

LA PNL AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Les origines

Les présupposés de la PNL

La PNL comme outil de décodage, de communication, et de développement personnel

La détermination d'objectif

La gestion des croyances

ORIGINES DE LA PNL

Richard Bandler et John Grinder sont les deux co-fondateurs de la PNL

- **John Grinder** est maître adjoint en linguistique à l'université de Californie à Santa Cruz lorsqu'il rencontre **Richard Bandler** alors étudiant en mathématiques et passionné par le travail de Fritz Perls dont il traduit les travaux.
- Dans les Années 70,
- > Ils pensent que les personnes qui sont des as,
des professionnels de la communication
utilisent des stratégies, ont des comportements similaires,
même si ils font cela de manière inconsciente, instinctive, automatique.

Leur objectif n'est pas de développer une théorie, il en existe déjà de nombreuses, mais plutôt de **créer un modèle efficace.**

- Leur démarche :
- 1 > **observer des thérapeutes**
tels Virginia Satir (thérapies familiales), Fritz Perl (fondateur de la Gestal thérapie), Milton Erickson, thérapeute hors du commun, père des thérapies brèves,
- >>Confirmation de leur approche :
que ces personnes, souvent à leur insu, utilisaient **des stratégies, des comportements identiques et donc reproductibles à volonté.**
- Observer d'abord, mettre à l'épreuve ensuite, puis seulement après créer un modèle qui synthétise leurs observations, telle fut leur démarche.
- Ils publient leur premier ouvrage "**The structure of Magic**" Volumes I et II en 1975,1976.

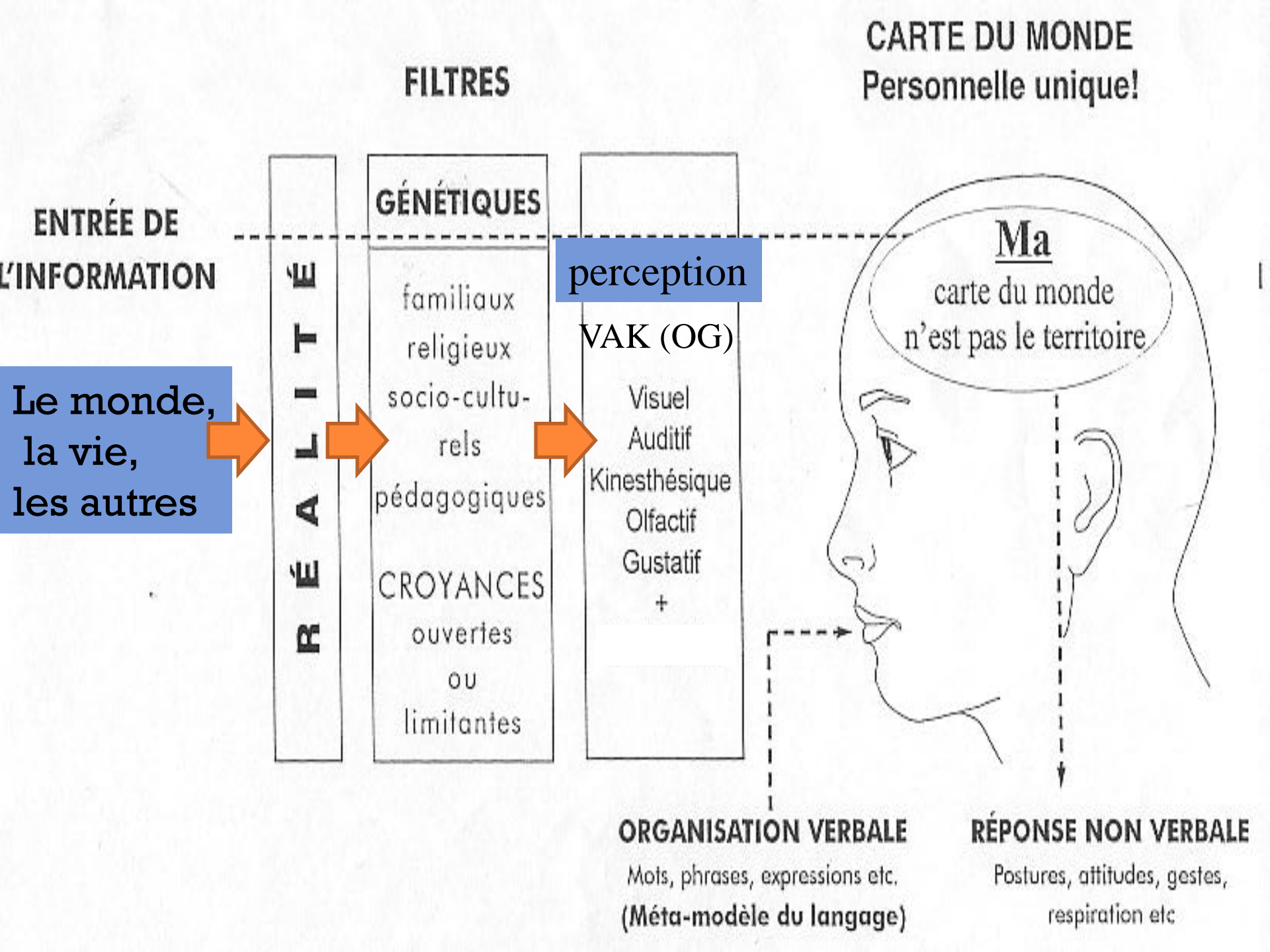
LES PRESUPPOSES DE LA PNL

- La carte (ce que nous voyons et percevons) n'est pas le territoire
- Les ressources (pour avancer , évoluer) sont en nous
- On devient ce que l'on croit être
- Les comportements et attitudes d'une personne face à une situation donnée sont les résultats de **programmes** élaborés tout au long de sa vie et qui lui sont spécifiques

.

LES PRESUPPOSES DE LA PNL

- Tout comportement a une intention positive au départ
- Un individu fait toujours le meilleur choix dans une situation donnée par rapport aux choix possibles dont il dispose
- Un résultat est toujours lié à un certain contexte et à certaines actions
- L'erreur est une étape sur le chemin de l'apprentissage donc de la réussite.



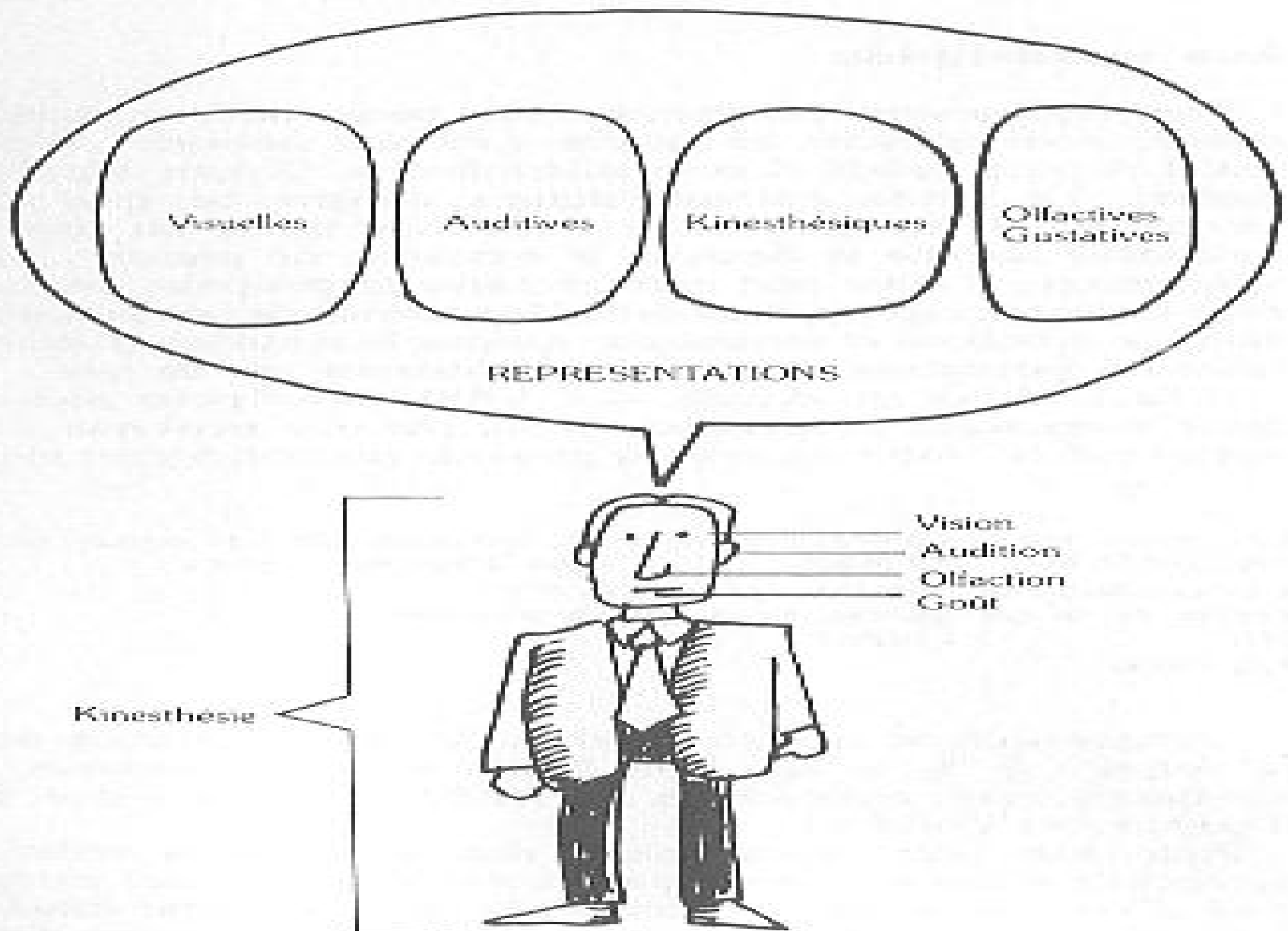
LA PNL COMME OUTIL DE DÉCODAGE, DE COMMUNICATION, ET DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- En pratique
 - >> cesser d'interpréter le comportement ou les paroles d'autrui selon ses propres filtres
 - >>Prendre conscience qu'il existe d'autres types de fonctionnement tout aussi valables
 - >>s'entraîner à utiliser les filtres de son interlocuteur de manière à mieux le comprendre ou se faire comprendre
- La PNL permet :
 - de **mieux se connaître** afin de mieux gérer son stress, atteindre ses objectifs en cohérence avec son propre mode de fonctionnement
 - De mieux aborder les relations dans le cadre du management, de la motivation d'équipe, de la vente et de la négociation

REPERER LE SYSTÈME DE PERCEPTION DOMINANT DE L'INTERLOCUTEUR = LE CALIBRAGE

- Notre relation avec le monde extérieur passe nécessairement par au moins l'un de nos cinq sens. Au fil du temps chacun d'entre nous favorise un ou deux des cinq sens. Nous avons tous un mode de communication spécifique et notre **expression reflète** cet état de fait.
- La PNL replace les cinq sens en canaux de communication. C'est ce que rappelle le sigle **V.A.K.O.G.**
- **V** : visuel
- **A** : auditif
- **K** : kinesthésique
- **O** : *olfactif*
- **G** : *gustative*
- Le kinesthésique fait référence au toucher mais aussi à tout le ressenti que l'on peut avoir par le corps. Dans ce sens l'olfactif et le goût sont souvent abordés comme du kinesthésique même si les vocabulaires spécifiques peuvent être très différents (ce sont nos sens qui nous mettent en relation avec notre environnement).
- Rappel : jamais 100 % - C'est toujours une composition variable plus ou moins fortement dominée par un canal

SYSTEMES DE PERCEPTION ET DE REPRESENTATION



Nous utilisons nos cinq sens pour entrer en contact avec le monde ainsi que pour nous le représenter.

- **Visuel**

- Est qualifié de « visuel » quelqu'un qui privilégie le sens de la vue pour organiser son expérience et pour communiquer. Il retrouve ses souvenirs par l'impression visuelle qu'il en a et il s'exprime avec un vocabulaire lié à la vision. (Par exemple : « *J'imagine que...* » ou encore « *Je vois bien que...* » et enfin « *c'est clair* »)

- **Auditif**

- Quelqu'un qualifié d'« auditif » privilégie les perceptions auditives pour organiser et accéder à son expérience. Quelqu'un qui privilégie le canal auditif associera volontiers un numéro de téléphone à une rengaine par exemple. Il emploie un vocabulaire de registre auditif. (Par exemple : « *J'entends bien...* » ou encore « *Ce que vous me dites fait écho à...* »)

- **Kinesthésique*et aussi Olfactif, Gustatif***

- Les « kinesthésiques » sont ceux qui d'une façon générale utilisent leur ressenti physique (mouvements, postures, équilibres) pour organiser leur expérience et y accéder.
- Le vocabulaire privilégié alors fait référence à ces domaines : « *Garder les pieds sur terre...* », « *Je me prends la tête...* » ou « *Cet exemple est frappant !* » et encore « *C'est tout bon !* » ou « *il n'est pas en odeur de sainteté* ».

Repérer Les mouvements Oculaires Vue de face

Ils renseignent sur
la façon dont la
personne pense :
en mots ou
en images

Pour simplifier,
les yeux vont en haut
quand c'est relatif
à une image,
en horizontal
quand c'est relatif à un son,
vers le bas quand c'est relatif
à une émotion ou une
sensation corporelle.



Visuel remémoré

La personne se souvient, revoit des
images déjà vues.

Visuel construit

Elle imagine, se fabrique des ima-
ges qui n'existent pas encore dans
sa tête, mais se construisent.

Auditif remémoré

Elle entend des voix et des sons
qu'elle a déjà entendus.

Auditif construit

Elle imagine les sons que produi-
raient tel ou tel animal ou instru-
ment, ou encore des voix.

Dialogue interne

Elle se parle à elle-même, se
raconte des choses ou s'interroge.
*Jetez un coup d'œil sur la statue
de Rodin (le Penseur)*

Kinesthésique

Elle ressent des émotions et des
sensations.

SE SYNCHRONISER

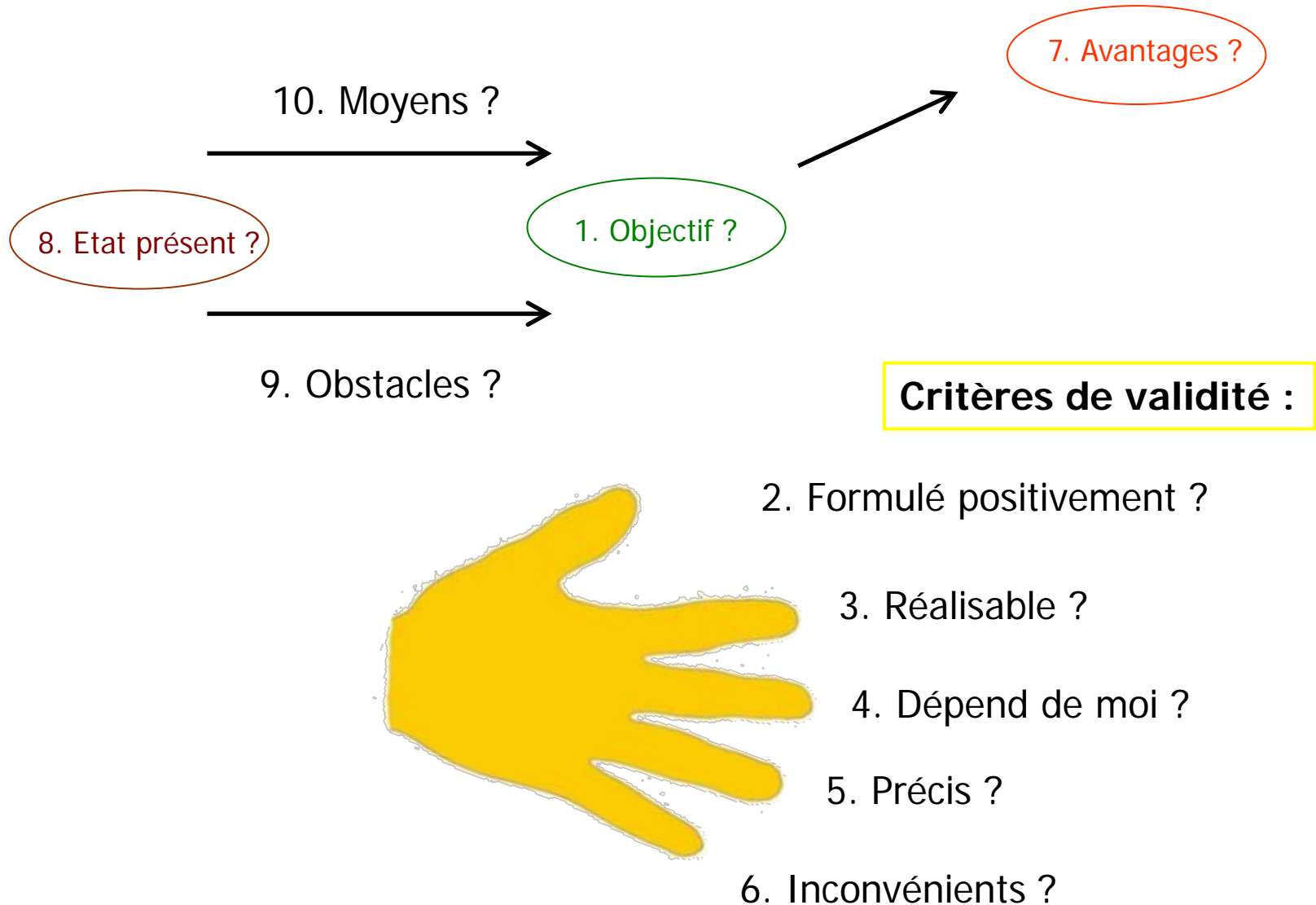
- La synchronisation permet de s'adapter à l'interlocuteur pour générer un climat favorable
- Synchronisation des mouvements
 - Si de façon naturelle, vous faites les mêmes mouvements ou si vous prenez les mêmes attitudes que votre interlocuteur, il s'installe une forme d'harmonie, une sympathie et un accord grandissant pour vous.
 - La **danse en couple** est l'exemple le plus parlant de synchronisation des mouvements : même rythme, même fluidité et gestes se « correspondant » plus que « s'imitant ». La synchronisation ne suppose pas une position dominante mais plutôt un échange. C'est un témoignage non verbal de l'acceptation de l'un par l'autre.
- Synchronisation de la parole
 - La synchronisation verbale relève du même témoignage d'acceptation que la synchronisation des mouvements. Cet accord concerne tout autant le débit de la parole, la force de la voix et sa hauteur (plutôt grave ou plutôt aigüe par exemple) que les formules employées.
 - Cette capacité à s'accorder est très naturelle : les enfants imitant leurs parents ou les jeunes couples en sont deux familles d'exemples plus que courants !

LES STRATEGIES PNL

- **Calibrage** = repérage du **profil VAK.OG** et de l'**état comportemental** de son interlocuteur, Posture et gestes de la personne
 - Micro-comportements du visage
 - Variation de la coloration de la peau
 - Respiration et voix
 - Vocabulaire et construction des phrases...
- **Synchronisation** = **adaptation** au mode de communication de son interlocuteur
- **Recadrage** = **amener progressivement l'autre à changer** son mode de pensée ou de comportement, en proposant peu à peu sa façon de penser ou de se comporter (après synchronisation)
- **Ancrage** = **associer un stimulus à un état interne** (pour arrêter un état interne défavorable ou/et créer un état interne favorable)

LA PNL : FACTEUR DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

LA DÉTERMINATION D'OBJECTIFS



LES QUESTIONS À SE POSER

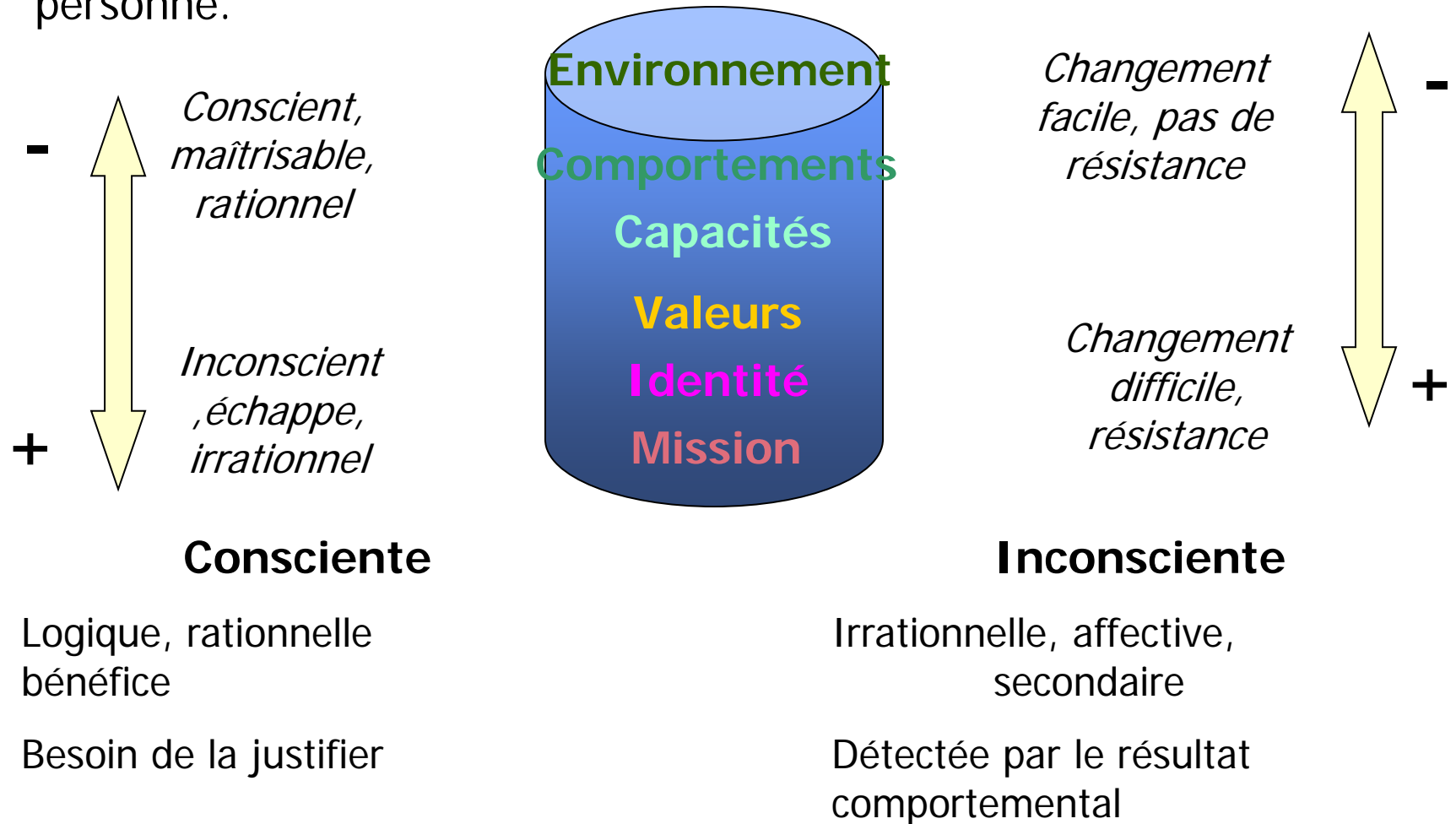
1. Qu'est-ce que je veux ?
2. Mon objectif est-il formulé positivement ?
3. Est-il réalisable ?
4. Mon objectif ne dépend-il que de moi ? Qu'est-ce qui ne dépend que de moi pour atteindre mon objectif ?
5. Mon objectif est-il formulé avec précision ?
6. Pourrait-il y avoir des inconvénients à atteindre mon objectif ou des avantages à ne pas l'atteindre ?
7. En quoi l'objectif est-il important pour moi, que va-t-il m'apporter ?
8. Par rapport à mon objectif où est-ce que j'en suis ?
9. Qu'est-ce qui pourrait m'empêcher d'atteindre mon objectif ?
10. De quoi ai-je besoin pour atteindre mon objectif ?

Les croyances limitantes



CROYANCES CONSCIENTES ET INCONSCIENTES

Une croyance peut avoir une dimension consciente ou inconsciente et elle peut toucher des niveaux plus ou moins essentiels pour la personne.



L'INFLUENCE DE LA CROYANCE

Notre perception est influencée par la croyance au point de ne retenir que ce qui la confirme. **La croyance s'enracine et s'exprime, nous influence ensuite par les sens** (image, voix intérieure, sensation).

De même **par notre comportement, nous pouvons influencer les autres.**

Par exemple si nous nous croyons malchanceux, notre air abattu le confirmera aux autres qui agiront comme si nous ne pouvions pas réussir, ce qui confirmera notre malchance. Au contraire, un battant dégagera une force extérieure qui provoquera un respect, source de réussite.

Une croyance naissante nous fait donc entrer dans une spirale dont il est difficile de sortir, il vaut mieux alors qu'il s'agisse d'un cercle vertueux que d'un cercle vicieux.

LES CROYANCES AU TRAVERS DU LANGAGE

En fonction du langage utilisé, il est possible de mettre en évidence diverses croyances qui régissent le comportement d'autrui:

- les jugements (je suis..., la vie est..., c'est important de...)
- les règles (je dois..., il faut..., je ne peux pas...)
- les généralisations (tout le monde..., ...toujours...,... jamais ...)
- les suppositions :
 - cause-effet (x provoque y)
 - équivalence complexe (x équivaut à y)
 - lecture de pensée (interprétation, je sais ce qu'il pense)

LE NIVEAU DE LA CROYANCE À TRAVERS LES MOTS

Mission: Le foot, c'est pas pour moi..., ma vie est ailleurs...,

Identité : je suis nul, je suis fini, je suis maudit,

Valeurs : je n'aime pas..., je ne peux pas jouer avec..., je ne veux pas jouer à l'étranger

Capacités : Je ne peux pas..., Je suis incapable de..., C'est impossible de...

Comportements : Je n'arrive pas à..., je rate tout, je refuse de prendre l'avion

Environnement : La vie est..., le club est..., les autres joueurs sont...,

LES CROYANCES AU TRAVERS DU COMPORTEMENT

Emotions

Changements

Répétitions



Physiologie

**Sentiment
d'impuissance**

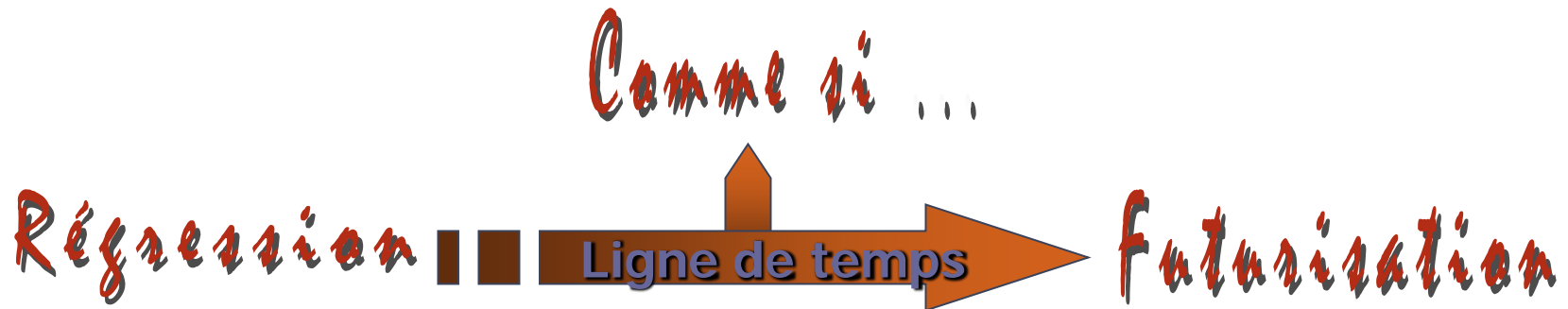
DÉSACTIVATION DES CROYANCES LIMITANTES

1. Retrouver l'expérience de référence
2. Donner une nouvelle interprétation
3. Trouver un contre-exemple personnel
4. Trouver un contre-exemple chez les autres

VISUALISATION

Une image vaut mille mots.

Trois techniques permettent d'utiliser le potentiel d'imagination d'un individu pour l'orienter vers l'objectif à atteindre.



- La **régression** : restructure l'expérience du passé
- La technique du « **comme si ...** » : génère des comportements nouveaux
- La **futurisation** : prépare l'avenir

Et deux modalités : **visualisation associée et dissociée** !

PNL , DES LIMITES

- Très utile et couramment employée de façon limitée dans un cadre de développement personnel et de communication ou de pédagogie ,
- Elle peut être plus approfondie et dans ce cas :
- Comme toute approche psychologique, lorsque qu'il s'agit de dimensions thérapeutiques, elle doit être menée par des professionnels confirmés .