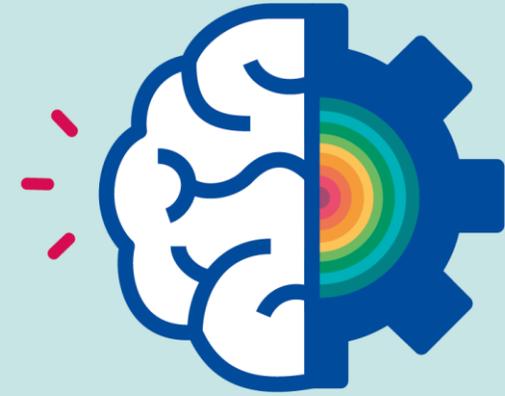


« Si on veut obtenir quelque chose que l'on n'a jamais eu, il faut tenter quelque chose que l'on n'a jamais fait »
Périclès



Les Rendez-vous de l'UTEP

La Programmation Neuro-Linguiste (PNL)
Quels apports pour l'ÉTP ?

« Tout ce qui ne vient pas à la conscience
devient destin »
Carl Gustav Jung

J COMBES
25 Juin 2024

Programmation (Apprentissage) : à partir de nos expériences, nous créons des stratégies, des automatismes, des habitudes dans notre façon de penser, d'analyser, de ressentir, nous comporter...
des programmes mentaux inconscients.

Neuro : Nos apprentissages reposent sur le fonctionnement de notre neurologie, comment notre système nerveux traite l'information reçue par nos 5 sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût). Nous percevons, stockons et organisons l'information pour donner un sens à notre expérience.

Linguistique : Nous nous faisons une représentation du monde par **la pensée (langage interne)**
Nous partageons cette représentation du monde avec les autres par **la parole (langage externe)**.
A la suite de transformations, ce qui est exprimé par le langage peut-être décalé par rapport à l'expérience vécue.
A travers notre langage (verbal et non verbal) nous partageons **notre réalité (expérience) subjective.**



la PNL, issue des thérapies brèves, a été créée par :

- John Grinder (linguiste)
- Richard Bandler (mathématicien)

dans les années 1970, aux Etats Unis.

La PNL : La modélisation de l'excellence

(Milton Erickson, Virginia Satir, Fritz Perls)

- Dans le domaine de la psychologie : observation des comportements de 3 grands thérapeutes pour comprendre **comment** ils faisaient pour atteindre l'excellence → ces 3 personnes avaient des comportements communs en ce qui concerne **la communication et le changement** → modèle d'excellence qui est reproductible.
- Dans d'autres domaines (créativité, sport, pédagogie, management, communication, vente, marketing...) → **modélisation** de l'excellence pour la reproduire.
- En accompagnement de soins : modéliser (par la communication) la réalité subjective d'un individu → trouver « le programme, la stratégie inadaptées » → proposer d'autres choix (stratégie de changement)

La PNL n'est pas une théorie : pourquoi ?
(ça ne marche pas)

La PNL est un modèle : comment ? (ça marche)

Réactions, comportements et résultats différents !!!!



Dans un même contexte



PERCEPTION

Filtres

S
O
C
I
O
C
U
L
T
U
R
E
L
S

N
E
U
R
O
L
O
G
I
Q
U
E
S

I
N
D
I
V
I
D
U
E
L
S

Processus universel de modélisation

S
É
L
E
C
T
I
O
N

G
E
N
E
R
A
L
I
S
A
T
I
O
N

D
I
S
T
O
R
S
I
O
N

M
É
T
A
P
R
O
G
R
A
M
M
E
S

Canaux

Visuel
Auditif
Kinesthésique
Olfactif
Gustatif

INTERPRETATION

Réalité subjective
Valeurs / croyances / identité

Ma carte du monde **UNIQUE**
Consciente/inconsciente



Emotions

comportement

Résultat /
Environnement

Réalité



Techniques
langagières pour
revenir à
l'expérience initiale

Nous partageons notre
expérience **SUBJECTIVE** par
le langage de surface

La carte n'est pas le territoire

Robert Dilts et les niveaux logiques

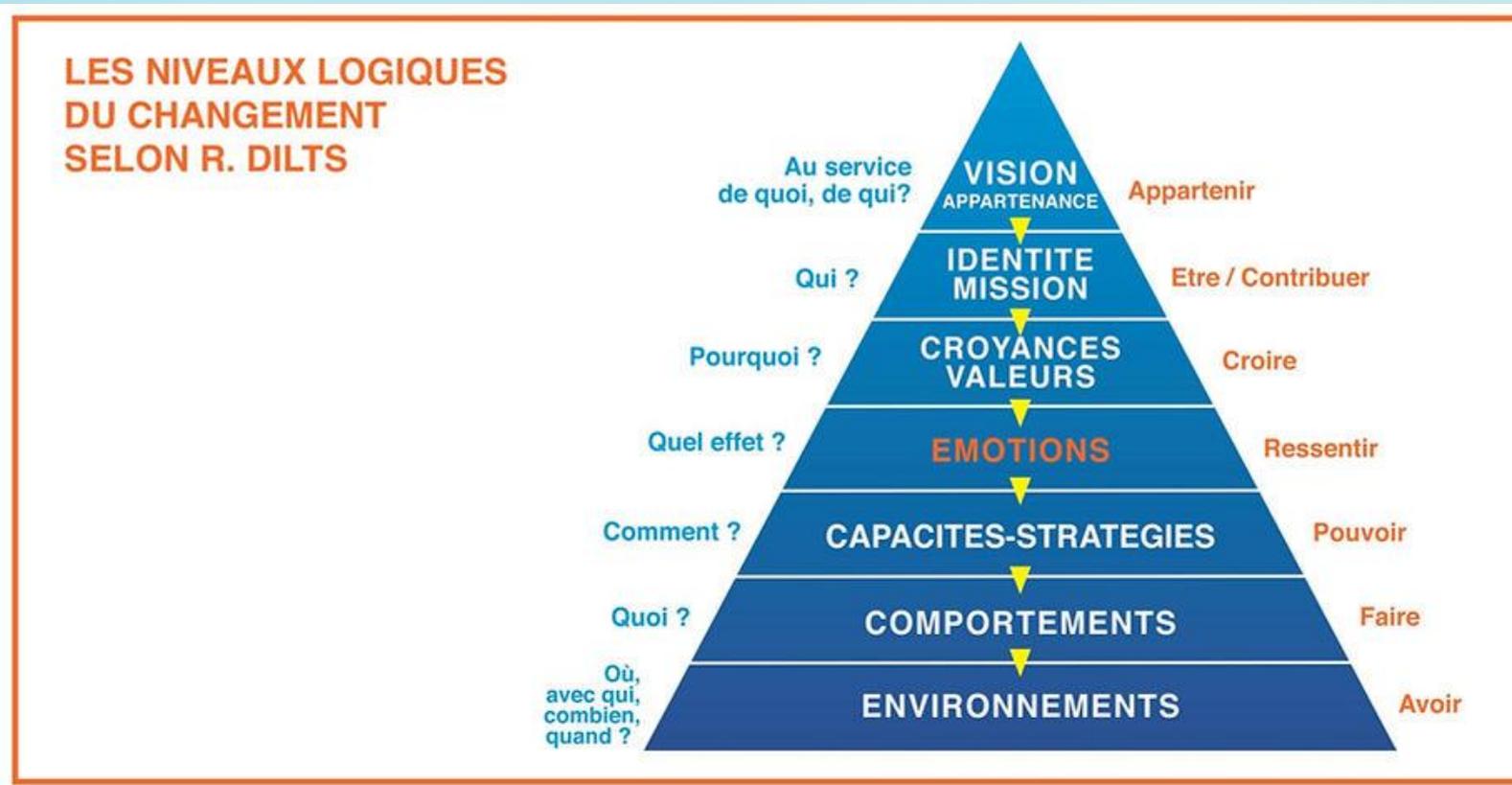
Toute expérience humaine peut-être structurée en niveaux logiques.

L'utilisation des niveaux logiques permet de modéliser un contexte.

La pyramide des niveaux logiques permet de repérer là où on manque parfois de cohérence dans notre vie.

Il est important de savoir que ce sont toujours les niveaux du dessus qui impactent les niveaux du dessous.

Pour chaque niveau, la PNL a des outils (protocoles) pour changer



La PNL permet de modéliser la réalité subjective d'un individu dans un contexte donné

MODELISATION D'UN CONTEXTE (Macrostratégie)

ETAT PRESENT

(Symptômes et Causes)

Contexte → perception → Interprétation → états internes → Comportements → résultats (symptôme(s))

Bénéfice(s) secondaire(s)

Fonction(s) positive(s)

ETAT DESIRE

Objectif (Structure)

Ressources

Effets (résultats)

MODELE SCORE

Premier enseignement

La carte n'est pas le territoire...

C'est vrai pour le patient et pour le soignant

Si je modélise la carte mentale d'un patient avec ma carte mentale
...la modélisation de l'expérience subjective de la personne est
fausse...

→ Laisser sa carte mentale de côté pour être totalement centré sur la
modélisation du patient (la cohérence, le sens de son expérience
subjective) = position basse (je ne sais rien)

Etat d'esprit de la PNL (Présupposés de la PNL)

- La carte n'est pas le territoire
- L'expérience humaine a une structure → modélisable
- Dans un contexte donné, chacun répond en fonction de sa carte du monde
- Dans un contexte donné chacun fait le meilleur choix possible
- Avoir le choix est mieux que de ne pas avoir le choix
- Tout comportement a une intention positive
- Nous sommes plus que nos comportements
- Chacun a les ressources nécessaires pour obtenir le résultat souhaité
- Il n'y a pas d'échec mais que des feedbacks
- La signification de la communication est la réponse qu'elle suscite
- On ne peut pas ne pas communiquer
- Si ce que vous faites ne fonctionne pas, faites autre chose !

La PNL : Modélisation pour le changement (plus de choix)

Dans un **contexte donné**, la **réalité subjective** d'un individu peut-être **structurée et modélisée**

En accompagnement, chez une personne en difficulté dans la réalisation de ses objectifs (manque de choix) :

Modéliser pour repérer à quel niveau logique la personne n'est pas alignée en utilisant des outils de la communication (comment elle fait)

Agir aux niveaux logiques supérieurs afin d'aider la personne à résoudre son problème. Mettre en œuvre les multiples outils de changement de la PNL à travers des protocoles spécifiques.

→ mobiliser les ressources de la personne pour avoir plus de choix. Les ressources ont souvent inconsciente d'où de nombreux protocoles hypnotiques.

La PNL est une formidable boîte à outils comprenant un ensemble de techniques de changement et de communication permettant à chacun de se réaliser dans les domaines de vie qu'il souhaite.

- En développement personnel (se connaître, mieux communiquer, développer ses compétences...)
- En communication interpersonnelle
- En accompagnement
- En thérapie (phobie, allergie, trauma...)

Les techniques

Ancrages

recadrages

Communication

Synchronisation

Calibrage

Méta-modèle

...

Dissociation / association

Positions de perception

Ligne du temps

→ Protocoles divers et variés

Un des fondements de la PNL : la communication

- Synchronisation
- Canaux de perception
- Le Méta-modèle
- Les objectifs
- Les émotions

Le Rapport (la synchronisation) → Observation



Lors d'une communication il y a le contenu et la relation. La relation = 90 % de ce que l'on retient.

La qualité de la relation passe par des processus inconscient / inconscient.

Relation de confiance, sécurité, respect (inconscient).

La synchronisation : phénomène naturel inconscient lorsqu'on est dans une relation de qualité

A l'inverse, lorsqu'on est dans une relation inconfortable, on se désynchronise spontanément.

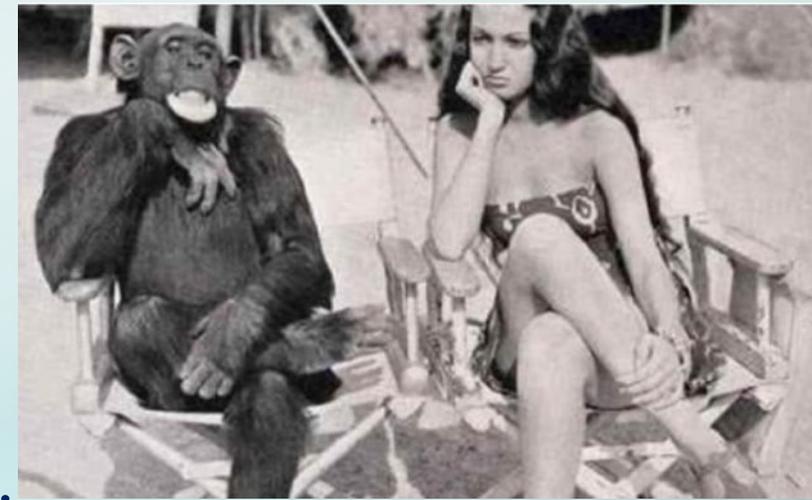
Le Rapport (la synchronisation)

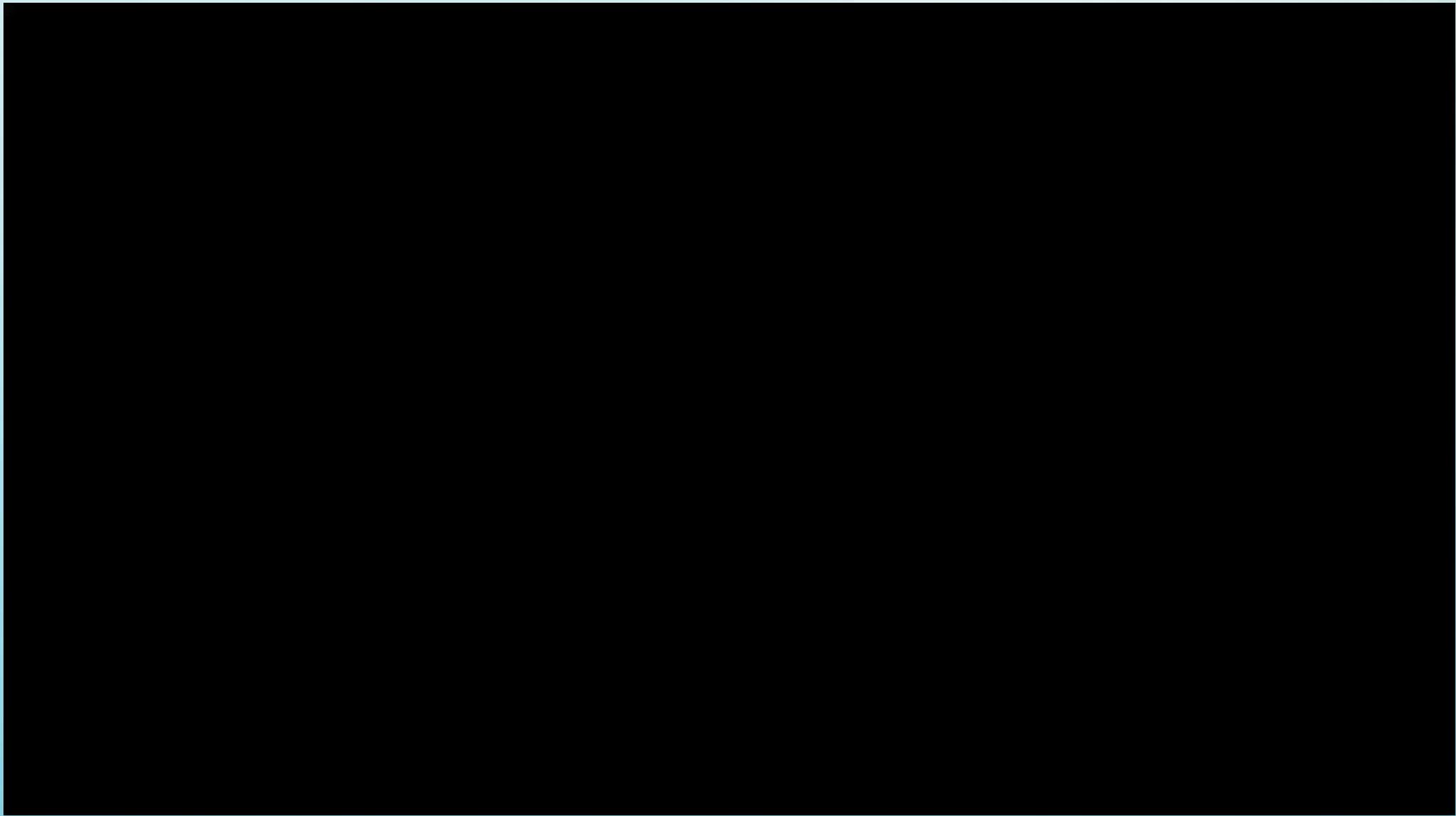
→ Observation

En accompagnement, on va volontairement se synchroniser pour créer cette relation de confiance

Synchronisation : mimétisme à plusieurs niveaux

- Non verbal : posture, gestuelle, respiration, tonus musculaire...
 - Paraverbal (rythme, volume)
 - Verbal : mots, expressions, style de langage, modèle du monde, niveau logique, canal de perception
 - Niveau d'énergie de la personne
 - Etat émotionnel
-
- La synchronisation permet de rentrer dans la bulle de l'autre, de mieux ressentir l'autre
 - Se désynchroniser pour voir si le rapport est établi (au niveau inconscient)





Les canaux de perception (VAKOG)

Droit créatif

Gauche remémoré

Image
construite
(imagine)

Image remémorée
(souvenir)

Son construit

Son remémoré

Kinesthésique
(émotions)

Auditif digital
interne
(dialogue interne)

Image
construite ou
remémorée





PNL

Mouvements oculaires

Leçon Histoire Nicolas 11/2009

Les canaux de perception (VAKOG)

Observer les mouvements oculaires lors d'une communication permet :

- De se synchroniser sur son canal de perception
- De modéliser les micro-stratégies d'une personne (notamment émotionnelles)

Utiliser les mouvements oculaires va nous permettre :

- De travailler sur les évitements émotionnels
- D'utiliser les bons protocoles pour travailler sur les émotions (phobie)
- De travailler sur les croyances / situations confuses (boule de VAKOG)

Deuxième enseignement

Ecouter c'est bien...mais observer c'est tout aussi important

P : Vous savez Docteur, c'est compliqué pour moi, tout me semble si lourd...

Dr : Oui, je vois Madame X, c'est compliqué pour vous

P : Je voudrais prendre les choses en main et j'ai besoin d'aide pour comprendre et sentir ce qui se passe

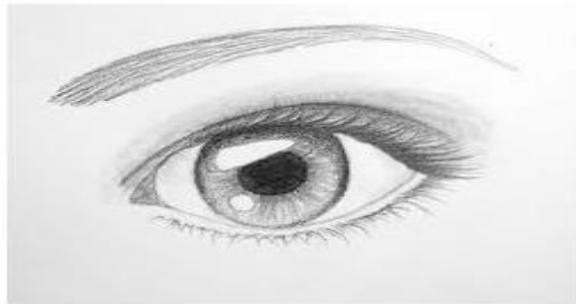
Dr : Très bien, c'est un bon objectif, nous allons essayer d'y voir plus clair

P : j'ai l'impression que les choses m'échappent et que je ne contrôle plus rien quand je mange

Dr : Centrons notre attention sur un repas précis, montrez-moi ce qui se passe...

P : Euh, vous savez, je...euh ...vous ne comprenez pas, c'est vraiment dur, je ressens...je ne sais pas...une sorte de pression...

LES PREDICATS DU VAKOG



Visuel	Auditif	Kinesthésique
<p>Je vois C'est clair J'imagine que... Visiblement Objectif Montrer C'est net C'est flou Blanc de peur Vert de rage Je garde un oeil sur Il paraît que... Je vais illustrer mes propos Ca creve les yeux</p>	<p>J'entends D'accord Ca me parle Dire Bien entendu Je m'entends très bien avec... N'écoutant que... Ca ne me dit rien C'est inouï Ca sonne bien La question que je me pose Il fait la sourde oreille Etre sur la meme longueur d onde</p>	<p>Je sens Bien dans ma peau Choc Le bon sens Ca prend corps Les pieds sur terre Contact Ca me touche Ca me dégoûte J eprouve du chagrin Elle a du flair Il est casse pied Solide comme un roc C est joli a croquer</p>

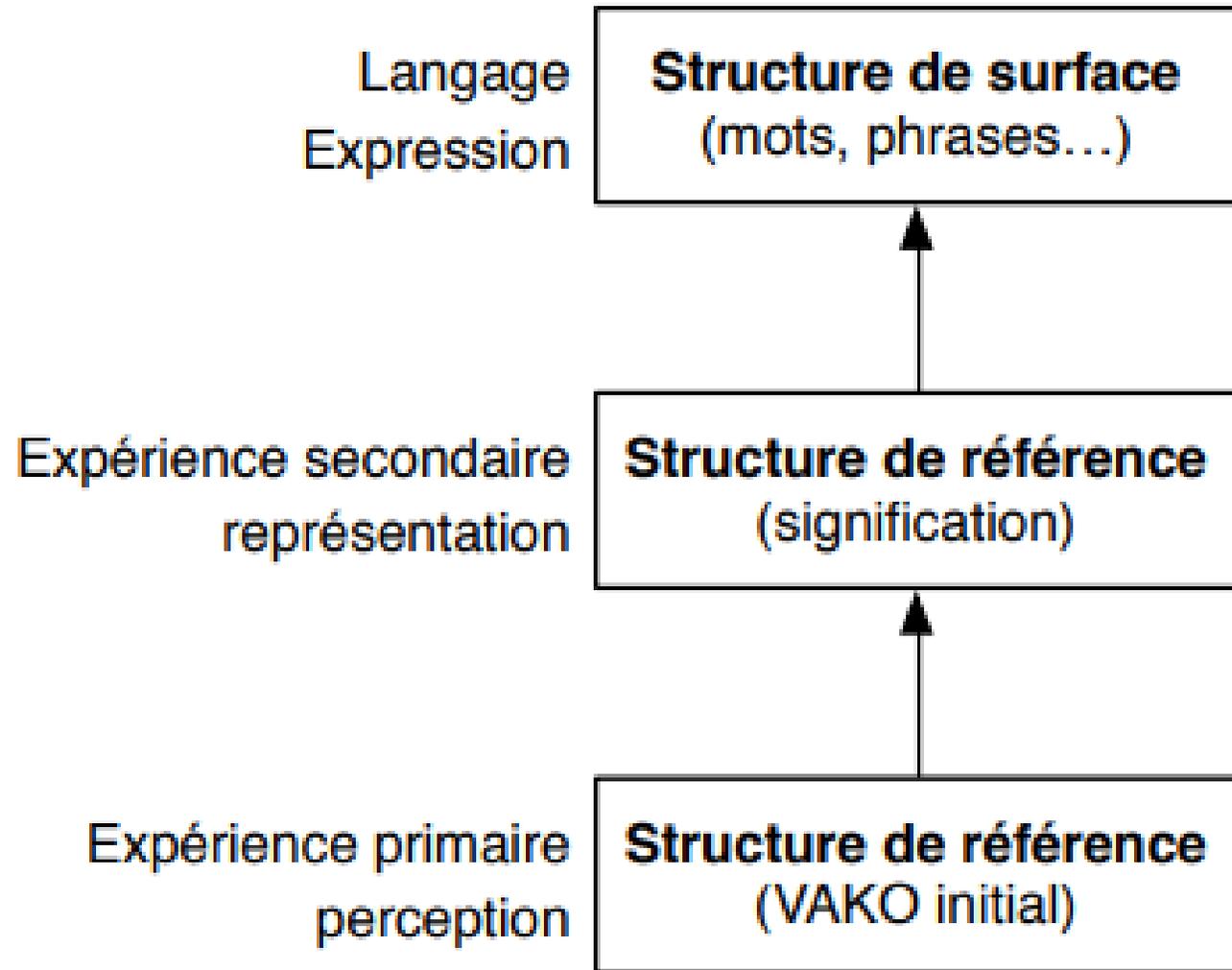
Mécanismes inconscients

Le méta-modèle

Omission
Généralisation
distorsion



Perte de VAKOG



Le méta-modèle

On ne s'intéresse pas au contenu du langage mais à sa structure.

Le Méta-modèle est une technique de questionnement qui va permettre d'accéder à la réalité subjective de la personne.

On repère et on interroge les violations du méta-modèle : omissions / généralisations / distorsions

pour comprendre et aider la personne à prendre conscience de sa réalité subjective.

Omissions		
Violation	Réponse	Effet prévisible
<u>Omissions simples</u> « Je suis en colère »	À propos de qui ? À propos de quoi ?	Retrouver ce qui est supprimé
<u>Suppression de l'index de référence</u> « Il ne m'écoute pas » « On m'a dit que... »	Qui ne t'écoute pas ? Qui te l'a dit précisément ?	Retrouver l'index de référence
<u>Suppression du comparatif</u> « C'est mieux de rester » « Il est plus intelligent »	C'est mieux que quoi ? Plus intelligent que qui ?	Retrouver l'autre terme de la comparaison
<u>Verbe non spécifique</u> « Il m'a rejeté » « Il ne m'a pas respecté »	Comment t'a-t-il rejeté ? Comment ne t'a-t-il pas respecté ?	Préciser le verbe

Généralisations		
Violation	Réponse	Effet prévisible
<u>Quantificateur universel</u> « Il ne m'écoute jamais »	Jamais ? Que se passerait-il s'il t'écoutait ?	Retrouver le contre-exemple Retrouver le résultat attendu ou crains
<u>Opérateurs modaux</u> « Je dois prendre soin d'elle » « Je ne peux pas lui mentir »	Que se passerait-il, si tu le faisais ? Que se passerait-il, si tu ne le faisais pas ?	Retrouver le résultat Retrouver la cause
<u>Origine perdue</u> « C'est mal de mentir »	Qui dit cela ? Mal pour qui ? Comment sais-tu que c'est mal ?	Retrouver l'origine Retrouver la source de la croyance
<u>Nominalisation</u> « J'ai besoin de reconnaissance »	Comment sauras-tu que tu es reconnu ?	Réaliser que c'est un processus Spécifier le verbe Retrouver l'équivalence complexe

Distorsions		
Violation	Réponse	Effet prévisible
<u>Lecture de pensée</u> « Il ne m'aime pas »	Comment le sais-tu ?	Retrouver l'origine de l'information Équivalence complexe
<u>Cause à effet</u> « Il me rend triste »	En quoi est-ce qu'il te rend triste ? Y a-t-il des moments où il ne te rend pas triste ?	Retrouver la relation de cause à effet Retrouver un contre-exemple
<u>Équivalence complexe</u> « Elle ne me regarde pas, elle ne déteste »	En quoi le fait de ne pas te regarder prouve qu'elle déteste ? Est-ce que tu n'as déjà pas regardé quelqu'un que tu ne détestes pas ?	Retrouver l'équivalence complexe Retrouver un contre-exemple
<u>Présumé</u> « Si mon mari savait combien je souffre, il ne ferait pas ça »	En quoi souffre-tu ? Que fait-on ton mari précisément ? Comment sais-tu qu'il ne sait pas ?	Spécifier le verbe Spécifier ce que fait le mari Retrouver l'équivalence complexe

PERCEPTION

Filtres

S
O
C
I
O
C
U
L
T
U
R
E
L
S

N
E
U
R
O
L
O
G
I
Q
U
E
S

I
N
D
I
V
I
D
U
E
L
S

Processus universel de modélisation

S
É
L
E
C
T
I
O
N

G
E
N
E
R
A
L
I
S
A
T
I
O
N

D
I
S
T
O
R
S
I
O
N

M
É
T
A
P
R
O
G
R
A
M
M
E
S

Canaux

Visuel
Auditif
Kinesthésique
Olfactif
Gustatif

INTERPRETATION

Réalité subjective
Valeurs / croyances / identité

Ma carte du monde **UNIQUE**
Consciente/inconsciente



Emotions

comportement

Résultat /
Environnement

Réalité



Développement d'une écoute de structure et non de contenu
Comprendre et modéliser la réalité subjective d'une personne = sa carte du monde

Troisième enseignement

Ecouter...de manière différente... s'intéresser plus à la structure du langage qu'à son contenu...

Création d'un rapport relationnel plus riche et plus profond

Les objectifs



Si je communique au niveau du langage de surface
-> je vais convenir d'un objectif de surface (absence de sens profond)

La modélisation permet de définir un objectif de structure

Les objectifs



C'est bien de définir un objectif...c'est encore mieux de l'atteindre...

- Les objectifs ne sont que des moyens et non un but en soi

Les objectifs sont au service du but...du but...du but et c'est le but qui donne un sens à l'objectif (valeurs)

→ Amener à découvrir la finalité de l'objectif

Plus un objectif va monter dans les niveaux logiques / impact émotionnel

-> plus il aura de sens et mobilisera la personne

Les objectifs



C'est bien de définir un objectif...c'est encore mieux de l'atteindre...

- L'atteinte de l'objectif est moins important que les conséquences de l'atteinte de l'objectif

Les objectifs



Le cerveau ne fait pas la différence entre la réalisation d'une action imaginée et une action réelle.

Vivre en imagination l'objectif « comme si » trace un « sillon » neuronal qui va favoriser sa réalisation...le cerveau crée la réalité future.

Les objectifs



Vivre en imagination dans le présent/le futur la situation en montant dans les niveaux logiques va fortement augmenter les chances d'atteindre son objectif

Au final la personne va programmer la réalisation de son objectif

Plusieurs protocoles pour monter en énergie :
Préparation mentale / visualisation/ ligne du temps/
les mentors / montée des niveaux logiques...



LES EMOTIONS



En PNL, il n'y a pas d'émotion négative ou positive

On s'intéresse aux émotions limitantes

Les différentes techniques de PNL permettent :

De mieux comprendre ses émotions

De ne plus subir en les atténuant et en permettant de les choisir



Travail sur les émotions :

Ressentir

Nommer

Comprendre son attribut fonctionnel

Utiliser

Association/dissociation

→ De Nombreux outils pour ne plus subir les émotions et apprendre à « jouer » avec...



LES EMOTIONS



Les émotions ont une structure (7 méta-programmes)

Cadre temporel
Modalité
Implication
Intensité
Comparaison
Tempo
Critères
Taille de découpage

En modifiant les métaprogrammes (la structure des émotions) on change les émotions



Les émotions : 2 voies neurologiques



Une voie courte

Image passe par le chiasma optique
Se projette sur V1
Se termine dans le système limbique



Emotion réflexe = comportement
réflexe
Encodage V → K-

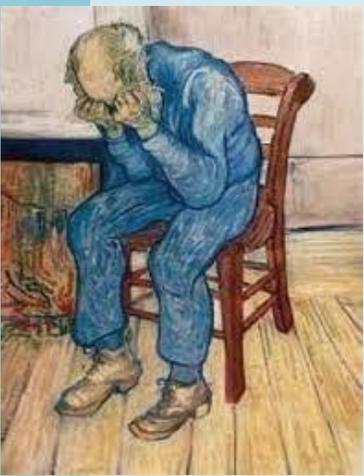
Rem ++ : V1 le cerveau ne fait
pas la différence entre Ve et
Vi

Une Voie longue

Image passe par le chiasma optique
puis l'amygdale et ensuite l'information
passe vers les lobes préfrontaux



La mémoire émotionnelle est sollicitée
Les lobes préfrontaux vont analyser et
donner du sens



La voie courte



Une émotion « sensorielle » (= ancrage)

Codage VAKOG -> K-

L'intensité de l'émotion est en lien avec une sub-modalité et est fortement associé

Ex : les phobies

- Ancrage, désactivation d'ancrage,
- dissociation simple ou double,
- Switch
- Synesthésies
- Sub-modalités



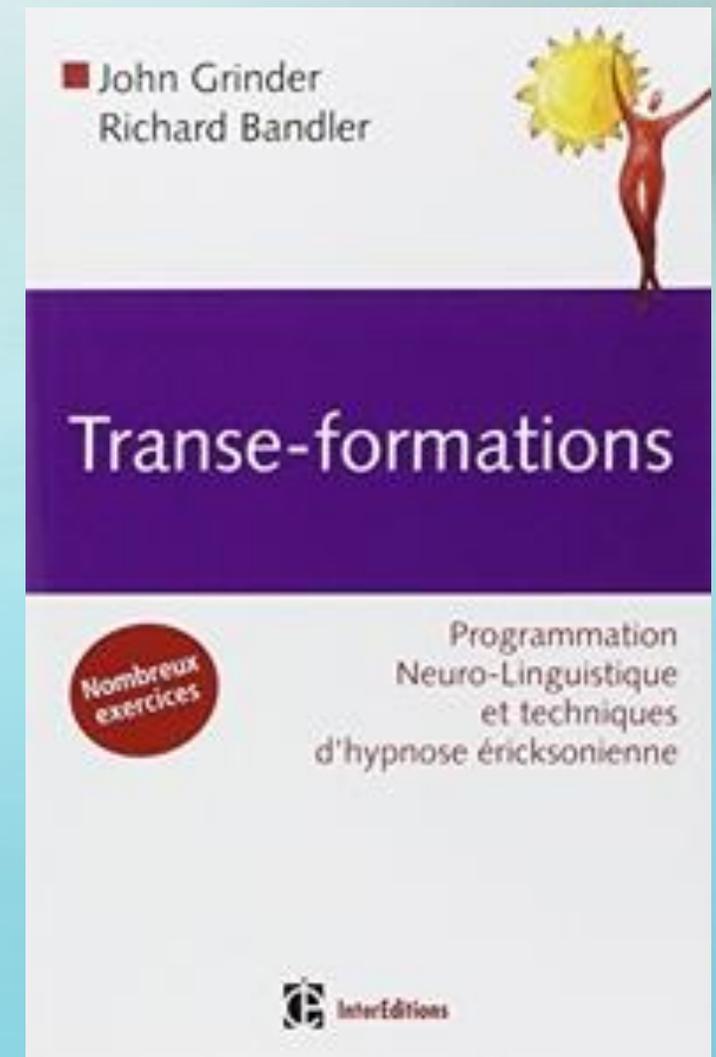
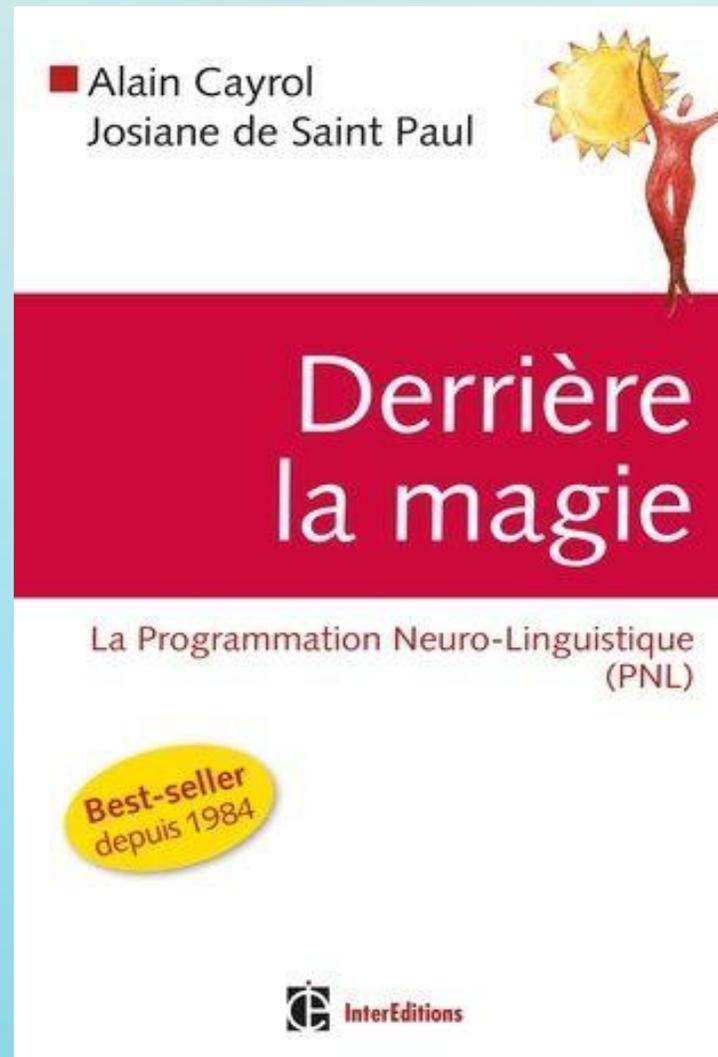
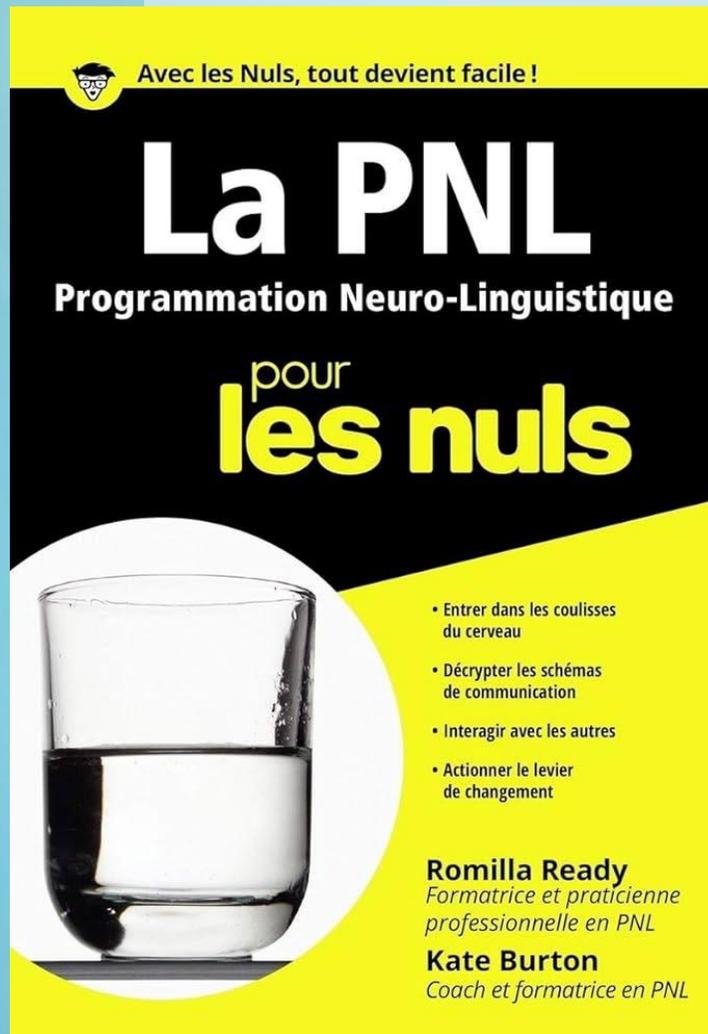
La voie longue



Une émotion psychologique : fonction du sens que l'on donne à notre expérience subjective (processus mental d'interprétation)
En lien avec le cognitif...événement récent ou ancien
Ex : en lien avec un événements de vie, une croyance, valeur (souvent inconscient)

Trouver le fil émotionnel puis
→ Re imprinting, changement d'histoire de vie, changer une croyance, recadrages de sens ou de contexte...

BIBLIOGRAPHIE





Merci de votre attention