

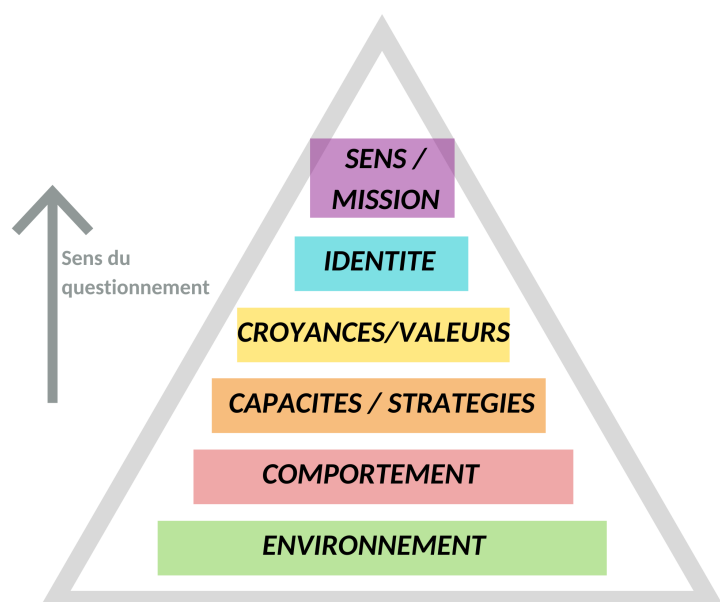
LES NIVEAUX LOGIQUES DE ROBERT DILTS

“La vision sans l'action n'est qu'un rêve; et l'action sans vision est vaine et ennuyeuse.” – Robert Dilts

Et si l'être humain était plus logique qu'on ne le croit ? Nos valeurs, comportements, et même notre identité seraient ainsi structurés selon plusieurs niveaux “logiques”. Pour chaque blocage ou problème que nous avons vécu dans sa vie, la solution se trouverait alors dans ce même niveau.

Voici donc un outil intéressant de PNL que nous allons découvrir, et qui vous aidera par la même occasion à changer votre vie durablement.

Qu'est-ce que les niveaux logiques ?



D'après Robert Dilts, qui a repris les travaux sur les niveaux d'apprentissage de l'anthropologue Gregory Bateson, nous sommes psychologiquement organisés en niveaux logiques, des ensembles de processus qui influent les uns sur les autres de manière hiérarchique.

Chaque niveau logique a un rôle clairement défini, de même qu'il organise et dirige les interactions qui se produisent au niveau immédiatement en dessous. Ainsi, en changeant nos croyances nous changeons également nos capacités, nos comportements et finalement notre environnement (entourage).

Il existe donc 7 niveaux logiques dans la Pyramide de Dilts : l'Environnement, le Comportement, les Capacités, les Valeurs, les croyances, l'Identité et le Sens, chacun répondant à une question bien précise.

Pour mieux comprendre le concept, voici un exemple tiré de Sleight of Mouth de Robert Dilts :

1. Cet objet dans votre environnement est dangereux.[Environnement]

2. Vos actions dans ce contexte sont dangereuses.[Comportement]
3. Votre incapacité à analyser la situation est dangereuse.[Capacité]
4. Vos croyances et valeurs sont dangereuses.[Croyances/Valeurs]
5. Vous êtes dangereux.[Identité]
6. Votre religion/philosophie est dangereuse.[Sens]

Imaginez vous entendre dire cela. Émotionnellement, vous vous sentez de plus en plus affecté par chaque phrase. Comme si chacune d'entre elles vous cernait de plus en plus précisément. Effectivement, dire à quelqu'un que "son comportement dans une situation est dangereux", est moins fort que de dire "qu'il est dangereux".

Et on peut très bien imaginer qu'une phrase du type : "Votre religion/philosophie/groupe est dangereuse", aura là encore un impact plus fort que "Vous êtes dangereux" puisqu'elle englobe un groupe d'individus au-delà de la personne concernée.

Pour mieux comprendre comment tout cela s'articule, nous allons voir plus en détail chacun des 7 niveaux logiques.

N°1 : Votre Environnement

C'est notre entourage, les gens que nous rencontrons et les lieux/événements auxquels nous réagissons. Tout notre Environnement va déterminer le contexte et les contraintes sous lesquelles nous pourrions agir.

Bien entendu, nous avons aussi un certain pouvoir sur notre Environnement. Nous pouvons choisir avec qui entretenir des relations, et qui écarter, nous pouvons aussi déménager de lieu si notre quartier/ville/pays ne nous plaît plus.

Notre Environnement est aussi ce terreau dans lequel toutes nos idées et créations mentales (architecture, technologies, système économique/politique) prennent vie matériellement. Il forme cette toile qui nous connecte aux autres de manière interdépendante.

Au niveau de l'entreprise, ce sont par exemple les lieux de travail, le design et la communication interne.

Pour illustrer cela, prenons l'exemple d'un étudiant. Son Environnement serait ses relations avec ses camarades de classe, son école, son chez-soi et sa famille. C'est tout ce qui l'entoure, et avec quoi il interagit.

Ce niveau répond aux questions liées à l'espace-temps : Où et quand ?

Par exemple : Où et quand je désire atteindre cet objectif particulier ? (point de vue orienté solution)

Où et quand ai-je réagi dans ma problématique actuelle ? (point de vue orienté problème)

N°2 : Votre Comportement

Ce niveau correspond aux actions et attitudes mises en oeuvre dans notre Environnement, indépendamment de notre compétence. C'est ce que l'individu fait concrètement dans la société, ses routines, ses habitudes de travail, etc.

Ce niveau logique est aussi le premier visible (et le premier pointé du doigt), dès qu'un problème survient à des niveaux logiques supérieurs. D'ailleurs, même si le moindre changement à ce niveau produit des effets remarquables, ceux-ci ne seront pas durables si nous ne changeons pas les niveaux supérieurs en correspondance.

Au niveau d'une entreprise cela peut être, par exemple, les procédures ou directives données à chacun.

Si l'on reprend l'exemple de l'étudiant, son Comportement est ce qu'il fait, c'est-à-dire étudier, s'entraider avec ses camarades lors de travaux communs, faire du sport pendant ses temps libres, etc. Ce niveau répond aux questions liées à l'action : **Quoi, et plus spécifiquement quoi faire ?**

Par exemple : Que dois-je faire pour atteindre mon objectif ? Qu'ai-je fais dans mon problème actuel ?

N°3 : Vos Capacités

Il s'agit de l'ensemble des compétences dont nous disposons, et qui sont indispensable pour produire nos comportements selon l'environnement dans lequel nous nous trouvons. C'est le niveau des stratégies et savoir-faire.

Parmi toutes nos capacités, c'est bien celle " d'apprendre" qui est la plus essentielle, car c'est elle qui nous a permis de cultiver toutes les autres capacités dans notre vie. C'est aussi ce niveau logique qui nous permet de nous perfectionner dans nos tâches (Comportement).

Dans le monde de l'entreprise, ce sont les infrastructures disponibles pour soutenir la communication, l'innovation, la planification et la prise de décision entre les différents acteurs dans l'organisation.

Les Capacités d'un étudiant seraient ainsi sa capacité à prendre des notes, à gérer son temps, et à apprendre/retenir ses cours.

Ce niveau répond aux questions liées à l'analyse et la décision : **Comment ?**

Par exemple : Comment faire tel comportement dans tel environnement pour atteindre mon objectif ?
Comment ai-je produit cette action dans ma problématique actuelle ?

N°4 : Vos Valeurs

les Valeurs désignent des concepts auxquels nous adhérons et évaluons le monde qui nous entoure. Elles sont aussi la source de nos motivations qui nous poussent à poursuivre nos objectifs.

Cela peut être par exemple, une personne qui a horreur de la saleté. Pour elle, la valeur "Propreté" est donc très importante. Ainsi, selon l'endroit où elle se trouvera, si l'endroit est assez propre, sa valeur sera satisfaite et elle pourra elle-même en tirer satisfaction. A l'inverse, si l'endroit est sale, cette valeur sera insatisfaite et produira chez cette même personne du dégoût et de la colère.

Voici un autre exemple pour illustrer cela : Si nous nous croyons incapable d'apprendre [Croyance], parce que nous sommes trop vieux [Valeur "jeunesse" insatisfaite] ou trop bête [Valeur "intelligence" insatisfaite], nous allons saboter nos capacités d'apprentissage.

N°5 : Vos Croyances

Tout d'abord, nos croyances sont des représentations subjectives que nous pensons vraies en toutes circonstances, à la fois sur soi et le monde qui nous entoure. Par exemple, de croire que "le vendredi 13 j'ai plus de chances de gagner au loto", mais aussi "je suis obligé de dire oui à tout le monde sinon on me rejettera".

Il est intéressant d'imaginer les croyances comme les fondations de votre psychisme. Certaines sont essentielles car elles forment les "murs porteurs" de votre personnalité actuelle et resteront presque immuables, tandis que d'autres sont plus superficielles et évolueront avec le temps et l'expérience.

Cela dit, nous nous arrangeons souvent pour ne jamais remettre en question ces croyances par nous-mêmes, car celles-ci définissent **nos "permissions" et nos limites** que nous nous accordons concernant les niveaux inférieurs (voir module sur les croyances).

Les Croyances et les Valeurs interagissent souvent entre elles, d'où le fait qu'elles partagent le même niveau logique.

Voici un autre exemple pour illustrer cela : Si nous nous croyons incapable d'apprendre [Croyance], parce que nous sommes trop vieux [Valeur "jeunesse" insatisfaite] ou trop bête [Valeur "intelligence" insatisfaite], nous allons saboter nos capacités d'apprentissage.

N°6 : Votre Identité

L'identité d'une personne est le socle de son existence. C'est le "qui" derrière le Où, Quand, Comment, Pourquoi (Pour quoi). C'est le sentiment d'unicité que nous avons intérieurement, et qui nous pousse à rester identique et cohérent vis-à-vis de nous-même tout le long de notre vie.

C'est aussi la représentation interne que nous avons chacun de nous-même, et qui influence tous les autres niveaux logiques.

Cette image ou représentation de nous, n'est pas la même dans tous les contextes. A vrai dire, nous endossons tous plusieurs "casquettes". Par exemple votre identité de "fils"/"fille" est différente de celle "salarié/salariée" ou encore "père/mère", elles se complètent entre elles.

L'Identité est donc un peu comme un oignon où de multiples "couches" cohabitent et interagissent au fil des rôles que nous endossons dans notre existence.

L'Identité nous amène aussi à entrer en contact avec notre mission de vie, qui est ce que nous voulons accomplir dans le monde, dans notre société.

Point important à noter, ce niveau est la source de notre estime de Soi. Ainsi, si la représentation que nous avons de nous-même est écornée alors notre estime en pâtira immédiatement. Bien que ce niveau soit par nature très stable, il peut évoluer rapidement lorsque notre connaissance de soi grandit.

Concernant les entreprises, c'est tout simplement l'image qui est véhiculée à la simple évocation de son nom, cette image étant conditionnée par sa culture, ses capacités, comportement et son environnement.

Ce niveau répond à la question de l'individualité : Qui ? Par exemple : Qui suis-je pour être porteur de cet objectif ?

Ai-je mérité d'avoir cette difficulté ?

N°7 : Votre Sens

Le Sens ou encore niveau logique Spirituel ou Transpersonnel, se concentre sur les relations entre l'individu et un système particulier plus vaste que l'englobe et dans lequel il interagit.

On parle ici d'appartenance, que ce soit à notre entreprise, notre pays, l'humanité, l'Univers ou notre conception de Dieu. C'est le système avec lequel l'individu se sent connecté et pour qui son Comportement (actions et attitudes) sont dirigés, lui donnant ainsi une vision à long terme, un sens et un but à ses actes, capacités, croyances et son identité.

C'est aussi le niveau le plus profond et le siège de nos grandes interrogations métaphysiques. Il contient tout ce que nous sommes et faisons mais n'est en rien dépendant de cela. Bien entendu, tout changement sur ce niveau aura des répercussions profondes sur tous les autres niveaux.

Concernant les entreprises, c'est tout l'écosystème dans lesquelles elles sont plongées, cela peut être le marché boursier pour celles cotées en bourse, la région/nation ou bien le commerce international.

Ce niveau répond à la question de l'appartenance : Pour qui (ou quoi) d'autre ?

Par exemple : Au-delà de ma propre personne, ai-je le sentiment de participer à quelque chose de plus vaste que moi dans la réalisation de cet objectif ?

Il y a-t-il quelque chose de supérieur à moi auquel je suis attaché dans cette histoire ?

A présent que nous avons fait le tour des niveaux logiques. Il faut comprendre que ceux-ci ne peuvent fonctionner parfaitement entre eux que lorsqu'ils sont dits "alignés".

C'est-à-dire, qu'ils s'associent et convergent avec cohérence vers un même but. Nous allons dans la prochaine fiche voir comment y parvenir.

Pour voir la fiche et les documents attachés, rendez-vous sur
<https://coachingways.360learning.com/course/play/5efdfd0ef5e47c16485f246e>