

## PNL – Fiche 2 – Principes d’ancrages

Nous baignons dans nos perceptions sensorielles et le cerveau a l’habitude de faire le lien entre une expérience et une odeur, un son, une image, c’est comme cela que fonctionne notre neurologie.

L’ancrage est un lien neurologique que fait le cerveau. Cela revient à associer un état interne à un stimulus sensoriel qui peut être une image (V de VAKOG pour visuel), un mot (A pour auditif), un geste ou une pression (K pour kinesthésique), une odeur (O pour olfactif), un goût (G pour gustatif). Ainsi, un stimulus déclenche un état interne (émotion ou ressenti). Le cerveau aime bien les raccourcis et les distorsions ( $X = Y$  ou  $X \rightarrow Y$ ).

Nous allons utiliser les ancrages pour atteindre les états que nous voulons ressentir, pour déclencher des ressources, pour choisir ce que l’on veut ressentir dans telle ou telle situation.

Au plus on fait ça, au plus le cerveau va prendre l’habitude de « je fais ça = je ressens ça » et il va aller chercher les états internes plus vite. Il faut entretenir l’ancrage, la répétition rend l’ancrage plus efficace. On peut ancrer une croyance ressource, on peut ancrer des états internes.

En coaching, on va laisser le coaché poser ses ancrages tout seul en le guidant plutôt que lui poser. Il va apprendre à faire ses propres ancrages.

Chez les visuels, on peut faire des ancrages visuels, chez les auditifs des ancrages auditifs, etc. mais il peut être intéressant aussi d’en faire sur d’autres canaux pour élargir sa perception, lui faire voir autre chose et l’ancrage pourra même être plus efficace parce que moins conscient.

NB : quand on ressent quelque chose de négatif, écouter le message parce que cela a une fonction plutôt que se jeter sur remplacer le ressenti.