceptions... Amplifie ta respiration...**

- 4) Calibrer la montée en intensité de l'état interne et à l'inspir, ancrer kinesthésiquement à l'endroit du corps repéré en 1. Maintenir le contact pendant 10 à 15'', puis lâcher.
- 5) Faire un état séparateur.
- 6) Tester (sans prévenir le sujet) en re-stimulant l'ancre (même endroit, même intensité, même durée), calibrer.



DONNER UN FEED BACK

Le Feed Back et l'évaluation informative faite après un exercice ou une séance est donnée par l'observateur.

Le feed-back a pour but d'aider l'intervenant à améliorer son travail sa communication.

Il se formule à partir de l'observation de l'interaction avec l'intervenant est le sujet.

L'observateur se pose les questions suivantes avant de donner son feed-back :

Quel est le but de l'intervention ?

L'intervenant a-t-il atteint son but complètement partielle ou pas du tout ?

Comment s'est-il pris pour atteindre ce résultat ?

Comment aurait-il pu être plus efficace ou plus élégant ?

Qu'est-ce que l'intervenant aurait pu faire pour atteindre son but si ne la pas atteint ?

L'observateur donne des informations concrètes possédant les caractéristiques suivantes :

Précise : partir du visuel et de l'auditif externe. **FACTUEL**

Concise : faire une synthèse des observations et des notes prises.

Comprise : s'assurer que l'intervenant comprendre évaluation et la perçoit.

Constructive : proposer d'autres moyens pour atteindre le but de l'intervention ou progresser

EXERCICE : FEED BACK

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Etablit le rapport- Pose le cadre- Regarde / calibre le praticien- Donne ses observations- Commence par du +- Prend 2 à 5 minutes- Conclut sur une note dynamique | <ul style="list-style-type: none">- Fonce "bille en tête"- Rentre tout de suite dans les détails- Regarde ses notes tout le temps- Donne ses sentiments- Insiste sur le -- Prend 10 ou 15 min.- S'adresse au sujet- Demande leur avis au praticien ou au sujet- Parle de lui- Ne conclut pas |
|---|---|

Le Sandwich

1.

Pain beurré +

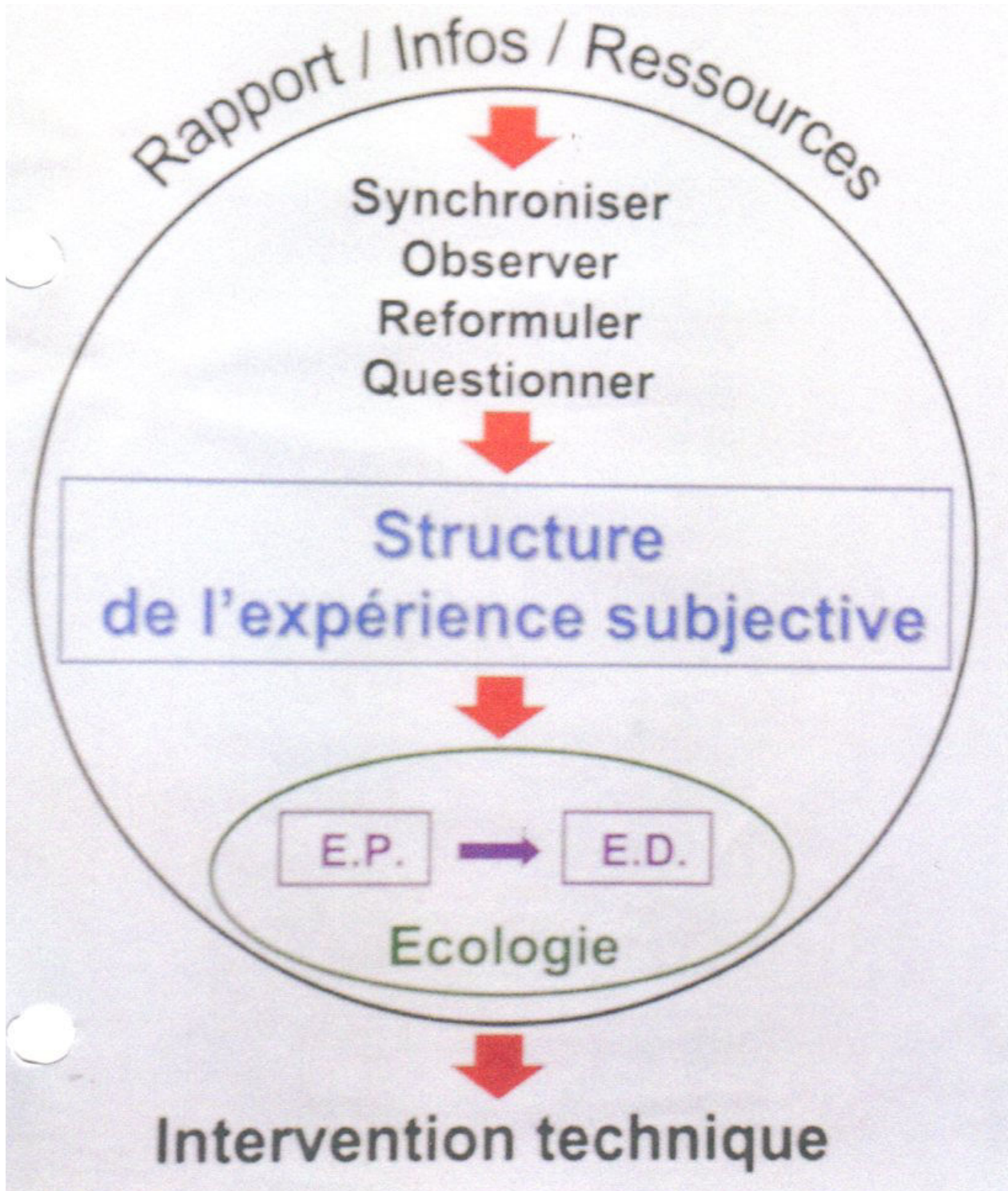
2.

Jambon -

3.

Pain beurré +

PROCESSUS DE TRAVAIL EN PNL

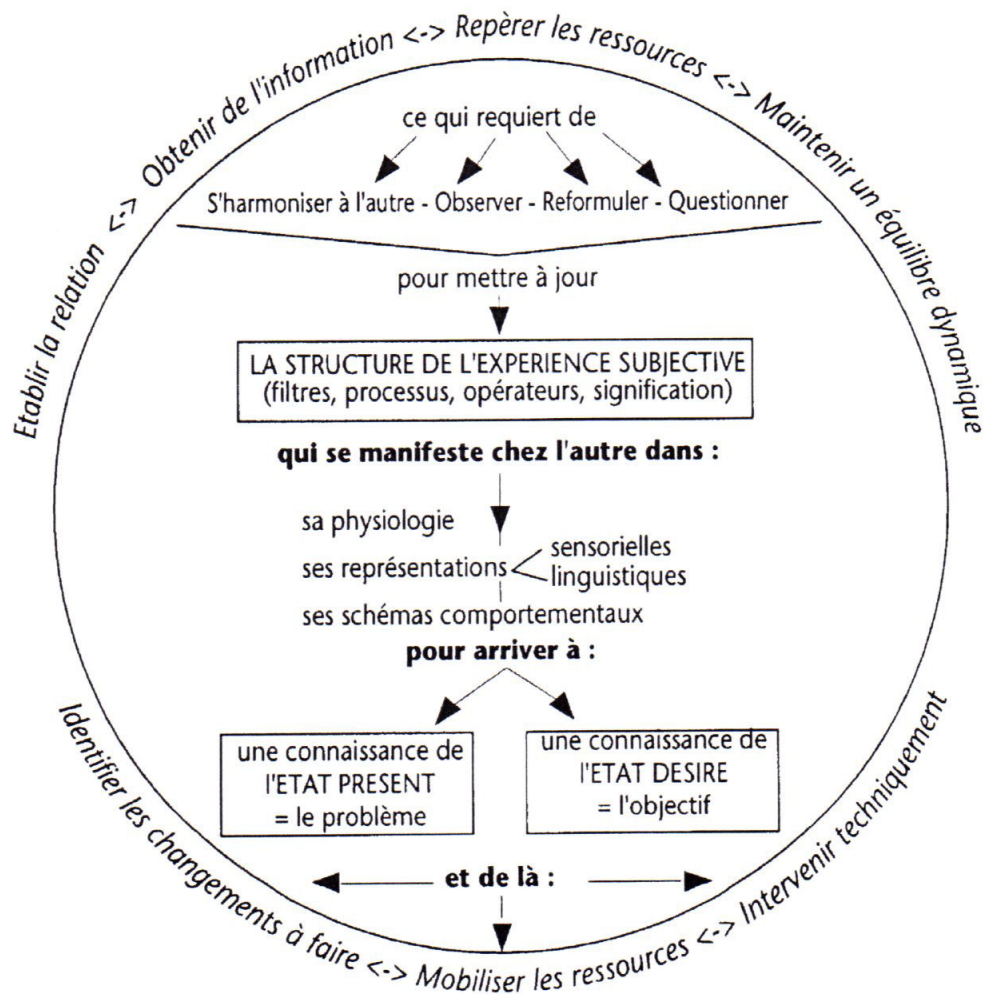


PROCESSUS DE TRAVAIL EN PNL

Avant de s'engager dans un échange, un « PNListe » commence à orienter son esprit à plusieurs niveaux et de plusieurs manières, afin d'établir un contexte relationnel de qualité :

- Il part d'une série de présupposés constructifs et explicites sur l'être humain et la relation (les aphorismes de la PNL),
- Il se met en « conscience externe »,
- Il se met en état de ressources.

Au cours de son travail, il veille à :



D'après Monique ESSER

UTILISATION PRATIQUE DU META-MODELE

BUT

○outer le langage en s'attachant à la structure plutôt qu'au contenu.

Repérer les violations les plus « graves » et les questionner pour obtenir les informations manquantes et donner plus de choix.

I - LES OMISSIONS : QUELLES SONT LES INFORMATIONS IMPORTANTES QUI ONT ETE OMISES ?

Chercher à retrouver les informations manquantes

Qui ? Que ? Quoi ? Où ? Comment précisément ? Quand ? Par rapport à qui, à quoi ?

- 1) **Omissions simples**
- 2) **Omissions du comparatif** (du complément du comparatif ou du superlatif)
- 3) **Omissions de l'index de référence**
- 4) **Omission du canal sensoriel utilisé** (verbe non spécifique)

II - LES GENERALISATIONS : QUELLES SONT LES LIMITES REELLES ?

Chercher à remettre en question les limites (ou retrouver les limites réelles)

- 1) **Quantifieurs universels** (pas d'exception ? Trouver un contre-exemple)
Pouvez-vous penser à un moment ou à une situation où ça s'est passé différemment ?
Toujours ? Jamais ? Personne ? Rien ? etc...
- 2) **Règles ou jugements** (questionner la pertinence ou l'origine)
D'après qui ? Qui dit cela ? Qui croit cela ?
Comment le savez-vous ?
- 3) **Opérateur Modaux**
Qu'est-ce qui vous en empêche (vous arrête) ?
Qu'est-ce qui se passerait si vous le faisiez ?
- 4) **Nominalisation** (retrouver le processus)
Comment ? De quelle manière ?

III - LES DISTORSIONS : QUELLE AUTRE SIGNIFICATION PEUT-ON DONNER ?

Chercher à remettre en question le sens (ou à découvrir d'autres interprétations)

- 1) **Cause-effet (x cause ou prouve y)**
Comment s'y prend-il pour vous rendre (faire)... ?
En quoi la cause entraîne-t-elle l'effet ?
Y-a-t-il des contre-exemples ?
- 2) **Equivalence-complexe (x est équivalent à y)**
Si x était différent, y serait-il toujours là ? (contre-exemple)
- 3) **Présuppositions**
Comment savez-vous que... ?
- 4) **Lecture de pensée**
Comment le savez-vous ?