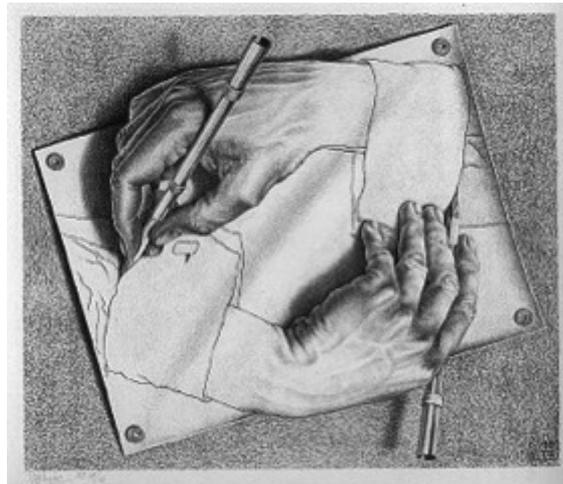


# Introduction à la PNL



**Conception :** Christelle Chatellard, Maitre Praticienne certifiée (INLPTA), formatrice certifiée

Damien Raczy, PhD, IANLP & UNLPA Certified Trainer

**Courriel :** [coerens@coerens.com](mailto:coerens@coerens.com)

**Tel :** (+687) 28 38 79

**Adresse :** BP KO 205, 98830 Dumbéa, Nouvelle-Calédonie

**Web :** [www.coerens.com](http://www.coerens.com)

## **Table des matières**

1. Histoire de la PNL, l'histoire des principaux auteurs
  - 1.1. Une définition formelle
  - 1.2. Autres définitions de la PNL
2. Les piliers de la PNL
  - 2.1. Connais ton objectif
  - 2.2. Développe ton acuité sensorielle
  - 2.3. Développe ta flexibilité comportementale
  - 2.4. Mets toi en action
  - 2.5. Agis depuis ta physiologie et ta psychologie d'excellence
3. Concepts de PNL
  - 3.1. La PNL est un modèle, pas une théorie
  - 3.2. Présupposés et postulats
4. Le modèle de la communication PNL
5. Rapport et synchronisation
  - 5.1. Le rapport
  - 5.2. Pourquoi le rapport est-il important ?
  - 5.3. Biologie de la communication
  - 5.4. Qu'est ce que créer une dynamique de la communication
  - 5.5. La synchronisation (se synchroniser pour créer le rapport)
  - 5.6. La calibration
6. Le feedback
7. Un Objectif bien formulé
8. Le VAKO
  - 8.1. Les aires du cerveau et le VAKO
  - 8.2. Recherches scientifiques concernant le VAKO
  - 8.3. Les mots du VAKOG
  - 8.4. Les mouvements oculaires
  - 8.5. Introduction aux sous modalités
9. Les ancrages kinesthésiques simples
  - 9.1. Qu'est ce qu'un ancrage ?
  - 9.2. Principe de l'ancrage
  - 9.3. Exemples d'applications
  - 9.4. Appliquer au travail ou chez soi
10. Association et Dissociation
11. Les positions perceptuelles
12. Langage
  - 12.1. La puissance du langage positif et le langage transformationnel
  - 12.2. L'impossible négation
  - 12.3. L'incongruence séquentielle
13. Introduction au méta modèle du Langage
  - 13.1. Questions pour explorer le méta-modèle

14. Comment être encore plus créatif ?
15. Introduction aux méta-programmes
  - 15.1. Pourquoi les méta-programmes ?
  - 15.2. Que sont les méta-programmes
16. Introduction à la ligne du temps

## 1. Histoire de la PNL, l'histoire des principaux auteurs

La Programmation Neuro Linguistique a été développée dans les années 70 en Californie. Les deux fondateurs en sont John Grinder (psychologue et linguiste) et Richard Bandler (psychologue et mathématicien). Ils étaient entourés d'une équipe de chercheurs dont Robert Dilts, David Gordon et bien d'autres...Ensemble ils ont élaborés des modèles de communication, de management ou encore de développement personnel.

A l'origine, ils avaient pour but de découvrir les secrets des excellents communicateurs. C'est donc tout naturellement, qu'ils ont décidé d'observer les meilleurs d'entre eux afin de découvrir comment ces derniers obtenaient des résultats hors du commun. Ils ont notamment étudié et observé les comportements, les paroles, les gestes, d'une manière générale les façons de faire de thérapeutes exceptionnels comme Virginia Satir, Milton Erickson ou encore Gregory Bateson. Et au fur et à mesure les modèles de communication de la PNL ont été améliorés et généralisés de telle sorte que les domaines d'application ont pu s'élargir à de nombreux champs tels que la santé, l'éducation, la vente etc.

### 1.1. Une définition formelle

La Programmation Neuro-Linguistique est un processus par lequel nous mettons en oeuvre des moyens permettant de mieux utiliser notre cerveau et qui sont résumés par trois mots :

- **Programmation** : C'est à partir de nos expériences que nous avons créé et enregistré des programmes de fonctionnement pour penser, analyser, ressentir, communiquer et nous adapter à notre environnement. Tout comportement est donc programmable, et il peut être décomposé et révisé. Ces programmes varient en fonction des personnes et des circonstances, mais deviennent très vite des automatismes bons ou mauvais pour soi. La notion de "programmation" est donc le principe de construction de nos comportements.
- **Neuro** : Tous nos apprentissages sont encodés dans notre cerveau, et sont obligatoirement associés à une expérience sensorielle. Nous avons cette capacité de nous programmer grâce à notre activité neurologique. En effet c'est grâce à notre système nerveux et notre cerveau que nous pensons, ressentons et agissons. Le niveau "neuro" est donc le vecteur qui permet d'encoder nos apprentissages, puis d'agir.
- **Linguistique** : Tous nos programmes mentaux passent par notre langage verbal et non verbal. C'est notre langage verbal et non verbal qui structure et renvoie nos pensées et nos actions. Le niveau "linguistique" est le moyen par lequel nous pourrions changer.

## 1.2. Autres définitions de la PNL

Mais la PNL est bien autre chose qu'un ensemble de techniques. Les créateurs de la PNL ont entre autres proposé qu'elle soit :

- Un art de créer des modèles de réussite par l'analyse et la reproduction de comportements qui marchent, c'est une modélisation de l'efficacité
- Une attitude, une ouverture d'esprit qui incite à cultiver le désir d'améliorer sa communication avec les autres et avec soi-même.
- Une méthodologie, qui nous permet d'étudier la structure de chaque comportement, de la comprendre et de la modéliser
- Un modèle de changement, on y apprend que nos croyances agissent sur nos états émotionnels présents et dirigent notre état futur. Que notre physiologie influence nos états.

Ce modèle de changement en PNL nous permet de :

- Transformer nos croyances limitantes et de mobiliser des croyances plus aidantes
- Déterminer un objectif pour aller vers un état désiré
- D'avoir la physiologie appropriée
- Accéder à des ressources internes
- Élaborer des stratégies d'action lorsqu'on se sent bloqué

## 2. Les piliers de la PNL

La PNL repose sur trois puissants piliers. Bien que cela puisse paraître simpliste, ils forment le coeur de la PNL, si simple qu'une sorte de sagesse y réside :

- Avoir **un objectif** c'est à dire savoir ce que tu veux et faire ce qu'il faut pour l'obtenir
- Avoir **l'acuité sensorielle** pour analyser les informations provenant de l'environnement
- Avoir **la flexibilité** comportementale pour ajuster tes actions en fonction de tes résultats

Deux autres piliers sont parfois proposés par certains auteurs comme Tad James ou Richard Bolstad :

- Le choix de **l'action** et la réalisation concrète
- Le développement d'une **physiologie** et d'une **psychologie d'excellence**

### 2.1. Connais ton objectif

Connais **ton objectif** et les résultats que tu souhaites obtenir. Toute action de PNL débute par un objectif, un résultat à atteindre. Et d'ailleurs, sans objectif, il n'y a pas de démarche PNL.

La question de base est donc: "Savez vous vraiment ce que vous voulez obtenir ?"

Et donc, la première intervention en PNL est généralement de définir un objectif, le plus souvent un objectif de changement.

### 2.2. Développe ton acuité sensorielle

Nous percevons la réalité par nos sens (la vue, le toucher, l'odorat, l'ouïe, le goût). Ensuite seulement se construit une représentation de la réalité, représentation de nature sensorielle, un des enjeux de la PNL est de rendre plus efficace notre système de perception de la réalité.

"Aie les compétences sensorielles pour savoir quand tu as atteint ton objectif."

Et l'acuité concerne non seulement la perception de l'extérieur, de votre environnement, mais également de l'intérieur, c'est à dire vos sensations, vos émotions, vos états mentaux. Et une perception fine permettra d'agir avec plus de précision pour atteindre le meilleur état, le meilleur résultat possible.

### **2.3. Développe ta flexibilité comportementale**

“La folie c’est de faire la même chose encore et encore et espérer des résultats différent”

Albert Einstein

La pnl est l’art de changer le comportement afin d’atteindre un objectif, ceci nécessite une flexibilité suffisante pour pouvoir adapter le comportement lorsqu’il ne permet pas d’atteindre le but à 100%, lorsque le contexte change, ou encore que l’objectif évolue.

En d’autres termes, “Si ce que tu fais ne marche pas, change”

Améliorer sa flexibilité, c’est se donner plus de chances de pouvoir adapter ses comportements avec succès pour atteindre les résultats voulus.

### **2.4. Mets toi en action**

Vous êtes l’acteur de votre développement personnel, pour cela vous êtes celui qui se met en mouvement. Vous êtes le moteur de votre propre changement, vous êtes responsable de votre mise en action

“Si tu veux que les choses bougent, mets toi en action toi même”

Souvent les gens adorent expliquer les raisons de leur immobilité par des facteurs externes. Mais la vraie raison de la stagnation réside dans l’absence de mouvement.

### **2.5. Agis depuis ta physiologie et ta psychologie d’excellence**

Pour prendre le contrôle de votre vie, la PNL vous permet de mettre en harmonie vos états mentaux (votre psychologie) et votre état physique (la physiologie) afin de vous permettre d’utiliser au mieux vos ressources et d’atteindre vos objectifs.

“Ce que tu te fais à l’intérieur détermine ce que tu obtiens à l’extérieur”

Des dizaines d’articles scientifiques ont démontré ces dernières années que le simple fait de respirer paisiblement, d’avoir une posture ouverte, et même d’être tonique améliore les états mentaux, et la capacité à obtenir des résultats concrets.

### **3. Concepts de PNL**

#### **3.1. La PNL est un modèle, pas une théorie**

La PNL ne vise pas à proposer une explication des comportements. En d'autres termes la PNL n'est pas une science et ne cherche pas à expliquer « pourquoi » ceci ou cela,

#### **3.2. Présupposés et postulats**

L'utilisation de la PNL repose sur des présuppositions qui sont autant de principes de base.

**La carte n'est pas le territoire** – Bien que le monde (le territoire) soit réel, nous n'agissons pas directement sur cette réalité, nous agissons plutôt sur la représentation (la carte) que nous en avons et qui nous sert à construire nos comportements. Chacun de nous construit sa propre vision du monde et celle-ci diffère d'un individu à l'autre. Et d'ailleurs ce qui est vrai pour vous ne l'est pas forcément pour d'autres.

**La signification d'une communication réside dans la compréhension que l'autre en a** – C'est certainement la chose la plus importante que vous devez savoir à propos de votre communication. Sa signification réside dans la compréhension que l'autre en a. Vous pouvez savoir ce que vous voulez dire, mais les autres utilisent leur propre carte pour comprendre et décoder ce que vous souhaitez communiquer. Si ils ne comprennent pas le message conformément à ce que vous souhaitiez exprimer, analysez leur réponse comme un retour précieux qui vous aidera à mieux vous accorder à leur carte.

**Tous les comportements ont une intention positive** – Tous les comportements que vous (et les autres) avez eus ont été motivés par un but ou un besoin. Ce peut être d'éviter une souffrance, d'être plus heureux, etc. Les intentions de niveau les plus élevés sont celles qui motivent le plus fortement les personnes, vous-même comme les autres. Si vous pouvez aider une personne à découvrir l'intention positive d'un comportement vous pouvez l'aider efficacement à atteindre les résultats qu'elle n'obtenait pas jusqu'à présent.

**Si quelqu'un d'autre peut le faire, je peux le faire aussi** – Si une personne peut faire une chose alors toute personne doit être capable de le faire aussi. Ceci ne veut pas dire que tout le monde peut devenir champion du monde d'échecs, ou aller sur la lune. Par contre chacun peut apprendre à faire ce que d'autres ont appris à faire, avec ses propres moyens. Par exemple même un amputé des deux jambes peut concourir avec les valides pour courir le 100 m, puisque cela a déjà été fait.

**La vie et l'esprit forment des systèmes** – L'être humain est un tout, il est un système. Le corps influence l'esprit et l'esprit influence le corps. Ils fonctionnent et progressent ensemble. Ainsi, c'est le cerveau qui commande au corps, et le corps en retour envoie des signaux à l'esprit.

**Les gens font toujours les meilleurs choix** – Ils font leurs choix en fonction de la carte du monde qu'ils ont à ce moment là (ce qu'ils croient possible, etc.). Aussi, à un moment donné, en fonction des informations disponibles on fait toujours au mieux. Plus tard, après avoir élaboré une carte du monde différente voire des compétences nouvelles, et il est possible que les mêmes choix n'apparaissent plus les meilleurs.

**On ne peut pas ne pas communiquer (Bateson)** – Qu'on le veuille ou non, que l'on parle ou qu'on se taise, tout comportement est une communication. Même un silence a une signification.

## 4. Le modèle de la communication PNL

Nous entrons en contact avec le monde à travers notre système de perception sensorielle, c'est à dire par nos cinq sens :

- la vision,
- l'audition,
- la kinesthésie ou toucher,
- le goût,
- l'odorat.

Ces 5 sens constituent notre lien avec l'extérieur, ils nous permettent de percevoir la réalité. Nous appelons ce système le VAKOG, acronyme des initiales des 5 sens. C'est aussi grâce à ces 5 sens que nous construisons nos représentations internes, notre carte du monde. Et pour cette raison, ils sont une clé essentielle en PNL.

Dans le processus de perception et de compréhension, toute l'information sensorielle provenant de l'environnement est transformée par les différents filtres que constituent les différents étages de traitement que réalise notre cerveau pour interpréter les stimuli. Et les principales sources de distorsion sont :

- La signification des mots et du langage
- Nos croyances et nos valeurs
- Nos préférences comportementales (méta-programmes)
- Nos souvenirs et nos expériences de référence
- Les limites et les caractéristiques neurologiques de notre cerveau
- Etc.

C'est ce que la PNL représente traditionnellement par la figure suivante :

## **5. Rapport et synchronisation**

Créer le rapport est l'étape fondamentale et un préalable indispensable à toute intervention.

C'est une relation de confiance et de coopération qui s'établit entre les interlocuteurs dans un climat de confiance et de sécurité mutuelle. C'est l'acceptation inconditionnelle de soi et de l'autre.

### **5.1. Le rapport**

#### **5.2. Pourquoi le rapport est-il important ?**

Lorsque nous rencontrons des personnes très charismatiques, ce qui peut surprendre, c'est qu'elles vous donnent envie d'entrer en contact avec elles. Or, pour le commun des mortels, l'expérience que nous vivons est que lorsque nous sommes en relation avec les autres, parfois le courant passe, parfois non. Quelle est la différence entre ce que nous, les personnes « normales », nous vivons et faisons, et ce que ces personnes exceptionnellement charismatiques font ? Comment ces personnes là construisent le rapport humain ? Quel est leur « secret » ?

Et si vous demandez autour de vous qu'est ce que le rapport humain, on vous répondra certainement que c'est d'être sur la même longueur d'onde, d'être en phase, que c'est une relation de confiance et d'empathie qui fonctionne dans les deux sens. On vous répondra que le rapport humain est une connexion, un lien entre les personnes. Mais alors on peut se poser des questions sur la nature précise de ce phénomène. Quel est le support matériel qui fait que le courant passe entre deux êtres ? Et puis comment est ce que cela fonctionne ? Et à quoi cela sert-il ? Et puis en quoi est-il si important de s'intéresser au rapport ? Est ce que cela peut se construire et se contrôler ? Est-ce un don ou une circonstance, ou bien une compétence que l'on peut développer ?

Maîtriser le rapport à l'autre peut permettre d'améliorer les situations de relation à l'autre. Vous pouvez savoir de quoi il s'agit si vous vous êtes déjà retrouvé dans la situation de devoir briser la glace sans parvenir à le faire, de ne pas savoir engager une conversation, ou créer un climat agréable et productif pendant une réunion difficile...

Créer le rapport permet de construire une relation, une sensation de confiance et d'empathie. Vous pouvez également être vous désengager du rapport à l'autre, par exemple vous sortir élégamment d'une discussion pénible...

Mais au juste, qu'est ce que le rapport ?

#### **5.3. Biologie de la communication**

Dès que deux personnes ou plus sont en relation, elles établissent un rapport entre elles, c'est à dire une forme de communication. Celle-ci peut être verbale ou non verbale. Et

même si elles refusent de communiquer, c'est déjà une forme de communication.

*Il n'est pas possible de ne pas communiquer*

Le rapport est donc un processus qui existe dès que deux personnes ou plus peuvent se voir, s'entendre, se toucher. S'il est assez facile de décrire le fait d'être en rapport, il peut être intéressant de revenir aux bases neurologiques du rapport et de l'empathie en particulier.

Il existe dans notre cerveau des circuits spécifiques contenant des cellules appelées « neurones miroirs ». Ces neurones existent chez les primates supérieurs. Ils ont été découverts d'abord chez les primates, dans le cerveau des macaques. Plus tard, on a constaté qu'ils existent également dans le cerveau des primates les plus évolués, y compris les êtres humains (2010). Ils ont la particularité de s'activer lorsqu'un individu (humain ou animal) observe un autre individu en train d'exécuter la même action. Ces « neurones miroirs » s'activent également de la même manière lorsque la personne imagine cette action, ou encore la fait réellement elle-même.

Mais le rôle des neurones miroirs va bien au delà de refléter le mouvement de l'autre. Ils sont également impliqués dans le ressenti des sensations et des émotions. Ainsi, si vous voyez quelqu'un se faire mal ou ressentir de la douleur, alors vos neurones miroirs vous feront ressentir une partie de cette douleur, en miroir.

La recherche a montré par ailleurs que l'activité des neurones miroirs est d'autant plus importante que les personnes impliquées dans la relation ont des attitudes similaires. Ce qui est également remarquable est que le processus est généralement totalement inconscient puisque le comportement d'imitation est rarement un acte volontaire et qu'il implique pourtant les neurones miroirs.

De nombreux chercheurs, dont Frans de Waal, Jean Decety et Vittorio Gallese, ont pu mettre en évidence que les neurones miroirs jouent un rôle important dans la capacité à détecter et interpréter les émotions des autres, c'est-à-dire l'empathie. Le rôle de ces circuits spécialisés est donc de simuler dans notre cerveau l'état émotionnel de l'autre, ce qui permet de décoder les émotions éprouvées par notre entourage, et ce de manière automatique et non consciente. Ceci permet d'expliquer les effets de « contagion émotionnelle » et les « effets de masse ».

Pour vous faire une idée plus précise vous pouvez consulter la merveilleuse vidéo du Dr Ramachandran sur TED.com à l'adresse suivante :

[http://www.ted.com/talks/vs\\_ramachandran\\_the\\_neurons\\_that\\_shaped\\_civilization.html](http://www.ted.com/talks/vs_ramachandran_the_neurons_that_shaped_civilization.html)

Il existe également des « neurones échos » qui opèrent de manière analogue avec le langage et les sons en général.

#### **5.4. Qu'est ce que créer une dynamique de la communication**

Lorsque nous communiquons, nous le faisons avec des mots (communication verbale), mais également avec les intonations de votre voix (communication para-verbale), ainsi qu'avec votre corps (communication non verbale). Et nous percevons notre interlocuteur essentiellement par l'ouïe (mots et voix) et par le regard (attitudes, postures...).

Et ce faisant, nos neurones miroirs s'activent et nous permettent de ressentir les émotions et les sensations véhiculées par ces images et ces sons, dans un processus inconscient. Ainsi, lorsque votre interlocuteur et vous même vous voyez et vous entendez, vous ressentez les émotions véhiculées par vos attitudes respectives, vos postures, votre parole, vos mots...

Créer une dynamique de communication, créer un climat de confiance et d'empathie, c'est permettre à l'autre de comprendre que vous êtes sur la même longueur d'onde. Et l'un des moyens les plus simples est de le rejoindre dans sa dimension émotionnelle. C'est là que nous pouvons choisir d'utiliser délibérément les mécanismes inconscients de nos neurones miroirs.

Si vous reflétez les attitudes de l'autre, en utilisant la même gestuelle, la même posture, la même attitude, cela aura deux effets :

- D'une part vos neurones miroirs ressentiront encore plus ce que ressent l'autre, ce qui vous permettra de mieux décoder ses émotions
- D'autre part vous renverrez à l'autre une image qui est cohérente avec ses propres états internes, tout en lui permettant de lire plus facilement vos émotions, ce qui lui donnera une sensation de « même longueur d'onde », d'empathie et de confiance.

Et ceci s'observe naturellement : deux personnes qui s'aiment et qui marchent ensemble auront tendance à être au même pas, deux personnes qui sont également passionnées sur un sujet auront des gestuelles très semblables...

Chez les humains, les techniques avancées comme l'imagerie par résonance magnétique (IRM) ont permis de montrer que les neurones miroirs existent dans la partie inférieure du cortex frontal, dans une aire proche des centres du langage. Cette proximité suggère une interdépendance entre les fonctions des neurones miroirs et les centres du langage. Et d'ailleurs, les enfants sont capables d'imiter des comportements non verbaux en même temps que les mots qui y sont associés. Le mimétisme du langage, des gestes et des émotions sont donc très interconnectés chez les humains.

En 2010 Shippers & al. ont par ailleurs mis en évidence à l'aide d'IRM que l'activité cérébrale de deux personnes avait tendance à se synchroniser lorsque l'une reflète les mots de l'autre à l'aide de gestes de signification analogue. L'analyse a révélé que cette synchronisation de l'activité des systèmes nerveux concernait aussi bien les centres verbaux et moteurs du cortex, aussi bien chez l'une que l'autre personne, qu'elle soit émettrice ou réceptrice du message reflété.

Il est aussi remarquable que les neurones miroirs jouent aussi un rôle dans l'apprentissage de la syntaxe, l'apprentissage des sons, y compris pour des sons qui ne sont pas perçus de manière directement consciente (Moro & Andrea 2008).

Enfin, il existe de très nombreux travaux en psychologie sociale et en éthologie (étude du comportement animal) qui démontrent que l'humain et les primates en général imitent les comportements verbaux et non verbaux des partenaires sociaux. En particulier, le mimétisme intervient lorsque les individus établissent le contact avec eux, ou lorsqu'ils ont une relation de solidarité. L'imitation facilite donc les relations interpersonnelles entre individus, qu'ils se connaissent ou non, lorsqu'ils souhaitent établir ou leurs liens. On montre même qu'une similarité fortuite (même date d'anniversaire, même prénom et mêmes empreintes digitales) entre un participant et une cible présentée par vidéo augmente la tendance à l'imitation du comportement non verbal (Guéguen N., Martin A., Vion M. , 2012).

Ainsi, le rapport humain est sous tendu pas des circuits neuronaux qui facilitent la synchronisation des comportements et l'empathie, ce qui permet à chacun d'avoir naturellement la capacité à reconnaître et décoder les sensations et les émotions de l'autre. Mais si les neurones miroirs fonctionnent de manière automatique, chacun a la possibilité d'agir sur le processus de rapport pour intensifier la qualité du rapport, construire la relation d'empathie et de confiance, ce qui est la base du charisme et de la capacité d'influencer.

Mais alors, comment concrètement créer et entretenir le rapport ?

### **5.5. La synchronisation (se synchroniser pour créer le rapport)**

La synchronisation est un processus par lequel on établit un contact avec les niveaux

conscients et inconscients d'une personne. Elle sert à créer un climat dans lequel l'interlocuteur se sent écouté, reconnu et accepté dans sa façon d'être et dans son comportement. Elle permet d'établir un bon rapport et de poursuivre la rencontre, de garder le contact.

Il s'agit refléter la posture, les mots, la respiration (qui se ressemble s'assemble)

### **Comment pouvez-vous vous synchroniser ?**

De manière verbale :

- Synchroniser la forme du discours en utilisant les mots de votre interlocuteur
- Synchroniser les tournures de phrase
- Synchroniser le contenu (même idées etc...)

De manière non verbale :

- Synchroniser la posture en ajustant votre posture sur celle de votre interlocuteur
- Synchroniser les expressions du visage
- Synchroniser les gestes
- Synchroniser la respiration
- Synchroniser les caractéristiques vocales (timbre, le rythme, le volume, le ton ...)

#### **Exercice : Synchronisation auditive**

L'exercice se fait en groupe de 3 personnes, A, B et C. La première personne (A) dit une phrase comme « Synchroniser nos voix peut améliorer le rapport ». La seconde personne (B) redit cette phrase et essayant de mimer la tonalité, la vitesse, le volume, le timbre de la personne A.

La personne C détecte les différences et donne des indications à la personne B pour l'aider à synchroniser celle de A. Puis les rôles sont échangés pour que chacun puisse expérimenter.

Pour vous aider, vous pouvez être attentif à de nombreux éléments :

- Vitesse
- Intonation
- Timbre
- Rythme
- D'où vient la voix ? Du ventre ? De la gorge ? De la « tête »... ?

Et tout autre caractéristique qui peut vous sembler intéressante : le souffle, la modulation, la mélodie etc.

## Tester la synchronisation et la conduite

### Synchronisation corporelle

Cet exercice se fait en groupes de 3 personnes, A, B et C.

La première personne (A) parle pendant quatre minutes de comment il pourrait utiliser ses compétences de rapport dans sa vie quotidienne. Cette personne A devrait changer sa position corporelle au moins deux fois durant ces quatre minutes.

La seconde personne (B) écoute et peut donner brièvement ses commentaires. La tâche de la personne B est de se synchroniser sur la posture de la personne A et d'utiliser les mêmes gestes pendant qu'il parle.

Pendant ce temps là, la troisième personne (C) reste simplement assise en léger retrait de manière à observer et, en fin de travail, de délivrer à un feedback la personne B.

Échangez les rôles et répétez l'exercice de manière à ce que chacun puisse pratiquer la synchronisation.

Pour vous aider, vous pouvez être attentif à de nombreux éléments :

- Gestes
- Rythme
- Amplitude des mouvements
- Attitude générale
- Énergie générale
- Expressions du visage comme le sourire
- Micro-comportements comme des froncements de sourcils
- Mouvements répétitifs

Et tout autre mouvement du corps qui peut vous sembler intéressant sur le moment

## 5.6. La calibration

Ce que nous appelons la calibration en PNL c'est **l'observation**.

En effet, nous allons observer et étudier avec précision les signes du comportement extérieur qui traduit l'état intérieur vécu par la personne.

### Que pouvez- vous calibrer ?

- L'expression du visage
- Les gestes
- la posture
- La voix ( intonation, ton, rythme, volume, timbre)

### Exercice : Lecture de pensée en grand groupe

- Demandez à un volontaire de se placer bien en face du groupe

#### *Phase de calibration*

- Calibration d'une **expérience négative**
- Demandez à la personne de penser à quelqu'un qu'elle n'apprécie pas.
- Demandez lui de repenser à des événements vécus avec cette personne.
- Le reste du groupe observe la personne
- Chaque observateur note les changements de physiologie significatifs.
- **Faire un break** (changement d'état)
- Calibration d'une **expérience positive**
- Refaite la calibration avec quelqu'un qu'elle apprécie vraiment.
- **Faire un break** (changement d'état)
- Calibration d'une **expérience neutre**
- Refaite la calibration avec quelqu'un pour qui elle n'éprouve rien de particulier.
- **Faire un break** (changement d'état)

#### *Phase de test*

- « Lecture de pensée » (trois fois plus pour couvrir les trois cas)
- Demandez à la personne de penser à l'une ou l'autre des trois personnes, en choisissant au hasard, sans dire son choix.

## 6. Le feedback

**Les trois étapes du feedback :**

### **Comment donner un feedback aidant ?**

Pour que le feedback soit bien accueilli et aidant, il est important de respecter les trois étapes et de le faire avec bienveillance dans un but réel d'apporter une piste de progrès à l'autre.

- On débute par un élément positif général
- On donne la piste de progrès, on peut l'introduire par : "un petit truc..."
- On donne un élément positif spécifique

Toutes ces étapes doivent être sincères.

### **Comment recevoir un feedback (que répondre à un feedback)**

Il est tout aussi important de savoir donner des "feedback" que de savoir les recevoir, en effet cela vous permettra de transformer les résultats en apprentissages et ainsi de progresser grâce au feedback.

Exercice :

Dans les situations suivantes, quels "feedback" pourriez vous donner ?

Situation 1 : Votre fils habituellement doué en math, vous ramène un 5/20

Situation 2 : Votre collègue/ associé arrive en retard pour la 3eme fois de la semaine ?

Situation 3 : Votre collègue vous demande votre avis sur sa présentation

Situation 4 : Au restaurant vous avez eu un repas excellent, mais c'était long ...

## 7. Un Objectif bien formulé

- Comment s'assurer que l'objectif correspond bien au résultat attendu ?
- Comment le formuler ?

### Les critères d'un bon objectif :

- **Formulé de manière positive** : car la négation est un concept de langage et le cerveau ne peut s'en faire une représentation
- **Spécifique et contextualisé** : Il doit être précis, et situé dans un contexte
- **Réaliste et atteignable** : Sa réalisation ne doit dépendre que de la personne qui initie le changement et il doit être réaliste.
- **Vérifiable et observable** : Il est vérifiable à travers la perception de la personne et à travers la perception de quelqu'un d'autre
- **Écologique** : quelles sont les conséquences du changement, respectent-ils l'environnement (les proches, le travail etc...)
- **Préserve les gains secondaires** : il est important de découvrir ce que vous pourriez perdre si vous atteignez votre objectif

### Le cadre objectif PNL et ses questions

- Qu'est ce que je veux ? (exprimé de manière positive)
- Qu'est ce qui est important pour toi dans l'atteinte de cet objectif ?
- Comment sauras tu que tu as atteint ton objectif ? Et les autres, comment le sauront-ils ? (utilisation du vako)
- Quels sont les inconvénients de l'atteinte de ton objectifs pour toi ? et pour ton entourage ?
- Si tu ne changes rien à ta situation présente, jusqu'où cela peut te conduire ?
- De quelles ressources as-tu besoin pour atteindre ton objectif ?
- Quelles sont les étapes à parcourir ? quelle est ta première étape ?
- Quand vas -tu le faire ?

Exercice en binôme : faire reformuler l'objectif de cette formation pour vous par le questionnement PNL

## 8. Le VAKO

Nous entrons en contact avec le monde à travers notre système de perception sensorielle, c'est à dire par nos cinq sens :

La vue, l'ouïe, le toucher, le goût et l'odorat : ces 5 sens constituent notre lien avec l'extérieur, ils nous permettent de percevoir la réalité. Nous appelons ce système le

**V**isuel **A**uditif **K**inesthésique **O**lfactif **G**ustatif

On prend l'habitude d'utiliser 3 grandes catégories de perceptions :

**Visuel - Auditif - Kinesthésique**

On se rend vite compte que nous privilégions facilement l'un de ces trois sens, appelé :  
**canal de prédilection.**

Il peut être intéressant de connaître son canal de prédilection, c'est celui avec lequel on apprendra et on retiendra en général plus facilement, il est intéressant aussi au niveau de la communication à l'autre et aux autres, de pouvoir s'adapter pour mieux se faire comprendre.

exercice :

A : Raconte ces dernières vacances ou son dernier week end pendant environ deux ou trois minutes

B : Ecoute et relance la conversation de manière neutre

C : Note les prédicats

### 8.1. Les aires du cerveau et le VAKO

Une référence : <http://lecerveau.mcgill.ca/> Ce site universitaire est libre de reproduction.

Certains éléments du document que vous lisez en proviennent, de manière à ce qui vous puissiez aller rechercher des informations complémentaires et vous faire une idée des fondements neurologiques et physiologiques de la PNL.

Le cerveau est constitué de quatre lobes visibles et un lobe interne :

- Le lobe frontal est impliqué dans le raisonnement et la planification. C'est donc une région essentielle puisque c'est elle qui est sollicitée lorsque vous élaborez un objectif. Le lobe frontal est également impliqué dans les émotions, ce qui structure notre personnalité. Le langage également est généré par une petite partie du lobe frontal gauche.
- Le lobe occipital, appelé cortex visuel, est dédié au traitement des images visuelles, leur forme, leur couleur, le mouvement... C'est la partie du cerveau qui élabore les représentations visuelles internes permettant ensuite de les comparer à des souvenirs.
- Le lobe temporal est impliqué dans le traitement des sons. Non seulement il permet de transformer les sons en signaux neuronaux, mais il structure ces informations brutes de telle manière que la partie supérieure du cortex pariétal permet que l'on comprenne le sens des mots. Cette région est impliquée dans la remémoration des souvenirs. Mais alors que le lobe temporal gauche est plus impliqué dans la remémoration des souvenirs visuels, le lobe temporal droit est plus impliqué dans les souvenirs verbaux.
- Le lobe pariétal est le siège du goût, du toucher, la température, la douleur... Ils mettent aussi en relation les signaux auditifs avec nos souvenirs, et permet d'établir les liens qui rendent possible la compréhension du langage, qu'il soit parlé ou écrit.
- Les lobes limbiques sont situés à l'intérieur du cerveau et contiennent de nombreuses régions très spécialisées. Il y a par exemple l'amygdale qui est non seulement impliquée dans l'apprentissage, mais également dans les réflexes de fuite. Ou encore le thalamus, qui mixe les différents signaux en provenance du cerveau en combinant les informations visuelles, auditives, kinesthésiques, olfactives, gustatives... pour permettre au cerveau de fonctionner de manière cohérente.

## 8.2. Recherches scientifiques concernant le VAKO

L'une des affirmations les plus importantes qui ait été faite par la PNL est que les personnes pensent en utilisant des représentations dépendant des modalités sensorielles. Cette proposition est décrite dans les ouvrages :

- Neuro-Linguistic Programming: Volume 1 (Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R. and DeLozier, J. Meta, Cupertino, 1980)
- Les secrets de la communication, Les techniques de la PNL (Bandler, R., Grinder, J., LeJour, 1982)

Une expérience permet de bien comprendre l'importance des accès sensoriels. Elle concerne la mémorisation de l'orthographe de mots. Elle a été menée par en 1985 par F. Loiselle de l'Université de Moncton dans le New Brunswick au Canada. Le chercheur a demandé à des personnes de mémoriser l'orthographe de mots dans signification, en utilisant différentes stratégies. Pour cela ils sont répartis dans quatre groupes et on leur demande de mémoriser les mots en regardant respectant des consignes particulières :

Les résultats des groupes 1 à 3 sont comparés à ceux du groupe 4 qui sert de référence :

- Groupe 1 : performances 25% meilleures que celles du groupe 4
- Groupe 2 : performances 15% moins bonnes que celles du groupe 4
- Groupe 3 : performances 10% meilleures que celles du groupe 4

Ceci montre que regarder en haut à gauche (rappel visuel) pendant l'apprentissage augmente la performance et que cette stratégie est deux fois plus efficace que de simplement visualiser pendant l'apprentissage. Ceci montre que regarder en bas à droite (modalité kinesthésique) est contre productif et gêne fortement l'apprentissage.

Groupe	Instruction d'apprentissage
1	Apprendre en regardant en haut à gauche
2	Apprendre en regardant en bas à droite
3	Apprendre en visualisant (pas de référence à la direction du regard)
4	Pas d'instruction autre que d'apprendre les mots

Par ailleurs, le chercheur a constaté d'une part que l'apprentissage du groupe 1 durait plus longtemps que celui des autres groupes, d'autre part que regarder en bas à droite diminue la capacité à lire correctement avec une différence de 61% entre le groupe 1 et le groupe 2. Thomas Malloy du département de psychologie à l'Université d'Utah a réalisé une étude visant à mesurer la performance des stratégies d'apprentissage de la PNL. Il a réparti des personnes volontaires dans trois groupes.

- Groupe 1 : La stratégie de PNL consistant à regarder en haut à gauche est leur est expliquée
- Groupe 2 : On leur explique une stratégie auditive reposant sur la répétition des sons
- Groupe 3 : Il leur est simplement demandé d'apprendre

Ici encore la stratégie visuelle a donné lieu à 25% d'augmentation des performances et avait à peu près 100% de mémorisation correcte une semaine plus tard. La stratégie auditive a elle entraîné 15% d'amélioration mais une semaine plus tard, cette amélioration n'était plus que de 5%.

Ces études confirment les stratégies PNL de mémorisation de l'orthographe, et démontrent l'importance des accès oculaires dans les performances de l'esprit, et dans les stratégies en général. Ces expériences sont relatées dans le livre « Dynamic Learning » (Dilts, R. and Epstein, T.,1995).

### 8.3. Les mots du VAKOG

Les mots avec lesquels nous parlons de nos perceptions sensorielles sont très révélateurs:

- Je ne vois pas ce que tu veux me faire comprendre
- Je sens bien là où tu veux en venir
- J'entends bien ce que tu veux me dire

Ces mots spécifiques sont appelés "prédicats" et la PNL y porte une attention particulière :

Visuel	Auditif	Kinesthésique	Non spécifique
voir regarder imaginer considérer imaginer mettre à jour éclairer brumeux fumeux clair / pas clair observer	entendre écouter accorder harmoniser discordant harmonieux crier accord/désaccord dire sonner jouer	sentir toucher saisir tenir appréhender jeter ferme doux ressentir pression chaleur	penser décider motiver comprendre savoir évaluer envisager approprié adapté conscient connaître

Exercice : Je suis perdu(e)

A : Imagine qu'il se promène dans un endroit qu'il connaît peu et brusquement réalise qu'il est perdu

B : Questionne

- Comment sais-tu que tu es perdu ?
- Quels sont les éléments d'information présents autour de toi qui te prouvent que tu es perdu ?
- Comment as-tu l'intention de faire pour retrouver ton chemin ?
- Comment sauras-tu que tu as retrouvé ton chemin ?
- Quels seront les éléments d'informations présents autour de toi qui pourront te le prouver ?

C : Observe et note les prédicats

#### 8.4. Les mouvements oculaires

On a pu observer que les mouvements involontaires des yeux n'étaient pas dirigés par hasard dans telle ou telle direction. Ils sont en effet reliés au mode de pensée de la personne.

Nous dirigeons nos yeux dans certaines directions selon que nous formons des images mentales, que nous nous parlons à nous même, ou encore que nous ressentons des émotions.

Par observation, vous pouvez déterminer le système de représentation de la personne.

Et donc :

- Mieux vous adapter à votre interlocuteur.
- Repérer les séquences mentales de votre interlocuteur dans divers processus de pensée

Ce schéma illustre les mouvements oculaires standards d'une personne droitier, parfois le gaucher présente une inversion de schéma :

**V<sub>c</sub>** : construction d'images visuelles (jamais vues auparavant)

**V<sub>r</sub>** : Remémoration d'images visuelles ( déjà vues avant)

**A<sub>c</sub>** : Construction de sons ou mots (jamais entendus auparavant)

**A<sub>r</sub>** : Remémoration de sons ou de mots (déjà entendus)

**Ad** : Sons ou mots entendu en interne ( dialogue interne)

**K**: Sensations kinesthésiques (olfactif et gustatif aussi)

Les yeux dans le vague, droits indiquent un accès visuel.

Exercice d'observation : Les clés d'accès visuelles

A : Pose les questions à B

C : Observe les mouvements oculaires de B

Questions Visuelles :

- Quelles est la couleur des murs de ton salon ?
- Que vois-tu de la fenêtre de ta chambre ?
- A quoi ressemble un hippopotame orange ?

Questions Auditives ?

- Peux-tu chanter mentalement la marseillaise ?
- Peux-tu imaginer ton patron entrain de chanter sous la douche ?
- Que dites vous quand quelqu'un essaie de vous doubler dans une file d'attente ?
- A quoi ressemblerai ton prénom si tu le disais à l'envers ?

Questions Kinesthésique ?

- Que fais- tu quand tu as besoin de te détendre ?
- Quelles matières préfères-tu toucher ?
- Quelles sensations recherches -tu dans la pratique d'un sport ?

Ne vous attachez pas au contenu mais aux mouvements des yeux uniquement

## 8.5. Introduction aux sous modalités

- Modifier notre perception.

Les sous modalités sont des images internes qui codent notre expérience et lui donne un sens.

C'est du coup un outil qui va nous permettre de "travailler" sur une expérience par une image et son contenu pour y modifier notre perception

**Visuelle** : Images qui défilent ou fixes, panoramique ou encadrées, en couleur ou noir/blanc, taille de l'image (grandeur nature, plus grand, plus petit), en trois dimensions, degré ou sans contraste, net/flou, claire/sombre, lumineux...

**Auditives** : Volume (fort, silencieux), cadence (interruption, série), rythme (régulier ou non), tempo, pauses, rauque/suave, déplacement du son dans l'espace, mono/stéréo, mélodie/monotonie

**Kinesthésiques** : Température (chaud, froid, tiède), texture (doux), forme, vibration,

pression, mouvement, durée, poids, densité, humidité...

Ces sous-modalités sont importantes à identifier afin de pouvoir faire varier le vécu émotionnel qui y est associé (par exemple en éloignant un objet qui paraissait très grand et qui était donc source d'angoisse).

#### Exercice visuel

Pensez à un souvenir visuel qui vous dérange.

Attention, ne choisissez pas quelque chose de trop difficile à affronter, il faudrait peut-être le recours à un spécialiste dans ce cas.

A partir de cette image :

Mettez-la un peu plus sombre, comme si vous ajustiez les couleurs de votre télévision.

Éloignez l'image, ou éloignez-vous de l'image.

Peut-être, vous pouvez y ajouter quelques zébrures, comme un vieux film qui a beaucoup vieilli.

Et tout en faisant ces modifications, constatez à quel point les émotions qui sont liées à ce souvenir diminuent et prennent moins d'importance.

#### Exercice : Visualiser un projet

1 : Pensez à un projet à court terme, puis imaginez le atteint

2 : Faites vous une image de l'objectif atteint et agrandissez cette image, faire une grande image dans laquelle vous êtes présent. Regarder attentivement les détails, entendez ce qui s'y passe

3 : Dissociez vous de cette image, regardez ce qui se passe comme sur un écran et évaluez la situation

4 : En regardant cette image êtes vous satisfait ? si la réponse est positive c'est que votre projet est clair et cohérent. Sinon modifiez certains éléments de l'image ( taille, couleur, cadre, ambiance...) jusqu'à satisfaction

## 9. Les ancrages kinesthésiques simples

### 9.1. Qu'est ce qu'un ancrage ?

Nous percevons le monde par ce que nous voyons, ce que nous entendons, ce que nous ressentons, ce que nous goûtons et ce que nous sentons et toutes ces composantes de ces expériences sensorielles sont reliées les unes aux autres dans votre esprit. Il suffit qu'une seule de ces parties de votre, une partie d'un souvenir, soit réactivée pour que toutes les autres parties le soient, et que l'ensemble de l'état interne soit rappelé, ainsi que l'état mental dans lequel vous étiez au moment de l'expérience initiale.

- Voir la photo d'une personne que vous connaissiez ou d'un lieu que vous avez visité peut vous rappeler des moments que vous avez passé.
- Entendre un ancien morceau de musique, « Hotel California », du groupe Eagles peut vous rappeler comment vous vous sentiez des années avant.
- Vous sentir dans une position particulière peut vous ramener dans un état émotionnel, par exemple vous étendre au soleil peut vous ramener au souvenir d'une plage, ou d'un moment agréable.
- Sentir l'odeur d'une pâtisserie ou d'un plat de votre enfance peut vous y ramener et vous rappeler l'ambiance familiale.
- Goûter un plat particulier peut également vous remémorer tout un contexte familial.

Et d'une manière générale, tout est ancrage parce que chaque indice qui vous rappelle autre chose est une ancre. Et en partant de ce point de vue, créer de nouvelles réponses, de nouveaux comportements pour un contexte donné, c'est créer de nouveaux ancrages. D'une certaine manière, lorsqu'un thérapeute ou un coach aide son client à élaborer et installer de nouveaux comportements, ils utilisent, créent, suppriment ou modifient des ancrages. C'est pour cette raison qu'il existe une infinie variété de manière de réaliser des ancrages, des plus directs aux plus subtils.

### 9.2. Principe de l'ancrage

La technique de l'ancrage est un processus de programmation neuro-linguistique qui désigne l'association d'un état mental à un stimulus puis le rappel de cet état à partir du stimulus. Un peu comme l'odeur d'une madeleine permet à Marcel Proust de se rappeler de ses souvenirs d'enfance. En PNL, c'est souvent un processus qui repose sur un apprentissage en un seul essai, et à la capacité de rappeler un état mental à l'aide d'un stimulus particulier (l'ancre). A la base, l'ancrage est une technique qui permet d'associer un stimulus externe (ancre) à une représentation interne de telle manière que la présence de l'ancre permet de rappeler cette représentation interne. Mais il existe de très nombreuses variantes de l'ancrage qui permettent de répondre à de multiples contextes.

### 9.3. Exemples d'applications

- Si vous souhaitez pouvoir aider quelqu'un à revenir rapidement dans un état agréable, par exemple pour l'aider à sortir d'un état négatif, vous pourriez installer

une ancre kinesthésique associée à cet état agréable, et déclencher l'ancre lorsque cela est nécessaire.

- Lorsque vous connaissez un moment où vous êtes détendu et confiant, comme c'est le cas lorsque vous êtes en vacances, vous pourriez installer une ancre permettant de rappeler ces sensations de calme et de détente. Ce pourrait être une ancre interne, comme de vous dire « la c'est agréable et cool ».
- Les recherches sur le conditionnement Pavlovien montrent que l'on peut déclencher des réactions allergiques à des rats en les associant à des stimuli agréables. En PNL, on a développé des mécanismes inverses, toujours à base d'ancrages, pour traiter les allergies.

#### **9.4. Appliquer au travail ou chez soi**

Et les applications sont nombreuses. Vous pourriez souhaiter utiliser l'ancrage pour renforcer certains états comme le calme. Pour ancrer plus efficacement, certains se disent une courte phrase comme « calme et sérénité ». Ils appellent cela un mantra. Plus tard, lorsque vous avez besoin de calme et de sérénité, vous pouvez vous remémorer le contexte de ce moment là, ou vous redire le mantra, ce qui vous aidera à entrer dans cet état de calme et de relaxation.

Vous pourriez aussi utiliser les ancres pour aider quelqu'un à être plus attentif, plus curieux. Pour cela, lorsque quelqu'un se rappelle un moment où il ressentait un état de curiosité et d'envie de découvrir, vous pourriez faire un geste de la main, un geste que vous ne faites pas habituellement. Et la fois où vous referez ce geste spécial, vous rappellerez l'état de curiosité et d'envie de découvrir. Ceci peut être très utile lorsque vous faites des présentations.

Les principes de base sont simples et peu nombreux (quatre). Une ancre doit être posée de manière PURE :

- 1. Précision.** Vous devez poser une ancre au moment précis où la personne est pleinement dans l'état, ni avant, ni après.
- 2. Unicité.** L'ancre doit être quelque chose d'unique et spécifique qui ne sera pas déclenché par hasard ou par accident.
- 3. Répliquable.** L'ancre doit être quelque chose que l'on peut refaire, répéter, répliquer facilement, à chaque fois que vous voulez rappeler l'état désiré.
- 4. État intense et cohérent.** Vous ancrez un état qui n'est pas pollué par d'autres états, et qui est complètement présent. Pas à moitié dans l'état, à moitié hors de l'état.

## le cercle d'excellence

Exercice en binôme

Coach : Demande de quelles ressources vous auriez besoin

Client : Explique la ressource qu'il aimerait mettre en place

Coach :

- Demande de se souvenir et revivre un moment où il a déjà eut accès à cette ressource.
- Guide le client doucement et complètement dans cette expérience en utilisant le VAKO, puis invite le client à serrer le pouce et l'index lorsqu'il revit pleinement et intensément cette expérience . Il calibre la physiologie associé a cette expérience de ressource
- Demande de prendre une physiologie d'excellence (posture physique d'un état de bien être) au besoin ajuster la position
- Fait tracer un cercle imaginaire en face de lui et lui demande d'en visualiser la forme exacte, la couleur, la texture afin que cet espace soit une agréable représentation de son état d'excellence.

Client : Lorsqu'il a rendu son cercle le plus agréable possible, il entre à l'intérieur, prend sa physiologie d'excellence et serre son son pouce et son index pour raviver l 'expérience de ressource, répéter deux ou trois fois

Coach : Amène le client à l'extérieur et demande au client d'identifier une expérience récente ou il n'avait pas accès à toute ses ressources et de la revivre.

Il l'amène ensuite à nouveau dans le cercle avec son ancre et imagine comment cela aurait pu être différent

Client : ressort de son cercle et peut rétrécir se cercle et le placer quelque part en lui.

## 10. Association et Dissociation

Divers techniques d'utilisation :

- Association simple
- Dissociation simple
- Double dissociation

Être associé :

C'est vivre ou revivre pleinement une expérience avec nos sens.

Cela signifie être dans l'image en voyant à travers nos propres yeux, en écoutant avec nos propres oreilles et en ressentant dans notre corps (sensations, émotions)

Lorsque nous sommes "associés" on ressent comme si on est présent dans l'événement.

Ce concept est utile dans le processus de l'ancrage, il est important que la personne soit entièrement associée.

Être dissocié :

C'est être en dehors de l'expérience vécue, comme un spectateur.

On voit la situation comme sur un écran, nous nous voyons et nous nous entendons agir de l'extérieur.

En position dissociée, nous n'éprouvons pas les émotions rattachées à l'événement.

Ce concept est utilisé pour permettre de se détacher d'une expérience négative. Regarder la situation de l'extérieur élimine le kinesthésique négatif et fait prendre le recul nécessaire pour tirer un apprentissage de la situation.

Si l'émotion est agréable, on peut la renforcer avec l'ancrage, si l'émotion est désagréable, on peut se dissocier de l'expérience pour éviter de garder et de revivre l'émotion négative.

Exercice : S'entraîner à s'associer et se dissocier

A : Pense à un sport ou loisir qu'il pratique régulièrement

B : Guide et aide A à se faire une image en étant "associé" (dedans l'image)

A : Raconte brièvement son loisir

B : Vérifie par le questionnement que A soit bien "associé"

B : Invite ensuite A à sortir de l'image et à se voir (on peut se servir de la salle de cinéma)

A : raconte maintenant l'événement en étant "dissocié"

## 11. Les positions perceptuelles

Changer de point de vue et de perspective pour résoudre un problème

Nous vivons les expériences quotidiennes à partir de notre point de vue, de notre carte du monde ce qui n'est finalement qu'une perception de la situation.

Les positions perceptuelles vont nous aider à aborder une situation sous différents points de vues.

P1 : C'est votre propre position (associé). Vous parlez depuis votre propre point de vue. Cette position vous permet de faire le point sur ce que je veux vraiment faire ou être. Ce qui vous motive, vos valeurs...

P2 : Vous allez prendre la place de l'autre en face, voir à travers les yeux de l'autre, ce qu'il pense, ce qu'il ressent. Cette position va permettre une meilleure compréhension de la situation en percevant la situation avec les yeux de l'autre.

P3 : Où méta, position, position d'observateur. Cette position va vous permettre de prendre du recul, de voir de l'extérieur la situation, c'est une position neutre.

### **Exercice : Les positions perceptuelles**

#### **Première position (Soi)**

- Imaginez vous dans cette situation problématique?
- Que voyez vous ? Qu'entendez vous ? Que ressentez vous ?
- Quelles sont vos pensées par rapport à tout cela?
- Quelle est votre intention positive ?

Assurez vous que ce sont vraiment **vos propres pensées**, opinions ou sentiments et non ce que vous pensez que d'autres peuvent penser ou ressentir.

#### **Seconde Position (Autre)**

- Mettez vous à la place de l'autre (changer physiquement de place pour vous aider).
- En tant que « autre » : Que voyez vous ? Qu'entendez vous ? Que ressentez vous ?
- En tant que « autre » : Quelles sont vos pensées par rapport à tout cela?
- En tant que « autre », quelle est votre intention positive ?

Assurez vous que ce sont vraiment les **pensées de l'autre** dans cette situation.

#### **Troisième Position (Observateur)**

Mettez vous à la place d'un observateur (vous pouvez physiquement changer de place pour vous aider).

- Que voyez vous maintenant ?
- En tant que « observateur » : Que voyez vous ? Qu'entendez vous ? Que ressentez vous ?
- En tant que « observateur » : Quelles sont vos pensées par rapport à tout cela?

**Selon observateur**, quelle sont les intentions positives de [le prénom du client] et de l'autre ?

#### **Retour en première Position (soi)**

Enfin, retournez en première position pour faire les ajustements nécessaires.

Maintenant que vous avez connaissance de ces différents points de vue, retournez à votre propre place dans la situation.

- Une fois de retour, qu'est ce qui change dans votre propre perception de la situation ?
- Comment voyez-vous, entendez-vous, ressentez-vous et comprenez-vous la situation?

#### **Pont vers le futur**

Imaginez-vous à nouveau confronté à la situation. Qu'est ce qui change ? Vivez pleinement l'échéance à venir avec cette perception nouvelle.

## 12. Langage

### 12.1. La puissance du langage positif et le langage transformationnel

Les mots sont importants non pour ce qu'ils sont mais pour ce qu'ils véhiculent. Ils peuvent faire naître des émotions autant chez celui qui les prononce que chez celui qui les entend.

Comparez :

Aujourd'hui, il fait mauvais temps, le ciel est gris et bas. Il pleut à torrent, il fait froid et en plus le vent nous envoie toute la pluie au visage. Il fait un temps à ne pas mettre un chien dehors. C'est vraiment désagréable de sortir.	Aujourd'hui, il n'y a ni ciel bleu, ni soleil et il n'y a pas d'horizon. Ça n'est pas gai un temps comme cela. La pluie, c'est pas très agréable et le vent n'arrange pas les choses. C'est vrai que l'on préfère être bien à l'abri chez soi bien au chaud.	
---	--	--

La première phrase contient des mots négatifs, utilisés de manière affirmative.

La seconde contient des mots positifs utilisés avec des négations.

Ces deux phrases ont des sens proches et pourtant le ressenti sera différent car le mot a plus de puissance que la structure grammaticale.

Comment écrire une troisième version avec des mots positifs utilisés de façon affirmative ?

Je choisis donc des mots positifs lorsque je veux faire passer un message positif et agréable.

Pour chacun des énoncés suivants, trouvez un énoncé formulé de manière positive:

Négatif	Positif
N'oublie pas tes documents !	
Ne baisse pas les bras !	
On ne dit jamais « C'est encore plus meilleur », c'est du mauvais français.	
Veille à ne pas faire cette erreur.	
Ne soit pas gêné...	
Ne confonds pas les deux choses.	
Ne t'inquiète pas à propos de ça !	
C'est une mauvaise idée de laisser traîner nos travaux ménagers aussi tard.	

## 12.2. L'impossible négation

Nous ne pouvons pas concevoir les négations sauf de façon consciente de part notre dialogue interne. L'expérience n'a pas de contraire :

Lorsqu'on dit :

- "je ne dois pas m'énerver"
- "je n'ai pas peur de"

Notre cerveau traduit :

- "je dois m'énerver"
- "j'ai peur de"

Nous nous représentons la chose niée, ce qui crée une évocation très souvent négative, c'est pour cela qu'il est important de dire plutôt ce que l'on veut que ce qu'on ne veut pas. Ainsi lorsqu'on parle à un enfant, il sera intéressant d'utiliser ces connaissances pour que

l'enfant enregistre le bon message instinctivement.

### 12.3. L'incongruence séquentielle

L'utilisation de certains mots de liaison entre deux parties de phrases conduit à l'annulation de la première partie de phrase et peut donc induire le message contraire.

Exemple du "mais" :

- "J'aimerais bien d'aider **mais** je n'ai pas le temps"

La personne ne retiendra que la seconde partie soit : "je n'ai pas le temps de d'aider"

On peut parer à cela en inversant les deux parties de phrase :

- "Je n'ai pas le temps mais j'aimerais bien d'aider"

ou remplacer le "mais" par "et"

- "Je n'ai pas le temps et j'aimerais d'aider"

### 13. Introduction au méta modèle du Langage

Le méta modèle signifie “modèle du monde”, c’est un modèle de questionnement qui permet de rétablir le lien entre le langage et l’expérience de la personne.

C’est à dire revenir aux faits, et obtenir une description exempte de jugement, de sous entendus, de comparaison floue ou de valeur affective dont nous avons l’habitude d’habiller les faits. En effet, le langage révèle qu’une partie infime de notre richesse interne, à travers trois processus qui filtrent ce que nous entendons et ce que nous disons : omission, généralisation et distorsion.

#### L’Omission :

- Suppression simple : Il manque quelque chose et la phrase devrait être complétée
- Suppression de l’index de référence : Sujet ou complément vague
- Suppression du comparatif : L’un des éléments de comparaison est absent
- Verbe non-spécifique : Emploi d’un verbe vague qui laisse planer un doute sur le sens

#### La Généralisation

- Quantificateurs universels : Tout, tous, toujours, aucun, personne, jamais, nul, impossible...
- Opérateurs modaux (de possibilité ou de nécessité) : Verbes qui impliquent la méconnaissance (je ne peux pas, c’est impossible) ou implique un jugement de valeur (il faut, je dois..)
- Origine perdue : Affirmation qui repose sur des croyances dont on ignore la provenance
- Nominalisation : On utilise des noms qui représentent des actions à la place du verbe

#### La Distorsion :

- Cause- effet : A cause B
- Lecture de pensée : La personne devine ce que l’autre pense ou ressent
- Équivalence complexe : A signifie B
- Présupposition : Lorsqu’un élément n’est pas exprimé mais qu’il est implicite et nécessaire pour que la phrase ait un sens

Parmi de multiples applications pédagogiques, commerciales, relationnelles, le questionnement du métamodèle va nous être très utile dans deux situations en PNL:

- Aider une personne à clarifier son objectif (sans apporter ses propres solutions)
- Faire le point sur une situation gênante (questionner l’état présent)

C’est également un outil adapté à toutes les situations conflictuelles afin de limiter nos interprétations et de permettre la coexistence de modèles du monde différents.

### 13.1. Questions pour explorer le méta-modèle

Pattern du méta-modèle	Réponse	Résultat
<b>Présupposition</b> (supposer que quelque chose est vrai) « Quand vous aurez appris »	Comment spécifiquement sais tu que... ?	Retrouver les représentations interne
<b>Lecture de pensée</b> (affirmer quelque chose à propos des états interne de quelqu'un sans vérifier) « Elle me fait la gueule »	Comment spécifiquement sais tu que... ?	Retrouver la source de l'information
<b>Origine perdue</b> (donner un jugement général ou une croyance sans dire selon la carte du monde de qui) « Tout a une fin », « C'est mal de... »	« Selon qui ? »	Retrouver l'origine du « jugement » ou de la « croyance »
<b>Cause effet</b> (dire que quelque chose d'externe crée un état interne) « Tu me mets en colère »	« Comment spécifiquement X cause Y ? »	Retrouver le « point de choix »
<b>Equivalence complexe</b> (prétendre que quelque chose est pareil qu'autre chose ou veut dire autre chose) « Il a une carte de paiement donc il a de l'argent »	« Comment spécifiquement X veut dire Y ? »	Retrouver la liaison logique entre X et Y et trouver des contre-exemples
<b>Quantificateur universel</b> (dire une généralité : tous, aucun, jamais, toujours...) « Tous les hommes sont des machos », « Jamais je ne el ferai »	Répétez le quantificateur sous forme de question « Tous ? » « Jamais ? »	Retrouver les limites et un contre exemple
<b>Nominalisation</b> (parler de « choses » à la place d'une action ou un processus) La « communication », « l'anxiété »...	Comment spécifiquement fais-tu « X » ?	Revenir à un processus et à des actions concrètes
<b>Verbes non spécifiques</b> (utiliser des verbes vagues) « on va le faire », « elle m'a blessé »	Quoi « X » exactement ? Comment « X » exactement ?	Retrouver le processus précis
<b>Suppression simple</b> (il manque quelque chose dans la phrase) « Je ne comprend pas »	Qui-quoi spécifiquement ?	Retrouver l'élément manquant
<b>Suppression de l'index de référence</b> (Ne pas dire précisément de quoi il s'agit) « certaines choses m'énervent »	Qui ou quoi spécifiquement ?	Retrouver le « quoi » ou le « qui » dont il s'agit
<b>Suppression du comparatif</b> (dire « plus que ... » ou « moins que... » sans dire par rapport à quoi) « il lave plus blanc »	Que quoi ? Par rapport à quoi ?	Retrouver la référence de comparaison

Dans le tableau ci dessous identifiez les généralisations, omissions ou distorsions.  
 Quelle question pourriez vous posez, pour avoir plus de précision ? (il peut y avoir plusieurs choix possibles)

Énoncé	Généralisation	Omission	Distorsion
Les humains sont tous les même			
On ne peut jamais te faire confiance			
C'est fou comme tu es de bonne humeur aujourd'hui			
Mon patron est quelqu'un de rassurant			
Je veux devenir plus riche			
A mon avis, je ne suis pas prêt d'arriver à le changer			
Dans la vie les choses n'arrivent jamais par hasard			
Alors quand est ce qu'on fait quelque chose ?			
Mon objectif est de ne plus jamais connaître la souffrance			
Il n'y a pas photo, ce produit est moins cher et meilleur ?			
Je ne peux quand même pas faire cela ?			

## 14. Comment être encore plus créatif ?

La créativité est un processus qui ne consiste pas seulement à avoir des idées nouvelles et originales, mais également à les mettre en œuvre, puis à analyser le résultat pour apporter les modifications nécessaires. Ceci est connu dans les processus de la qualité sous le nom de roue de Demming ou PDCA. Cet outil permet d'améliorer la qualité dans une organisation en suivant un cycle de développement et d'amélioration continu en quatre étapes qui visent à établir un cercle vertueux :

- Planifier, c'est à dire imaginer ce que l'on va réaliser
- Développer, mettre en œuvre, faire les choses
- Contrôler, c'est-à-dire mesurer le résultat
- Améliorer, en fonction de l'analyse critique des résultats

PDCA : Le cycle de l'amélioration continue (ISO 9000)

Ceci nécessite quatre rôles qui sont :

- Le Rêveur, visionnaire et créatif, capable de planifier et imaginer des solutions nouvelles
- Le Réaliste, réaliste et pragmatique, qui développe et met en œuvre, qui fait les choses
- Le Critique, questionneur et chercheur d'erreurs, qui pousse à faire les ajustements
- Le Neutre (ou méta), observateur et éventuellement conseiller, qui mesure les résultats et contrôle

Cette méthode peut être utilisée aussi bien individuellement qu'en groupe.

En PNL, Robert Dilts a modélisé un homme qui était particulièrement habile à incarner chacun de ces rôles, ce qui a donné lieu à une méthode dite de Walt Disney qui a été intégrée dans les modèles de stratégies de PNL. Elle consiste à associer les positions perceptuelles à chacun de ces rôles. Elle est donnée ci dessous dans les exercices de mise en application. Elle est aujourd'hui largement utilisée comme technique de créativité pour les projets concrets.

## Disney Pattern

### Ancrez trois états

Sélectionnez trois emplacements physiques pour les trois états essentiels : « Rêveur », « Réaliste » et « Critique ». Créez une ancre puissante associant chaque emplacement à l'état correspondant :

**Rêveur** – Pensez à un moment que vous étiez capable de créativité, de rêver ou même fantasmer de nouvelles idées ou de nouveaux projets, en toute liberté. Entrez dans l'emplacement du « Rêveur » et revivez pleinement cette expérience.

**Réaliste** – Pensez à un moment que vous étiez capable de penser de façon très réaliste pour concevoir un plan concret pour mettre en action une idée ou un projet. Entrez dans l'emplacement du « Réaliste » et revivez pleinement cette expérience.

**Critique** – Pensez à un moment que vous étiez capable de critiquer de manière constructive un plan, c'est-à-dire de repérer des pistes d'améliorations et de proposer des solutions. Assurez vous d'être dans un état de critique constructive et aidante. Entrez dans l'emplacement du « Critique » et revivez pleinement cette expérience.

**Méta** – Sélectionnez un emplacement « Méta ». À partir de cet emplacement, ressentez tout ce que vous pouvez ressentir « à propos de » des états de « Rêveur », de « Réaliste » et de « Critique ». Assurez vous que chaque état est pur, et qu'il est aidant. Si nécessaire, faites des ajustements et ancrez cet état d'être en « Méta-position ».

### Spécifiez l'objectif

Déterminez très sommairement votre objectif, il sera temps de le préciser plus tard.

Vérifiez l'écologie.

### Construisez votre projet

**Rêvez votre rêve** – Entrez dans l'espace du « Rêveur ». Visualisez-vous en train d'atteindre l'objectif, et imaginez le résultat que vous souhaitez atteindre. Enrichissez cette vision avec des sons, des sensations... Enrichissez avec des détails. Ajustez les sous modalités pour que ce rêve soit le plus dense possible.

**Réalisez** – Entrez dans l'espace du « Réaliste », associé dans le « rêve ». Entrez dans la peau de celui qui réalise des plans. Ressentez concrètement les étapes qui vous permettront de réaliser votre rêve, un peu à la manière d'un plan d'action ou d'un story board.

**Critiquez** – Entrez l'espace du « Critique » et recherchez des pistes d'amélioration pour votre plan. Trouvez ce qui est absolument nécessaire ou manquant. Vous pouvez laisser les détails de côté pour l'instant et y revenir plus tard si vous le souhaitez. Réviser votre plan de la manière la plus utile possible.

**Méta** – Entrez dans l'espace méta et portez attention au processus. Êtes vous suffisamment avancé pour commencer à passer à l'action ? Tout n'a pas besoin d'être parfait. Devez-vous refaire un cycle et approfondir un point particulier ?

- Si oui, retournez dans la position du « Rêveur », créez de nouvelles options, refaites un plan avec le « Réaliste », améliorer le avec le « Critique », revenez en « Méta ».
- Si votre plan vous semble congruent pour chaque position, appréciez-le, et préparez-vous à le mettre en œuvre.

Faites un pont vers le futur et vérifiez l'écologie.

Exercice : transformer « échecs » en opportunités avec le feedback

L'exercice est d'analyser un « échec » et de changer de point de vue pour en tirer tout le feedback possible. L'exercice peut se faire seul (auto-analyse) ou bien un coach et un client peuvent travailler ensemble. Nous proposons ici une version avec un « coach » et un « client ».

*Il n'y a pas d'échec ni de réussite en soi, il n'y a que des feedback*

### **1) Identifier le résultat non désiré**

Pouvez-vous me parler d'une action que vous avez menée et qui n'a pas donné de résultat satisfaisant, pour laquelle vous aimeriez prendre du recul et améliorer vos stratégies ?

### **2) Le coach rappelle un certain nombre de points**

« Lorsqu'on fait quelque chose, qu'on obtient un résultat, la mesure de ce résultat est une information utile. On l'appelle feedback. Ce peut être le résultat de l'action, ou la réponse provenant d'une autre personne :

- Le résultat d'une action, qu'il soit désiré ou non, n'est qu'un feedback

Et donc :

- Les échecs (et les réussites) n'existent pas, ce ne sont que des feedbacks

Lorsque le résultat n'est pas celui qui est désiré, il est possible de choisir entre considérer que c'est un échec, ou apprendre de cette leçon et en tirer avantage pour améliorer la stratégie. Par cette attitude, il est possible de se décentrer du passé et de s'orienter vers le futur. »

### **3) Explorer le résultat**

D'abord le coach invite à constater le résultat pour ce qu'il est :

- Qu'est-ce que vous cherchez à obtenir ?
- Qu'avez vous obtenu jusqu'à présent ?

Puis le coach invite ensuite son client à explorer le feedback. Pour aider le client, le coach l'invite à considérer d'abord les choses de son point de vue (1<sup>ère</sup> position perceptuelle) puis à prendre le point de vue de l'autre (2<sup>ème</sup> position perceptuelle), puis d'un tiers (3<sup>ème</sup> position perceptuelle).

- Dans ce résultat, quelle est la partie satisfaisante ?
- Dans ce résultat, quelle est la partie non satisfaisante ?
- Quelle est la part du processus qui est responsable de partie satisfaisante ?
- Quelle est la part du processus qui est responsable de partie non satisfaisante ?
- Quel feedback positif avez vous reçu ?
- Quel autre feedback avez vous reçu ?
- Quels apprentissages utiles faites vous ?

#### **4) Créer des alternatives**

Enfin, le coach invite à revenir en première position et à spécifier une piste de progrès :

- Comment allez vous changer votre manière de procéder pour l'avenir ?
- Comment allez vous mesurer vos progrès ?

#### **5) Pont vers le futur**

- Imaginez vous dans un futur proche, dans une situation analogue.
- Comment cela a-t-il changé ?
- Voulez vous explorer encore autre chose ?

A l'issue du processus, le client devrait avoir un nouveau plan d'action et être prêt à le mettre à l'épreuve.

## 15. Introduction aux méta-programmes

### 15.1. Pourquoi les méta-programmes ?

Prédire les comportements des personnes et s'y adapter a de tout temps été un enjeu important pour chacun, que ce soit dans la vie professionnelle ou personnelle, dans les activités publiques ou privées, etc.

En effet, ne serait-il pas utile de comprendre ce qui motive une personne et comment elle préfère se comporter ? Comment préfère-t-elle communiquer ? Comment décide-t-elle de ce qu'elle fait ? Comment entre-t-elle en contact et interagit-elle avec les autres ? Qu'est-ce qui peut la persuader d'adhérer à une idée, d'acheter un produit ou même de changer d'opinion ?

Ne souhaitez-vous pas vous même avoir des moyens fiables de détecter les filtres inconscients qui déterminent la façon dont nous sélectionnons, évaluons et organisons l'information ? Ne gagneriez vous pas à comprendre la manière dont nous orientons nos choix, dont nous nous motivons et dont nous agissons ?

Les enjeux sont si importants que dès les débuts du développement de la PNL, Bandler et Grinder se sont demandés quels sont les processus en jeu qui font que des personnes, à partir des même données de départ, aboutissent à des décisions et des comportements différents. En particulier, les auteurs ont remarqué que deux personnes qui ont la même stratégie de décision peuvent traiter l'information de manière opposée et aboutir a des résultats différents.

Exemple : En voiture, la stratégie pour effectuer un dépassement est de vérifier la visibilité et l'absence d'usager arrivant en sens inverse, d'évaluer le risque puis d'effectuer ou non le dépassement. Deux personnes différentes avec les mêmes paramètres peuvent alors prendre une décision opposée selon leur interprétation de la réalité :

- il y a 90% de chance que ce dépassement soit sans risque, donc je dépasse
- il y a 10 % de chances que ce dépassement présente un risque, donc je ne dépasse pas

La première va vers la réalisation du dépassement, la seconde s'éloigne du risque.

Bandler et Grinder ont caractérisé les processus inconscients qui décrivent ces différences, puis Leslie Cameron Bandler en a établi une liste très détaillée.

### 15.2. Que sont les méta-programmes

Les méta-programmes sont des processus qui pilotent, guident et dirigent les processus mentaux. En d'autres termes, ils sont les programmes de plus haut niveau (niveau méta) qui guident tous les autres programmes. Ils se présentent sous deux catégories :

#### **Motivation ou tri de l'information**

Nous on étudierons ici que quelques uns des méta-programmes de chaque groupe :

**Direction (motivation) :**

- **Allers vers** : Atteindre, obtenir, gagner, réaliser
- **Éloigné de** : Éviter, exclure, identifier les problèmes

**question** : Pourquoi ce critère est important ?

**Source (motivation):**

- **Interne** : Sait par soit même
- **Externe** : les autres savent, regarde les autres

**question** : Comment savez-vous que vous avez fait un bon travail ?

**Choix (motivation)**

- **Option** : Sort du cadre, a ses propres choix (pourquoi)
- **Procédure** : Aime suivre des règles, des procédures (comment)

**Question** : Pourquoi avez-vous choisi ce travail ?

**Champ (tri de l'information)**

- **Spécifique** : Détails, séquences, exactitude
- **Général** : Aperçu, vue d'ensemble, ordre aléatoire

**Question** : Pas de question, écouter comment la personne explique les choses.

Exercice d'entraînement

En binôme :

A : questionne B sur son travail (ou sur cette formation)

B : Répond le plus naturellement possible

A : Identifie les principaux méta-programmes ainsi que le canal privilégié de B  
et on change les rôles

## 16. Introduction à la ligne du temps

- Découvrir sa propre ligne de temps

La ligne de temps est la représentation spatiale graphique interne qui nous permet d'imaginer

la succession de nos souvenirs, le moment présent, mais aussi notre avenir.

Cette représentation spatiale est liée à nos représentations internes. Elle révèle le rapport que nous entretenons avec le temps et la perception que nous avons de notre histoire.

Les premiers travaux sur la ligne de temps, sont dûs à Richard Bandler, Robert Dilts l'a beaucoup utilisé dans son travail sur les croyances et les empreintes.

Tad James et Wyatt Woodsmall ont réalisé la première systématisation de cet outil.

La PNL cherche à mettre en évidence la façon dont les gens se représentent le temps et surtout comment cette perception peut affecter leur interprétation des événements.

### **Exercice : Mettre à jour votre ligne de temps**

*“j’aimerais que tu penses à la notion du présent, du passé et du futur et en laissant ton intuition te guider, trouves ces 3 points comme 3 points en suspend dans l’espace et que tu pourras relier pour un faire une ligne un peu comme sur un plan de métro par exemple”*

A : Demande à B d’imaginer une ligne qui pourrait représenter sa “ligne du temps”

B : précise où se trouve cette ligne et à quoi elle ressemble

A : Demande à B de penser à quelque chose qui s’est passé hier, la semaine dernière, l’an dernier

B : Se fait une image à chaque fois et la place quelque part sur la ligne

A : Demande à B de penser à maintenant, où se trouve-t-il par rapport à la ligne ? (associé ou dissocié)

A : Demande à B de penser à un événement du futur et demande où il le place sur cette ligne ? peut-il l'embellir, le rendre plus réel ?

La ligne de temps permet de donner un sens à nos expériences temporelles.

Elle permet de changer notre compréhension des émotions négatives et des décisions limitantes qui peuvent encore nous affecter.

La ligne de temps est utile pour :

- Relâcher les émotions négatives de notre passé
- Éliminer les décisions limitantes qui nous empêchent d’avancer et d’obtenir ce que nous voulons.
- Créer un futur stimulant et épanouissant

La ligne de temps permet d'effectuer des changements au niveau des expériences de notre histoire personnelle. Elle permet de résoudre des événements passés.

Que pensez-vous de pouvoir revisiter un événement passé pour y "gommer" les états douloureux associés que vous continuez peut être de "traîner" aujourd'hui ?

Exercice : Ligne de temps (choisir une expérience désagréable d'intensité légère à moyenne)

A : Demande à B de visualiser sa ligne de temps

B : Visualise sa ligne et y place la présent, passé et futur

A : Demande à B de se dissocier et de flotter au dessus de sa ligne (B voit la ligne dessous)

A : Demande à B de survoler l'événement légèrement désagréable survenu

B : Demande si B peut imaginer cet événement comme une tâche

B : Demande de préciser la couleur et forme de la tâche et change les sous modalités

B : Fais ensuite "gommer" ou "effacer" cette tâche

A : Gomme ou efface ou dilue sa tâche

B : S'assure que la tâche ne soit plus là et ramène B sur le présent de sa ligne et le réassocie

B : Explique comment le changement sa perception de l'événement aura changé dans le futur

- Placer correctement un objectif dans le futur, et le visualiser

exercice: visualiser un but devant dans le futur, puis le visualiser réalisé, derrière, dans le passé

A : Demande à B un objectif qu'il souhaite réaliser prochainement

A : Demande à B de placer cet objectif sur sa ligne de temps dans le futur là ou il le souhaite

B : Visualise sa ligne et place son objectif dessus dans le futur

A : Demande à B de survoler sa ligne dans la direction du futur

A : Demande à B de regarder derrière et de visualiser les étapes (prendre le temps nécessaire)

A : Ramène B au présent sur sa ligne

B : Raconte ce qui a changé et l'impact de cet objectif atteint