

www.isee-entreprises.com

Les grands principes de la P.N.L.

Cette technique (P.N.L. : Programmation neurolinguistique) nous vient également des Etats-Unis. Elle est relativement récente puisqu'elle a été fondée en 1972 par Richard Bandler et John Grinder.

La P.N.L. part du principe que nous avons programmé depuis l'enfance nos façons de penser, de ressentir, et possédons ainsi une multitude de programmes automatiques qui sont les caractéristiques de bases de notre personnalité.

Nous livrons le mode d'emploi de ces programmes à nos interlocuteurs par notre langage et nos comportements.

Comme l'analyse transactionnelle, c'est une méthode utilisée dans la communication interpersonnelle qui nous permet d'observer et de coder les comportements de l'interlocuteur, à partir d'un des systèmes de représentation sensorielle qu'il privilégie: Système visuel, auditif ou kinesthésique.

Ainsi chaque personne possède un système de représentation sensorielle dominant, même si nous possédons plusieurs sous-dominantes.

Selon les études américaines, 40% des personnes ont une dominante auditive, 40% ont une dominante visuelle et 20% une dominante kinesthésique.

Ce sont les prédicats du système dominant de l'interlocuteur qu'il est intéressant de repérer lors de l'entretien puisqu'ils traduisent l'ossature de base du comportement de l'individu.

Nous nous intéresserons à deux prédicats principaux, les prédicats Linguistiques et Oculaires.

A) Les prédicats linguistiques:

1/ Exemple de prédicats auditifs

Verbes Entendre; Dire; Parler; Ecouter; Se taire; Appeler; Annoncer; Questionner; Dialoguer; Répéter

Noms et adjectifs Musique; Parole; Plus ou moins fort; Discours; Dialogue; Bruit; Echo; Voix; Silencieux; Sonore; Parlant; Audience; Acoustique; Inouï.

Expressions Comme de bien entendu; Tendre l'oreille; Casser les oreilles; Autrement dit; Jouer sur toute la gamme; Etre au diapason; Sonner faux; Entendre un seul son de cloche; Le silence est d'or; La voix de la raison; Réduire au silence; Toujours la même chanson.

2/ Exemple de prédicats visuels

Verbes Voir; Distinguer; Visualiser; Imaginer; Décrire; Regarder; Montrer; Observer; Détailler; Elucider; Se figurer; Discerner; Illustrer; Contempler; Fixer; Scruter; Cacher; Clarifier; Exposer; Afficher.

Noms et adjectifs Point de vue; Illumination; Perspective; Plan; Espace; Aspect; Image; Ecran; Distance; Clair; Flou; Net; Brillant; Grand; Petit; Démesuré; Immense; Teinte; Voyant; Obscur; Etroit.

Expressions Avoir un flash; A première vue; Faire la lumière sur; Dorer la pilule; Voir rouge; Une colère noire; Rire jaune; Une peur bleue; Etre au clair; Des zones d'ombre; En mettre plein la vue; Voir sous son vrai jour.

3/ Exemple de prédicats kinesthésiques

Verbes Sentir; Toucher; Frapper; Saisir; Ressentir; Froisser; Maîtriser; Goûter; S'appesantir; Heurter; Tenir; Fléchir; Serrer; Prendre; Presser; S'éclaircir; Manier; Stabiliser; Atteindre; Bouger; Tâtonner.

Noms et adjectifs Contacts; Calme; Tension; Gravité; Pression; Poids; Solide; Résistance; Poigne; Stress; Ferme; Concret; Branché; Froid; Mou; Dur; Sensible; Ecrasant; Endurci; Robuste; Insupportable; Assommant

Expressions Avoir les pieds sur terre; Avoir le coeur sur la main; Prendre son pied; Garder le contact; Jolie à croquer; Sentir le roussi; Mettre le doigt sur; Marcher à coté de ses pompes; Enfoncer le clou; En avoir plein le dos; Rester sur sa faim; Saisir une occasion; Saisir la balle au bond; Etre bien dans sa peau.

www.isee-entreprises.com

C/ Tendance de réaction

1/ Tendance de réaction des personnes à prédominance auditive:

Elles ont tendance à :

- Etre actives: elles ont besoin d'agir, mais parfois avec précipitation par manque de réflexion profonde. Impulsives, elles ne remettent pas au lendemain ce qu'elles doivent faire. Elles aiment prendre des décisions rapides.
- Avoir besoin d'explications claires et explicites. Bien sûr, elles comprendront d'autant mieux que le message leur sera communiqué sous forme d'images.
- Se concentrer très vite sur un sujet, mais également à se déconcentrer très vite à la moindre sollicitation.
- Aimer le changement : elles risquent de se laisser séduire par les premières sollicitations du moment.
- Se comporter comme des extraverties : En particulier, lorsqu'elles sont mises en confiance. Elles sont alors volubiles et spontanées.
En revanche, en situation de défiance, elles auront tendance à se replier sur elles-mêmes. Elles peuvent très vite passer de l'angoisse à la bonne humeur, et de la méfiance à l'ouverture.
- Avoir besoin d'un cadre défini : Elles aiment la rigueur et la discipline. Les problèmes sont d'autant mieux compris et la réalisation d'autant mieux effectuée qu'ils sont bien structurés.
- Etre sensible à l'entourage : Elles ont besoin d'estime et d'encouragement. Elles éprouvent de la difficulté à ne pas réussir du premier coup et à ne pas être appréciées.
- Vouloir commander, plus qu'être commandées.

2/ Tendance de réaction des personnes à prédominance visuelle:

Elles ont tendance à :

- Réfléchir avant d'agir. Lorsqu'elles prennent une décision, c'est rarement à la légère. Ce sont des secondaires, qui ont besoin d'un temps de latence avant toute action. Ce sont des personnes de décision à long terme. Elles sont capables de grandes concentrations, sans que rien ni personne ne puisse les décourager lorsqu'elles effectuent un travail.
- Aimer les explications courtes et synthétiques. Si les images visuelles favorisent leur compréhension, ces personnes ne sont pas découragées par tout ce qui est abstrait.
- Se comporter comme des introverties : Elles ont tendance à s'exprimer avec parcimonie. Très intériorisées, elles sont souvent inquiètes et angoissées. Il n'est pas facile de les rassurer.
- Rechercher un cadre de travail souple. Elles supportent assez mal la discipline stricte et désirent travailler avec beaucoup de liberté et d'autonomie.
- Si elles sont commandées, ces personnes ont besoin d'un commandement explicite et bien compris d'elles-mêmes. Elles ont leurs propres normes et ne sont pas des suiveurs.

3/ Tendance de réaction des personnes à prédominance Kinesthésique:

Elles ont tendance à :

- Réagir lentement et réagir aux sensations. Elles sont affectives et leurs émotions suivent souvent leurs pensées.
- Raisonner de façon concrète et pragmatique.
- Préférer une ambiance chaleureuse. Elles ont besoin d'être rassurées, car elles ont tendance à être particulièrement inquiètes lorsqu'elles sont dans une situation insécurisante ou difficile.