



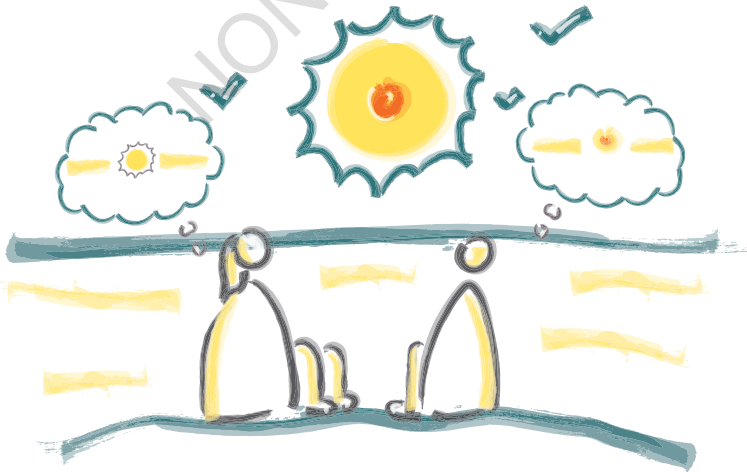
Olga Belo-Marques et Bárbara Ramos Muñoz

Préface de Anné Linden

La PNL

par la pratique

Exercices et outils
pour mieux communiquer



Dangles
EDITIONS 

LES IDÉES CLÉS DE LA PNL

Les présupposés

On entend par *présupposé* « ce qui est supposé vrai, préalablement à une action, une démonstration » (Larousse). En PNL, on va déterminer certains présupposés qui fonctionnent comme des affirmations implicites dans toute démarche et intervention. Il ne s'agit pas de vérités absolues, mais bien de croyances qui soutiennent la façon d'envisager la communication, l'apprentissage et le changement.

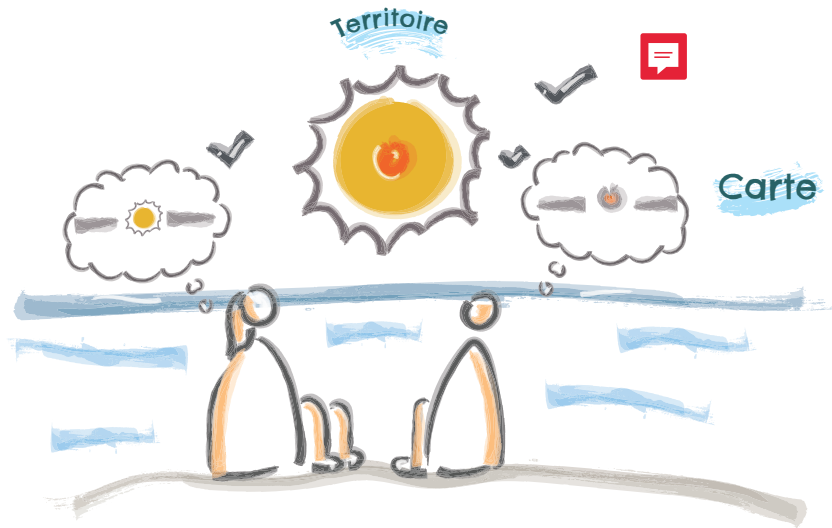
La carte n'est pas le territoire

Nous devons cette affirmation à Alfred Korzybski (1879-1950), le père de la sémantique générale. Cela signifie que la représentation que nous nous faisons des choses n'est pas la réalité elle-même, tout comme une carte de l'Europe n'est pas l'Europe. Chacun·e d'entre nous se réfère à une représentation qui lui est propre et qui est conditionnée par les cinq sens, les expériences vécues, les croyances et valeurs personnelles, mais aussi par les contextes familiaux et culturels. Face à une même situation (le territoire), chacun·e a une façon de la vivre et de l'expliquer (la carte) – aucune n'étant plus vraie qu'une autre. Puisqu'il y a autant de représentations que d'individus, les malentendus et les mésententes proviennent souvent de ces différences.

On ne peut pas ne pas communiquer

Cette maxime de Paul Watzlawick (1921-2007), psychologue ayant écrit la grande majorité des livres sur l'approche systémique de Palo Alto, a été reprise par la PNL. On considère que le corps parle tout autant – voire plus – que les mots, étant donné qu'une très grande partie de la communication repose sur les gestes, les expressions du visage et le ton de la voix. On constate qu'un message contient 30 % de mots (contenu) et 70 % de langage corporel et vocal (forme). Le langage corporel est rarement contrôlé, il est plus spontané et irréfléchi car inconscient ; alors que le langage verbal est issu en grande partie de notre pensée consciente. Pour mieux se comprendre, il est donc essentiel de faire attention non seulement à *ce qui* est dit (mots, phrases), mais surtout à *comment* on le dit (gestes, intonations, mimiques).

Aussi, l'absence de paroles n'est pas l'absence de communication. Par exemple, quand nous nous taisons, nous sommes tout de même en train de communiquer, car le silence dit beaucoup (« Je suis fâché », « Je n'ai pas envie de parler », « Je veux attirer l'attention par le silence »). Bref, toute information est communication.



Quand deux personnes regardent un coucher de soleil, on pourrait dire que le paysage qui est en face d'elles, c'est le territoire, la réalité. L'une dira que c'est un ciel avec de belles couleurs, un palmier et un disque rouge ; et l'autre verra une ligne noire au milieu, de l'orange au-dessus, du bleu en dessous et des mouettes dans le ciel ! Chaque personne retient une chose différente au même moment, c'est ce qu'on appelle la carte.

Les parties où vous trouverez cette idée clé :

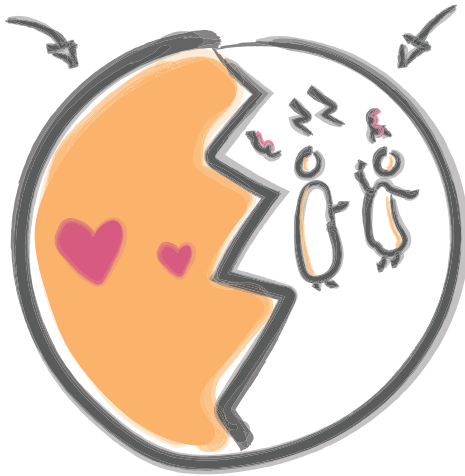
1 2 3 4 5 7 9 20 24 25

Tout comportement répond à une intention positive

Cela veut dire que tout ce que nous faisons est motivé par une envie, un besoin, une raison valable (intention) qui explique ce que l'on fait (comportements). On confond souvent les deux : l'intention et le comportement. En PNL, on considère qu'une intention est toujours positive (pour soi), même si le comportement n'est pas adéquat (pour soi ou pour les autres). En tenant compte de cela, on peut alors changer les comportements tout en conservant l'intention. Cela permet de comprendre ses propres réactions ou celles d'autrui sans le juger trop hâtivement.

L'intention

Le comportement



Les chapitres où vous trouverez cette idée clé :

6 8 9 21 23 24 25



Le comportement d'une personne ne fait pas la personne

Il s'agit de faire la part des choses entre ce que nous faisons et qui nous sommes. Nos comportements sont très différents selon les endroits où nous nous trouvons et les gens que nous rencontrons. En plus, nos comportements sont en nombre, peuvent changer, évoluer, au gré du temps et de la vie. Il est donc dangereux de juger quelqu'un sur son comportement, à partir d'une seule situation et à un moment donné. C'est comme faire une photo d'une personne qui ne changerait jamais, et la coincer dans un portrait immuable. Or, en PNL, on considère que tout humain est un être qui apprend, qui a la flexibilité nécessaire pour s'adapter et se transformer, selon ses besoins et face aux situations rencontrées. En séparant les deux – les comportements et l'identité –, on évite des amalgames, des raccourcis, on se donne la latitude de changer, tout en étant entièrement soi-même !

Voleur un jour

Voleur toujours



Les chapitres où vous trouverez cette idée clé :

6 8 9 11 23

Ni incolore, ni inodore, ni indolore

Systèmes de représentation (VAKOG)

Le concert

Trois amis – Sarah, Léo et Yuri – sont allés au concert de leur groupe préféré. Cela faisait huit mois qu'ils attendaient cet événement ! Ada devait y aller aussi, mais elle s'est réveillée avec 40 °C de fièvre et a été forcée de rester à la maison. Quelques jours plus tard, dès qu'ils se sont croisés au bistrot, Ada était impatiente de tout savoir sur la soirée et voulait recueillir les impressions de ses amis. Sarah avait plutôt apprécié le jeu de scène de la chanteuse, les éclairages multi-couleurs et aussi les costumes bariolés, tous plus originaux les uns que les autres. Léo n'était pas tellement emballé par la chanteuse, arguant que l'on entendait à peine sa voix, tellement le son était saturé du côté des instruments. Sauf quand tous les membres du groupe chantaient à l'unisson, très accordés et mélodieux, c'était super-impressionnant !

Yuri semblait vraiment heureux de ce concert, car, pour une fois, disait-il, tout le monde s'est levé pour se mettre à danser. Les gens se bousculaient, bougeaient dans tous les sens, transpiraient même de tant danser ; c'était une ambiance tellement sympa et chaleureuse ! Ada semblait plongée dans l'ambiance, comme si elle y était. Et puis, par curiosité, étant donné qu'elle suivait une formation d'hôtellerie, elle a voulu savoir s'ils avaient bien mangé, après le concert. Et là, personne n'a su quoi répondre. « Oui », « non », « peut-être »... « Ce n'était pas pour ça qu'on était là », répondit Yuri.

En bref

C'est à travers nos cinq sens que nous captons le monde et que nous intégrons les informations provenant de l'extérieur. Ces informations sensorielles sont perçues par des filtres naturels et organiques – les cinq sens – faisant partie intégrante de notre expérience subjective à chaque moment vécu. Sans nos cinq sens, peu d'informations nous parviendraient du monde, et nous serions bien trop limité-e-s dans notre représentation de la réalité.

Mais, puisque l'être humain n'est pas capable de tout voir, tout entendre et tout ressentir, chacun de nous sélectionne, de façon inconsciente, seulement quelques informations parmi toutes celles qui sont disponibles. Dans une même situation, certain-e-s vont être plus attentif-ve-s aux images, au visuel (V) ; d'autres vont repérer davantage les sons, l'aspect auditif (A) ; et d'autres encore seront sensibles aux mouvements du corps, au toucher, aux sensations kinesthésiques (K) – dans lesquelles on peut inclure également l'olfactif (O) et le gustatif (G). C'est ce que l'on appelle les « modalités sensorielles ». Cela ne veut évidemment pas dire que nous n'utilisons qu'un seul canal, mais peut-être avons-nous une tendance à récolter prioritairement une information qui nous est plus satisfaisante, qui a été favorisée par notre culture, ou même qui nous a été apprise par l'éducation. Il serait erroné – comme on l'entend très souvent – de dire que quelqu'un est « visuel » ou « auditif », présupposant par là une prédominance d'un canal sur les autres, à tout moment et pour toute raison. Il serait, par contre, plus juste d'observer les tendances chez chacun-e à trier et à conserver certaines informations selon les contextes et selon les expériences, désignant ainsi une certaine préférence.

En écoutant les mots employés qui relèvent de la sensorialité – VAKOG – par des adjectifs, noms, verbes, expressions, nous pouvons avoir un meilleur accès à la représentation du monde de quelqu'un. En PNL, on appelle le *vocabulaire sensoriel* les « prédicats ». Savoir les repérer est une bonne porte d'entrée pour établir un lien de qualité et pour pouvoir, ensuite, créer une communication efficace et authentique basée sur la synchronisation verbale.

Voici, pour chaque système de représentation, les prédicats que nous allons retrouver.

Visuel : voir, montrer, cacher, discerner, regarder, entrevoir, illustrer, clair, lumineux, sombre, transparent, flou, clairement, nettement...

Auditif : entendre, résonner, parler, hurler, crier, chanter, sourd, bruyant, discordant, mélodieux, rythmé, bruyamment, silencieusement...

Kinesthésique (+ olfactif et gustatif) : sentir, éprouver, ressentir, danser, bouger, goûter, flairer, savourer, piffer, solide, léger, froid, dur, mou, amer, fade, salé, épicé, exquis, succulent, nauséabond, sucré, péniblement, chaleureusement, amèrement, brutalement, lentement...

Chacun-e a une façon propre d'organiser sa perception du monde, sa représentation et son expression. Ainsi, lorsque Mélanie dit : « J'ai fait un voyage intéressant », il n'y a que Mélanie qui sait en quoi son voyage a été intéressant. Mélanie a d'abord expérimenté : elle a vu des personnes, des paysages, des couleurs, elle a entendu des musiques, des bruissements, elle a ressenti des parfums, elle a fait de la marche, de la natation, du ski, elle est allée au restaurant et elle a ressenti certains goûts, etc. Après la perception de ces expériences (sensations), Mélanie en retiendra certaines et y associera des mots, des images, des émotions qui sont les siens. Comme il a été mentionné plus haut, cette sélection est liée aux filtres de l'éducation, des expériences antérieures et de la culture (représentation).

Découvrir le vocabulaire sensoriel

Inscrivez, en face de chaque prédicat du tableau, l'initiale du type de sensorialité auquel il se rapporte.

V = visuel, A = auditif, K = kinesthésique, O = olfactif, G = gustatif

1. Clair	V	9. Mettre le doigt dessus		17. Écoeurement		25. Ragoûter	
2. Mélodieusement		10. Empester		18. Perspective		26. Confortablement	
3. Mielleux		11. Bruit	A	19. « J'ai bien saisi. »		27. Jeter un coup d'œil	
4. Refrain		12. Amer		20. Lisiblement		28. « J'ai soif de savoir. »	G
5. Agité		13. Hausser le ton		21. Tension		29. Sonner	
6. Ça sent le printemps	O	14. Montrer		22. Épais	K	30. Vertical	
7. Bruyant		15. Taper sur les nerfs		23. Discordant		31. Suivre le rythme	
8. « Regarde comme c'est beau ! »		16. Déclic		24. Déguster		32. Une image vaut mille mots	

1 = V ; 2 = A ; 3 = G ; 4 = A ; 5 = K ; 6 = O ; 7 = A ; 8 = V ; 9 = K ; 10 = O ; 11 = A ; 12 = G ; 13 = A ; 14 = V ; 15 = K ; 16 = A ; 17 = G ; 18 = V ; 19 = K ; 20 = V ; 21 = V ; 22 = K ; 23 = A ; 24 = G ; 25 = G ; 26 = K ; 27 = V ; 28 = G ; 29 = G ; 30 = A ; 31 = V ; 32 = V

Découvrir ses préférences sensorielles

Souvenez-vous des vacances que vous avez particulièrement aimées. Décrivez-les.

Souvenez-vous des vacances que vous avez très peu aimées. Décrivez-les.

Décelez les types de prédicats qui sont les plus fréquents dans vos deux descriptions. Il se peut que vous soyez sensible à un type de sensorialité lorsque vous êtes en vacances ; il se peut même que ce soit un critère de plaisir pour vous.

Prendre connaissance de ces aspects de notre fonctionnement personnel peut éclaircir beaucoup de nos choix inconscients. Notre culture a tendance à occulter que nos préférences sont très souvent liées au corps, à nos sens, plutôt qu'à notre tête. Il en va de même pour les situations qui nous déplaisent.

Parfois, l'enregistrement sensoriel d'une expérience peut être à la source d'une souffrance. Par exemple, à la suite d'un accident de voiture, nous avons une image de celui-ci qui tourne en boucle dans notre tête. La répétition de cette image va fixer l'événement de façon à nous sentir coincés et sans solution.

En PNL, on se servira de la flexibilité sensorielle, du fait que nos cinq sens nous donnent plus de choix qu'un seul, et que changer de modalité peut s'avérer une porte de sortie simple et efficace. Si nous sommes focalisés sur une image, nous pouvons chanter une mélodie apaisante, nous raconter quelque chose de distrayant, ou même nous pincer pour revenir ici et maintenant. Même si cela semble simpliste, le fait de varier de modalités est une des grandes techniques de la PNL.