

3. L'écoute des informations de mode à dominante analogique.

3.1 Les apports de la PNL.

3.1.1 Le système de représentation principal.

Bien que nos cinq sens soient actifs en permanence, chacun de nous par habitude ou sous stress, a tendance à privilégier un sens pour organiser sa représentation des événements et communiquer avec les autres. En outre, les apprentissages de l'enfance ayant valeur de modèle et de référence, le système de représentation que nous avons le plus utilisé dans certaines circonstances de notre passé reste celui que nous employons le plus facilement tout au long de notre vie, qu'il soit approprié ou non. Il est possible d'identifier le système de représentation qu'utilise une personne à un moment donné en prêtant simplement attention aux prédicats (verbes, substantifs, adjectifs, adverbes) qui apparaissent lorsqu'elle parle. La liste ci-dessous donne quelques exemples des prédicats les plus courants.

Visuel	Auditif	Kinesthésique
Voir, regarder, montrer, cacher, clarifier, éclairer, visualiser, perspective, image, clair, lumineux, sombre, brillant, coloré, vague, flou, net, clairement, vaguement, ...	Entendre, parler, dire, écouter, questionner, sonner, dialogue, accord, désaccord, bruit, rythme, tonalité, mélodieux, musical, discordant, bruyamment, ...	Sentir, toucher, pression, en contact avec, relaxé, concret, ferme, sensible, insensible, tendre, solide, mou, blessé, chaleureux, froid, sensiblement, ...

L'usage le plus intéressant est d'assortir les prédicats de son discours avec celui de l'interlocuteur.

"Voyez-vous ce que je veux vous montrer?"
 "Oui, pour moi la perspective est claire".

"Ce qu'il me dit ne me parle plus du tout, il n'y a plus d'harmonie entre nous".
 "De quoi avez-vous besoin pour vous entendre à nouveau ?"

3.1.2 Apprendre à percevoir.

Bien que nous ayons des limites génétiques dans le domaine de la perception sensorielle, la plupart d'entre nous restent bien en deçà de celles-ci. Un bon moyen pour s'entraîner à une meilleure utilisation de ses sens consiste à décomposer l'expérience sensorielle en ses différents paramètres (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif et gustatif) et à porter son attention successivement sur chacun d'eux. Ces modalités peuvent à leur tour être décomposées en caractéristiques spécifiques appelées submodalités.

Visuel	Auditif	Kinesthésique
Forme, taille, couleur, contraste, ombre, distance, proportion, mouvement, localisation, perspective, net/flou, ...	Volume, timbre, tonalité, durée, tempo, direction, ...	Forme, taille, poids, texture, consistance, pression, mouvement, direction, température, ...

Exercice:

Si vous le voulez, (re)prenez maintenant contact avec la partie visuelle de votre environnement: sélectionnez une portion de cet environnement visuel et observez-le en fonction des submodalités. Faites de même avec la partie auditive, puis kinesthésique.

3.1.3 Observer le comportement humain.

3.1.3.1 Les macro et micro-comportements.

Lorsque nous observons le comportement d'une personne, nous prenons en considération un certain nombre d'éléments visuels spécifiques, en plus de ceux cités précédemment: posture, mouvements du corps entier,

gestes, modifications du tonus musculaire, respiration, changements de la coloration de la peau, modification de la taille des pupilles et des lèvres, mouvements des muscles du visage, mouvements oculaires. Nous portons notre attention sur deux catégories de comportements, les macro et les micro-comportements. Tout en parlant, une personne fait les cent pas dans la pièce, puis elle s'assied et croise sa jambe gauche sur la droite. Ensuite, elle se relève et marche à nouveau en se grattant la tête. Dans cet exemple, nous appelons macro-comportements sa posture et ses mouvements (marche, s'assied, croise les jambes, se gratte la tête). Dans le même temps, elle serre parfois les mâchoires, la taille de ses pupilles varie, elle respire d'abord dans le haut de sa poitrine, puis dans le milieu, sa peau devient légèrement plus colorée, ses yeux se déplacent dans certaines directions, etc. Ce sont ces comportements minimaux que nous nommons micro-comportements. Alors que la personne est souvent consciente d'une grande partie de ses macro-comportements, elle ne l'est généralement pas des micro-comportements, qui sont automatiques et mis en oeuvre à un niveau inconscient. Or, toute cette micro-dynamique est riche d'enseignements pour l'observateur attentif.

3.1.3.2 Tout est automatisme.

Le comportement humain est organisé en automatismes. Il est possible de les repérer et d'identifier ceux dont il n'est pas conscient.

"Les êtres humains tendent à réagir selon des structures déterminées. Une fois qu'un individu a mis en place un schéma de comportement, il est porté à le suivre. Vous n'avez pas idée à quel point nous sommes rigidelement organisés." (ERICKSON, 1983)

Le fait que la plupart de nos comportements soient programmés en séquences automatiques nous permet de nous concentrer sur des activités plus différentes sans pour autant être submergés par la quantité d'informations à prendre en compte. Par exemple, nous pouvons regarder la route tout en conduisant l'automobile.

Sur un plan psychologique, on retrouve cette organisation dans les comportements observés.

Les attitudes qui débouchent sur des résultats positifs ou négatifs se présentent, elles aussi, en séquences dont les caractéristiques (macro - micro) sont observables.

Les mêmes expressions sont prononcées avec les mêmes intonations de voix souvent accompagnées de la même attitude corporelle. Le sujet abordé peut se répéter ou varier. Si le contenu diffère, qu'il s'agisse de l'organisation du week-end ou de politique, ce qui est commun, c'est le processus selon lequel la conversation se déroule. Les étapes successives sont semblables et aboutissent au même résultat. Le concept de jeu de l'analyse transactionnelle qui décrit ce processus rend bien compte de ce qui se passe lorsque la communication entre deux personnes devient redondante et s'achemine vers un terme prévisible.

La plupart des problèmes dans le domaine des relations humaines sont répétitifs, que les séquences impliquées durent quelques secondes ou plusieurs jours. Cette constatation simplifie la tâche du thérapeute qui, lorsqu'il a identifié l'un de ces schémas, peut être assuré qu'il se répétera. En observant le déroulement, il peut repérer les étapes successives et construire une stratégie d'intervention.

Cette organisation se retrouve aux différents niveaux de l'expérience humaine, qu'il s'agisse du maniérisme et des habitudes d'une personne, ou de la façon dont elle installe et perpétue un état dépressif, ou bien encore de celle dont elle entre en relation avec les autres.

Lorsqu'on observe les micro-comportements, on peut constater que ce qui est vrai au niveau "macro" l'est encore davantage au niveau "micro". Telle personne fronce les sourcils automatiquement chaque fois que l'on prononce une phrase déterminée. Elle porte sa tête en avant, les coins de sa bouche descendent légèrement, sa respiration marque un temps d'arrêt... Une autre avec qui l'on évoque le même sujet incline la tête sur le côté, rosit, respire plus rapidement et cligne des yeux à certains mots. A moins d'un changement thérapeutique ou spontané dû à un événement de leur vie, l'une et l'autre continueront à présenter cette même micro-dynamique en réaction à la même situation. Différentes personnes réagissent par différents micro-comportements à une même situation, mais l'important est que chacune d'elles répète la plupart de ces comportements lorsqu'elle se retrouve à nouveau dans le même contexte.

3.1.3.3 Les mouvements oculaires.

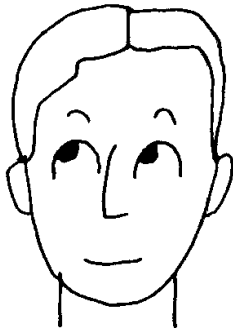
En poursuivant leurs recherches sur les rapports entre le comportement et l'organisation neurologique de l'être humain, Grinder et Bandler et leurs associés se sont aperçus que certains micro-comportements allaient de pair avec certains systèmes de représentation. C'est le cas des mouvements d'yeux.

« Chacun de nous a développé des mouvements corporels spécifiques qui indiquent à l'observateur astucieux quel système de représentation nous utilisons. Particulièrement riches sont les schémas de nos mouvements oculaires... Pensez par exemple au nombre de fois où vous avez posé une question à une personne et où elle a marqué un temps d'arrêt en disant: "Hum, voyons un peu..." , tout en accompagnant sa verbalisation d'un

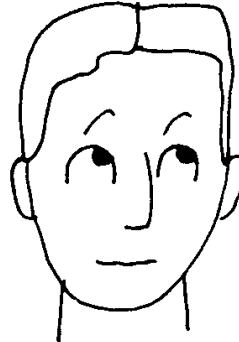
mouvement des yeux en haut à gauche. Le mouvement des yeux en haut et à gauche stimule (chez les droitiers) des images eidétiques (images dont la personne se souvient) localisées dans l'hémisphère non dominant. Les voies neurologiques correspondant au côté gauche des deux yeux - le champ visuel gauche - sont représentées dans l'hémisphère cérébral droit (non dominant). Le déplacement des yeux en haut et à gauche est le moyen le plus fréquemment employé pour stimuler cet hémisphère cérébral de façon à accéder à une mémoire visuelle.

Inversement, les mouvements d'yeux en haut et à droite stimulent l'hémisphère cérébral gauche et les images construites, c'est-à-dire des représentations visuelles de choses que la personne n'avait jamais vues avant. Développer votre capacité à détecter le système de représentation qu'une personne valorise le plus vous donnera accès à un outil extrêmement puissant dans le domaine de la communication efficace.

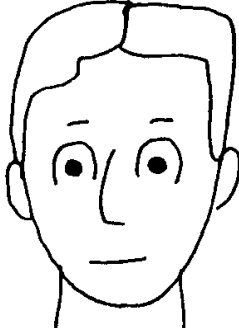
La détection des prédicats employés par une personne fournit une première indication sur le système de représentation auquel elle accède à un moment précis. L'observation de ses mouvements d'yeux en constitue une seconde. Le tableau ci-dessous ainsi que les illustrations donnent les correspondances entre mouvements oculaires et représentations, pour un droitier, du point de vue de l'observateur.



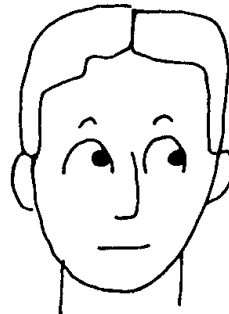
Yeux en haut à gauche.
Voit quelque chose qui n'a pas été vu avant.
Image construite.



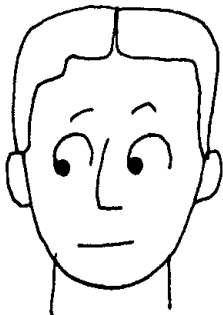
Yeux en haut à droite.
Se souvient de quelque chose de déjà vu.
Mémoire visuelle.



Yeux au milieu, dans le vague.
Regarde le vide avec une légère dilatation de la pupille.
Image mémorisée ou construite.



Yeux au milieu à droite ou à gauche.
Entend des sons extérieurs ou internes (mémorisés ou imaginés).
Auditif.



Yeux en bas à gauche.
Sensations, émotions.
Kinesthésique.



Yeux en bas à droite.
Dialogue interne.
Auditif.

Exemple:

« Ecoutez (yeux milieu gauche : auditif), notre relation n'est plus comme avant. Nous sommes en désaccord (yeux milieu gauche) sur tout et rien, et chaque fois que je veux en parler (yeux milieu gauche, droite, gauche) je ne fais qu'amplifier le problème (yeux bas droite : dialogue interne). »

« C'est clair pour moi (yeux haut gauche : image construite) que je veux changer ma façon de réagir dans ce domaine. Je ne me vois pas (yeux haut gauche) continuer comme ça encore longtemps. u

« Quand je revois le brouillard dans lequel j'étais (yeux haut droite : mémoire visuelle), je me dis que j'ai fait du chemin (yeux bas droite : auditif) et que c'est bon de se sentir solide (yeux bas gauche : kinesthésique).

L'observation des mouvements oculaires offre l'un des moyens les plus rapides que nous connaissions pour déterminer comment une personne construit son expérience d'instant en instant. Cette information est exploitable même quand les prédicats ne sont pas spécifiques.

« Quand je repense aux changements (yeux haut gauche, haut droit, haut gauche) que j'ai faits dans ma vie cette année, je me rends compte que j'ai enfin atteint mes objectifs (yeux bas droite), et croyez-moi, ça fait une sacrée différence (yeux bas gauche).

L'homme cité dans cet exemple accède d'abord à une image construite, puis à une image du passé, puis à nouveau à une image construite. Sans doute se voit-il tel qu'il est aujourd'hui, puis tel qu'il était et à nouveau tel qu'il est. Il compare ces images et commente la différence auditivement (dialogue interne), puis enfin évalue cette différence kinesthésiquement (il se sent bien). De façon plus intéressante encore, cette observation des mouvements oculaires permet de suivre la façon dont la personne pense, même quand elle ne parle pas.

Les dessins des mouvements oculaires que nous vous présentons ici sont applicables dans la plupart des cas. Cependant, toute règle a ses exceptions, et cette organisation diffère chez certaines personnes. Chez des gauchers ou même quelques droitiers, tous ces schémas ou seulement quelques-uns d'entre eux peuvent être latéralement inversés. La personne peut se remémorer par exemple une image en haut à gauche (toujours du point de vue de l'observateur) et non pas en haut à droite. Chez d'autres, plus rarement, images construites et images souvenirs semblent être accessibles au même endroit. Ici, comme ailleurs, nous vous engageons à vous fier d'abord à vos propres capacités d'observation. Il faut simplement savoir que chaque fois qu'une personne est en contact avec un système de représentation, elle dirige ses yeux dans une direction définie, qui reste constante chez un même individu. Une fois cette relation identifiée, l'information qu'elle véhicule est disponible à tout instant, que la personne parle ou qu'elle se taise. Lorsque vous êtes familiarisés avec ce type d'observation, vous pouvez alors vraiment "regarder les gens penser".

3.1.3.4 De la calibration à la synchronisation.

La communication porte sur n'importe quel aspect de l'expression de l'interlocuteur (les aidants efficaces agissent comme s'il n'existait aucun « détail insignifiant »).

Cette action de « calibration » est une étape préparatoire à ce qui va véritablement induire un lien puissant grâce à la SYNCHRONISATION.

Ce qui frappe l'observateur attentif à la façon dont les aidants efficaces « entrent en contact », c'est la manière par laquelle ils se synchronisent physiquement à leur interlocuteur. Cela veut dire la façon dont ils vont adopter une position physique identique à celle de leur interlocuteur - y compris parfois les gestes de celui-ci. Une symétrie de "miroir". Cependant synchroniser ne signifie pas pour autant singer, et il est important d'agir avec discrétion et respect de l'autre afin de ne pas faire maladroitement irruption dans son champ de conscience.

Cette symétrie se retrouve sur le plan du langage, surtout au premier moment de la rencontre où il ne sera pas rare d'entendre un aidant reprendre exactement les termes de son interlocuteur:

Aidé: « ... et alors, à chaque fois que cela se produit, j'éprouve une sensation désagréable... ici. (En pointant le doigt sur le centre de la poitrine.)

Aidant: « ... C'est ça, chaque fois... une sensation désagréable ... qui se produit ici. » (En refaisant le geste du client sur sa propre poitrine.)

Je sais ne pas être le premier qui, en décrivant la synchronisation verbale et physique, perçoit combien les limites de l'écrit desservent mal ce qui y est à l'oeuvre, par rapport à l'observation visuelle et auditive directe. Je ne peux, dès lors, que vous inviter à observer cela dans la vie courante, par vous-même (et même à la TV, hormis dans les feuilletons où, généralement, les acteurs sont tellement mauvais qu'il n'est pas judicieux de considérer leurs interprétations comme modèles d'observation du comportement humain).

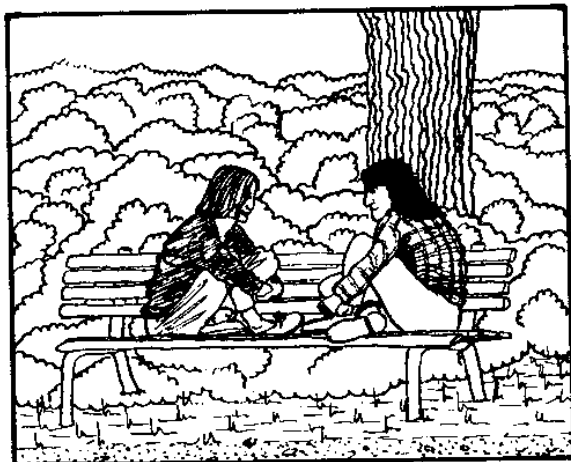
Cette synchronisation est notamment très affinée en ce qui concerne les prédicats, c'est-à-dire les verbes, les mots les plus importants d'une phrase.

Exemple:

Aidé: « C'était lourd sur la poitrine, je ne voyais vraiment pas comment m'en sortir. »

On a, depuis longtemps, appris aux futurs psychologues à pratiquer la reformulation. Ce qui est une façon de répéter à son interlocuteur ce qu'il a dit, pour lui signaler qu'on l'a bien compris.

Les adolescents se synchronisent spontanément dans beaucoup de leurs rencontres, les amoureux aussi.



Voici un exemple qu'on pourrait avoir repris d'un roman à l'eau de rose mais qui traduit assez fidèlement le phénomène :

Alain entre dans le parc de la Résidence des Roses où habite Patricia. Il est au volant de sa toute nouvelle 205 GTI bleu turquoise. Patricia est vêtue d'une mini-jupe noire et d'un T-shirt blanc qui flatte son teint bronzé par son dernier séjour aux Galapagos. Ce soir, Alain invite Patricia à La Pagode, le restaurant chinois à la mode dans cette petite ville du Nord-Ouest.

Le garçon leur a proposé de prendre place à une petite table probablement achetée dans une brocante. Sans s'en rendre compte, Alain s'est penché vers l'avant, selon un angle parfaitement correspondant à celui de Patricia par rapport à la table.

Au « Charmant ici! » qu'a prononcé Patricia, Alain a répondu par un « Tout à fait », dont la parfaite similitude sonore est troublante. Quelqu'un aurait chronométré la durée de ces deux toutes petites phrases, il eût été frappé par leur durée identique. Un peu comme si Alain considérait ne pas devoir prendre plus de temps que Patricia, dans ces tout premiers échanges.

A propos de la hauteur et de l'intensité de voix, le même phénomène s'était produit. Il se répéta encore après que Patricia, qui avait déplacé son couteau légèrement vers la droite, eut exprimé à Alain le plaisir qu'elle avait ressenti à rouler dans sa nouvelle voiture: « Et toi, tu en es bien content, je suppose? » A quoi Alain avait répondu: « Tu supposes bien. J'en suis très content. » En disant cela, il avait écarté légèrement son couteau, à gauche, très précisément, comme s'il importait de rester en situation physique de miroir, pour ne pas gâcher ce premier dîner qu'ils prennent en tête-à-tête dans ce restaurant où Patricia « rêvait tellement d'aller », comme elle l'avait dit deux semaines plus tôt, en sortant de ce bar où, accoudés, mais en se faisant face, ils avaient lié connaissance.

Et aujourd'hui, ils se retrouvaient dans ce nouveau «face-à-face» nommé plus esthétiquement «tête-à-tête». Ce premier dîner se déroula comme l'un et l'autre l'avaient rêvé, parce que, secrètement, Patricia était amoureuse d'Alain qui, comme il allait le confier dès le lendemain à un ami, avait eu le «coup de foudre» pour cette charmante brune qu'il avait connue au « Bar Exotique », bar dont l'atmosphère rappelait à Patricia ses dernières vacances.

Tout au long de ce dîner, Alain et Patricia échangèrent des propos banals avec une parfaite synchronisation de gestes, de volume de voix. Même le rythme des phrases qu'ils émirent, ainsi que celui de leurs respirations, ne faisait qu'en préfigurer d'autres, plus intimes.

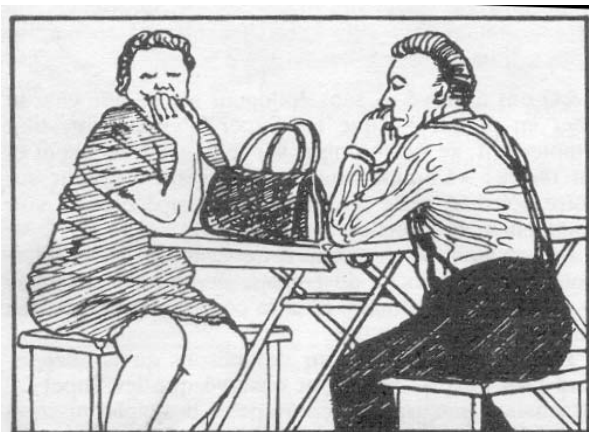
Les aidants préfèrent se synchroniser sur le langage du client et lui redire: « Comme vous sentiez cette lourdeur sur votre poitrine, cette sensation vous empêchait de voir comment vous pourriez vous en sortir! »

Ils ont aussi observé que cette « simple synchronisation » - plus proche du langage de leur interlocuteur s'avérait plus efficace pour la construction de ce lien puissant qui nous occupe.

Enfin et surtout, on a pu observer que les aidants attachaient une grande importance à la synchronisation des prédicats en rapport avec nos systèmes sensoriels. Cela veut dire se synchroniser aux mots en rapport avec la vue (des mots comme: je vois, j'imagine... une vue claire, un horizon, une perspective, etc.), l'ouïe (je me dis, je n'entends rien à, dites-vous bien que, d'une voix aiguë, j'entends bien ce que vous voulez dire), la kinesthésie - la sensation physique par laquelle on « ressent » les choses d'une façon « interne » (des mots comme: tu saisis bien les choses, tes propos me touchent).

Dans cette première étape, ce que font les aidants, c'est surtout se calibrer (observer avec une attention très éveillée) sur leur interlocuteur (détails du visage et du corps, tout autant que gestes, position physique, mots utilisés, pour ensuite s'accorder, en se synchronisant, physiquement et verbalement (c'est-à-dire employer le même langage, en particulier en ce qui concerne les expressions du voir, du dire et du ressenti »).

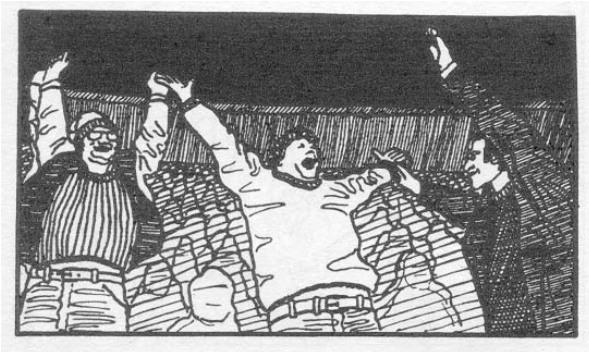
Quelques exemples de synchronisations spontanées.



Des conjoints d'âge mûr se synchronisent souvent spontanément.



Exemple de synchronisation spontanée.



Pour ce qui est d'imiter les comportements, on ne choisira donc pas les plus évidents (macro-comportements) mais ceux qui échappent à l'attention de l'interlocuteur (micro-comportements) tels que postures, clignements de paupière ou rythme respiratoire.

Cette façon d'entrer en relation est en fait une communication au cerveau droit de l'autre et de le reconnaître tel qu'il est.

Il est inutile de se synchroniser sur un grand nombre de paramètres pour obtenir un résultat.

Il convient bien entendu de varier les techniques en fonction de la situation. L'effet produit n'étant pas à sens unique, nous vous déconseillons de respirer au même rythme qu'un asthmatique ou de vous synchroniser sur une posture effondrée ou des tics nerveux (tout au moins pendant un temps trop long).

Cette dynamique est présente dans toute conversation, qu'on s'en rende compte ou non. La personne qui, à la fin d'un entretien, se sent fatiguée, vidée, s'est sans doute alignée à son insu sur le faible niveau d'énergie de son partenaire.

Tableau synthèse des différentes formes de synchronisation.

1. La synchronisation non verbale directe.

CORPS ENTIER Ajustez votre posture sur celle du corps entier de la personne.	GESTES Reproduisez avec discrétion certains gestes de l'autre.
MOITIE DU CORPS Adaptez la partie supérieure ou inférieure de votre corps à la posture de votre interlocuteur.	MOUVEMENTS REPETITIFS Choisissez de reproduire un comportement répétitif, par exemple un clignement de paupières.
ANGLE TETE/EPAULE Reproduisez la position que présentent la tête et les épaules.	RESPIRATION Ajustez votre respiration de façon à vous synchroniser sur celle de l'autre.
EXPRESSION DU VISAGE. Imitez les différentes composantes qui produisent l'expression faciale.	CARACTERISTIQUES VOCALES Reproduisez la tonalité, le rythme, le volume, le registre, le timbre.

2. La synchronisation non verbale croisée.

Utilisez un élément de votre comportement pour suivre un autre élément du comportement de votre interlocuteur: rythme de la voix synchronisé sur le rythme de la respiration, clignements d'yeux marqués d'un mouvement du doigt ou d'un léger hochement de tête, etc.

Ce type de synchronisation convient aux situations négatives (posture effondrée, respiration haletante, ...).

3. La synchronisation verbale.

Forme	Contenu
SYSTEME DE REPRESENTATION Repérez et utilisez dans votre discours des prédicats choisis dans le même système de représentation.	EXPRESSIONS CARACTERISTIQUES Utilisez les mêmes.
TOURNURES DE PHRASES Observez la structure des phrases de votre interlocuteur et construisez les vôtres de façon similaire.	IDEES CLES Reprenez les idées importantes émises dans le discours de la personne.

De même que la synchronisation favorise le rapport entre deux personnes, la désynchronisation peut l'interrompre ou orienter la communication dans un sens différent. Se désynchroniser délibérément peut être utile dans certains cas, par exemple lorsqu'une conversation prend un tour qui ne nous convient pas, pour montrer à notre interlocuteur que nous ne voulons pas le suivre dans cette direction, ou pour lui signifier non verbalement la fin d'un entretien.

Pour savoir si le contact est établi, nous disposons d'un test simple : nous changeons quelque chose dans notre attitude, notre rythme respiratoire, notre ton de voix, et nous observons la réaction de notre interlocuteur. S'il fait la même chose, c'est que nous sommes synchronisés et, si nous le jugeons utile, nous pouvons alors le conduire dans la direction appropriée en prenant progressivement l'initiative de la suite de l'entretien.

Lors d'un atelier de PNL, une participante décida de tester ce qu'elle avait appris et se mit dès le premier soir à pratiquer la synchronisation directe non verbale avec un ami qu'elle avait invité à dîner. Pendant une grande partie de la soirée, elle s'appliqua à imiter plusieurs paramètres de son comportement : posture du corps, inclinaison de la tête, mouvements des mains, position des jambes, jusqu'à ce que, fatiguée de cet exercice, elle décida de l'interrompre. Elle posa alors les deux mains sur les accoudoirs de son fauteuil et se leva. A ce moment précis et à sa plus grande surprise, son ami posa lui aussi ses deux mains sur les accoudoirs de son fauteuil et se dressa sur ses jambes, tout comme elle l'avait fait. Elle avait pratiqué la synchronisation et oublié les conséquences... Le lendemain, elle partageait avec nous le sentiment de panique qu'elle avait éprouvé devant ce pouvoir étrange qu'elle ne se connaissait pas.

L'exemple suivant illustre lui aussi la puissance de cette technique. Un praticien de PNL, fut nommé dans un hôpital où un jeune schizophrène catatonique passait ses journées immobile et muet, prostré dans un fauteuil. Généralement, personne ne le dérangeait. Ce praticien de la PNL entra dans la salle où se trouvait le schizophrène, s'installa dans un fauteuil voisin et commença à respirer au même rythme que le jeune homme

sans lui manifester par ailleurs la moindre attention. Bien entendu, celui-ci l'ignora totalement. Au bout d'un moment, le médecin bondit de son fauteuil. Le jeune homme bondit également comme poussé par un ressort, le regarda avec fureur et lui cria

« Ne faites plus jamais ça ! » Il était sorti de sa prostration, il avait parlé à quelqu'un, il s'était même mis en colère.

Une fois que le contact a été établi, il est possible de conduire la personne vers d'autres expériences. Cette séquence répétitive, synchroniser/conduire, se retrouve dans le travail de tous les grands thérapeutes observés par Grinder et Bandler, et particulièrement chez Erickson.

On peut ici faire un parallèle avec la danse : lorsque nous apprenons un nouveau pas avec un partenaire, nous commençons d'abord par le suivre. Lorsque nous avons saisi sa manière de procéder, et seulement à ce moment-là, nous pouvons mener la danse.

3.1.3.5 Susciter une attitude.

Un médecin traditionnel chinois à qui l'on demandait quelle était sa méthode de traitement de la dépression répondit

"Tout d'abord, je marche sur les pieds de mon client.

- Mais ça doit le mettre en colère !

- Bien entendu. Et alors, je traite la colère, ce qui est plus facile à soigner que la dépression. "

Susciter une attitude repose sur l'aptitude qu'a l'aidant à ajuster son propre comportement afin d'obtenir l'impact qu'il souhaite sur ses interlocuteurs. Plus son répertoire comportemental est large, plus il est à même d'entraîner des réactions variées de la part de son entourage. Nous obtenons des autres ce que nous avons pu stimuler chez eux. Nous ne savons pas si cette affirmation est vraie, nous disons seulement que la personne qui l'adopte comme principe de communication est plus efficace dans ses interventions. Les aidants de talent sont tous également des comédiens accomplis - dans le meilleur sens du terme capables de passer aisément d'un type d'expression à un autre.

Il existe quantité de possibilités pour susciter une réaction. Elles sont fonction de notre créativité. Un bon moyen de conduire une personne vers un état particulier peut consister à lui en faire soi-même la démonstration et faire jouer les mécanismes d'imitation. C'est ainsi que pour provoquer par exemple de l'enthousiasme, on doit d'abord en faire preuve soi-même.

3.1.3.6 Le fondu enchaîné.

C'est le procédé qui consiste à aider une personne à passer successivement du système qu'elle utilise le plus à ceux qu'elle n'utilise pas, pour la faire accéder à une expérience complète incluant la vue, l'ouïe, les sensations, et éventuellement l'odorat et le goût.

Certaines personnes emploient leur système dominant de façon extensive et sont peu conscientes des autres systèmes de représentation. Dans la mesure où nous stockons notre expérience dans nos divers systèmes, réintroduire le plus possible de distinctions sensorielles contribue à élargir notre tableau de la réalité et ainsi parvenir à davantage d'informations et de ressources.

Ce procédé peut être mis en oeuvre dans différentes techniques. Si nous utilisons une technique de rêve éveillé, nous demanderons à notre client de se remémorer une situation en ayant recours à des prédicats choisis dans le système qu'il emploie

"Je vois que tu as un souvenir vif de cette promenade et je te propose d'imaginer que tu t'arrêtes devant un de ces arbres que tu as admirés. Regarde sa silhouette, la forme et la couleur du tronc et du feuillage, le découpage des branches et le balancement des feuilles."

A ce moment-là, nous pouvons exploiter la transition naturelle que nous fournit la description des feuilles agitées par le vent et poursuivre dans un autre système

"Et tout en regardant les feuilles qui bougent, tu peux entendre le bruit du vent et peut-être le chant des oiseaux." Le vent fournit une transition facile vers les systèmes kinesthésique et olfactif.

"Et tout en écoutant cela, tu peux aussi sentir le vent sur ton visage... et respirer l'odeur des plantes qui t'entourent."

En procédant ainsi, nous aidons la personne à enrichir sa vision du monde en accédant à des représentations sensorielles plus diversifiées.

Le fondu enchaîné est une méthode utile lorsque nous constatons que les éléments qui permettraient à un individu de débloquer une situation sont stockés dans le système qu'il utilise le moins.

Bertrand a vingt-cinq ans. C'est son premier entretien. Il explique à Alain qu'il a pris la décision de se suicider, et que s'il vient là, c'est uniquement pour mieux comprendre les relations qu'il entretenait avec certaines personnes pour être "au clair" avec elles avant de mourir.

Son système de représentation principal est visuel, et Alain constate l'absence complète de registre kinesthésique; Bertrand s'en est dissocié.

Alain : Comment vois-tu ton suicide ?

Bertrand : Oh, c'est simple, je vais prendre un rasoir et tac (montre chacun de ses poignets) et tac (montre l'intérieur de ses cuisses).

A. : Et après ?

B. : Je serai mort (yeux accèdent à représentation visuelle).

A. : Non. Qu'est-ce qui se passe une fois que tu t'es coupé les veines ?

B. : Je me vois, je suis allongé sur mon lit.

A. : Décris-moi la situation.

B. : Je suis allongé sur mon lit, sur mon dessus de lit blanc. J'ai les bras en croix et je vois mon sang qui coule.

Bertrand continue un moment avec une description d'images esthétisantes d'où les sensations et les émotions sont exclues. Il raconte cette situation comme s'il la percevait de l'extérieur, comme il décrivait un tableau, ce qui lui permet de garder à distance ce qu'il ressent. Repasser dans la situation lui permettrait de se reconnecter avec la dimension kinesthésique de son expérience et à mieux en saisir la réalité. C'est dans cette direction que le conduit Alain en utilisant le fondu enchaîné.

A. : Mets-toi dans cette situation maintenant. Tu es allongé sur ton lit, tu peux voir ce qu'il y a autour de toi, tu peux voir aussi ton sang qui coule, et tu le sens couler également. Qu'est-ce que tu ressens ?

B. : Je sens qu'il coule... C'est poisseux sur le couvre-lit (son visage pâlit).

A. : Tu sens que c'est poisseux.

B. : Oui, ça continue à couler et puis je vois que je suis faible.

A. : Ressens cette faiblesse.

B. : (Silence)... J'ai de plus en plus froid... J'ai peur.

A ce point, Bertrand éclate en sanglots.

A. : (Après un instant)... Tu avais accumulé beaucoup de chagrin.

Bertrand commence à parler des difficultés qu'il a vécues ces dernières années et c'est le début d'un travail qu'il terminera par une décision de vivre et la définition de buts positifs pour le futur.

Pour aller plus loin:

Cayrol Alain, De Saint Paul Josiane,

DERRIERE LA MAGIE - LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE,

Paris, Inter Editions, 1997.

3.2 Exercices d'initiation à la PNL.

3.2.1 Exercice n°1: EXPÉRIENCE DE CALIBRATION.

Si vous désirez vous initier à ce travail de calibration, vous pouvez vous livrer à l'expérience suivante:

Tout d'abord, demandez à un partenaire de penser à une expérience désagréable pour lui - par exemple à quelqu'un qu'il n'aime pas. Observez bien ses réactions non verbales pour les calibrer. Ensuite, demandez-lui de penser à une expérience neutre - par exemple à quelqu'un qui l'indiffère - et calibrez. Enfin, demandez-lui de penser à une expérience agréable - par exemple à quelqu'un qu'il aime - et calibrez de nouveau. Si vous n'êtes pas certain de posséder suffisamment d'éléments pour identifier chacune de ces situations, invitez la personne à répéter celle que vous désirez observer à nouveau en lui demandant au besoin d'intensifier cette expérience. Dans le second temps de l'exercice, votre partenaire va se remémorer cinq ou six fois de suite les différentes situations, mais dans n'importe quel ordre. Votre tâche consiste alors à pouvoir les identifier.

Nous vous soumettons ici un exemple simple, mais vous pouvez en inventer d'autres en augmentant la difficulté jusqu'à parvenir à des distinctions de plus en plus fines, comme demander à votre partenaire de penser à une fleur puis à une autre, ou au coin droit de l'un de ses meubles, puis au coin gauche, et deviner à chaque fois de quoi il s'agit.

3.2.2 Exercice n°2: EXPÉRIENCE D'OBSERVATION DES MOUVEMENTS OCULAIRES.

Vous pourrez tester par vous-même l'existence d'une telle organisation en choisissant un partenaire à qui vous poserez une série de questions spécifiques à base sensorielle concernant chacun de ces systèmes, et en observant ses mouvements d'yeux pendant qu'il s'engage dans la recherche interne de la réponse. Voici quelques suggestions de questions

- ◆ Mémoire visuelle : De quelle couleur sont les yeux de ta mère ? Comment est la couverture du dernier livre que tu as lu ? Où se trouve la marche arrière dans ta voiture ?
- ◆ Image construite : Quelle allure aurais-tu avec des cheveux violets ? Imagine un éléphant rose à pois verts avec un cou de girafe.
- ◆ Auditif : Retrouve le début de ton morceau de musique favori. Quel bruit fait ta porte d'entrée quand elle claque ?
- ◆ Kinesthésique: Imagine la sensation d'un glaçon dans ton dos/la sensation du soleil lorsque tu es allongé sur une plage. Que ressens-tu lorsque tu touches une étoffe en velours ?

3.2.3 Exercice n°3: EXPÉRIENCE SUSCITER UNE ATTITUDE.

En repensant aux deux derniers jours écoulés, quelles attitudes avez-vous suscitées chez les principales personnes avec qui vous étiez en contact? Souvenez-vous que ce n'est pas l'intention que vous aviez qui compte ici, mais ce qui s'est réellement produit.

Etes-vous satisfait de cet impact que vous avez eu sur elles ?

Pensez-vous que votre répertoire comportemental est suffisamment varié ? Qu'auriez-vous envie d'y ajouter ?

Comment faites-vous pour favoriser une expérience d'enthousiasme, de confiance en soi, d'intérêt, de surprise, d'expression d'une émotion, etc. ?

Quelles sont les caractéristiques des principaux paramètres comportementaux que vous adoptez (posture, expressions du visage, ton de voix, respiration, etc.) ? L'utilisation de la vidéo ou d'une simple glace peut vous être utile pour cette expérience.

3.3 La clé des gestes.

Vous devez lire : (Photocopies disponibles).

Desmond Morris,

LA CLE DES GESTES,

Paris, Bernard Grasset, 1977.

3.4 Les apports des techniques psychomusicales.

Vous devez lire les feuilles qui suivent ...

Pour aller plus loin:

Lecourt Edith,

ANALYSE DE GROUPE ET MUSICOTHERAPIE - LE GROUPE ET LE SONORE

Paris, ESF, 1993.

