

Généralités, le champ de la communication interpersonnelle

Introduction Ce module a pour objectif de définir les éléments de base de la communication, de comprendre son processus et de déterminer les obstacles à celle-ci.

Plan Nous aborderons les points suivants :

- La communication
- Les acteurs de la communication
- L'objet de la communication
- Les obstacles à la communication

La communication

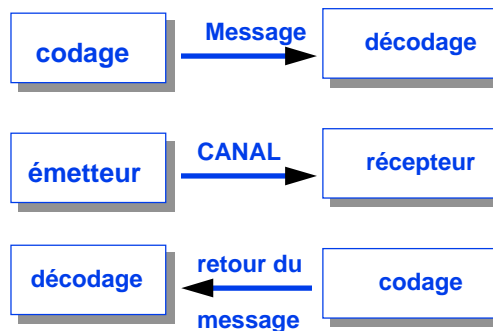
Définition La communication est le moyen utilisé par des personnes pour :

- échanger des idées
- informer et s'informer
- manifester un sentiment

Formes La communication peut prendre de multiples formes :

- écrite
- orale
- audio-visuelle, gestuelle (on parlera de para-langage)

Schéma La communication se développe selon un itinéraire qui, en fonction des acteurs, peut être simple ou très complexe. Le schéma ci-dessous présente le circuit de communication :



Remarque :

Le canal recouvre tous les moyens de transmission de l'information : la parole, mais aussi l'écrit et le geste. Il agit sur le codage de l'information .

Les acteurs de la communication

- Deux acteurs** Une communication implique deux acteurs :
- l'émetteur
 - le récepteur
-

Émetteur L'émetteur est la personne qui est à l'origine du processus, qui en a l'initiative.

C'est l'émetteur qui choisit le codage de l'information le plus approprié au moment voulu, dans un contexte voulu.

- Récepteur** Le récepteur est le destinataire du message élaboré par l'émetteur.
- Le récepteur :
- reçoit l'information dans sa globalité
 - décode l'information immédiatement
 - répond à cette information selon les étapes suivantes :

Étape	Description
1	Une communication réussie suppose de la part du récepteur <u>une attitude d'écoute active</u> , c'est à dire une disposition intellectuelle à recevoir une information et à l'analyser.
2	<u>La perception de l'information</u> se fait à travers les canaux de transmission du message. (Ces canaux de transmission jouent aussi un rôle déterminant dans le travail de décodage et de synthèse que fait instinctivement le récepteur).
3	Le <u>traitement de l'information</u> a lieu
4	Ce traitement de l'information par le récepteur engendre une nouvelle information : une question ou une nouvelle réponse par exemple. On appelle ce phénomène <u>la rétroaction</u> ou encore feed back ou effet de retour.

Ce sujet continue page suivante

Les acteurs de la communication, Suite

Effet de retour L'effet de retour ou phénomène de "réponse" à la perception d'un message initial est l'élément dynamique de la communication.

Cette nouvelle émission peut prendre la forme :

- d'une réponse traitant le message initial
- d'un complément d'information.

L'échange de messages crée une interaction, un dialogue.

Une communication réussie doit laisser tant à l'émetteur qu'au récepteur le sentiment d'avoir été écouté, voire compris et créer le désir de poursuivre le dialogue.

La non-réponse implique une barrière ou un frein à la réception ou à l'interprétation du message.

L'objet de la communication

Introduction L'objet de la communication comprend :

- le message
- le contenu
- le contenant

Remarque :

On verra que ces différents éléments subissent des altérations.

Message Le message est défini par :

- un **contenu** ou une séquence d'informations
 - un **contenant** ou un canal choisi dans le but d'exprimer au mieux l'idée de l'émetteur
-

Contenu Le contenu peut être la construction logique d'une idée, d'un argumentaire, etc

L'émetteur doit faire preuve de lisibilité, afin de faciliter la réception et la compréhension du message chez le destinataire.

Contenant Le contenu est étroitement lié à la manière dont le message est transmis.

Exemple :

Selon le ton employé pour adresser une remarque à un tiers, celui-ci peut considérer qu'il reçoit une remontrance ou un conseil.

Ce sujet continue page suivante

L'objet de la communication, Suite

Altération

La pensée et les mots ou gestes utilisés pour exprimer le message et le faire partager sont en état de perpétuelle mouvance.

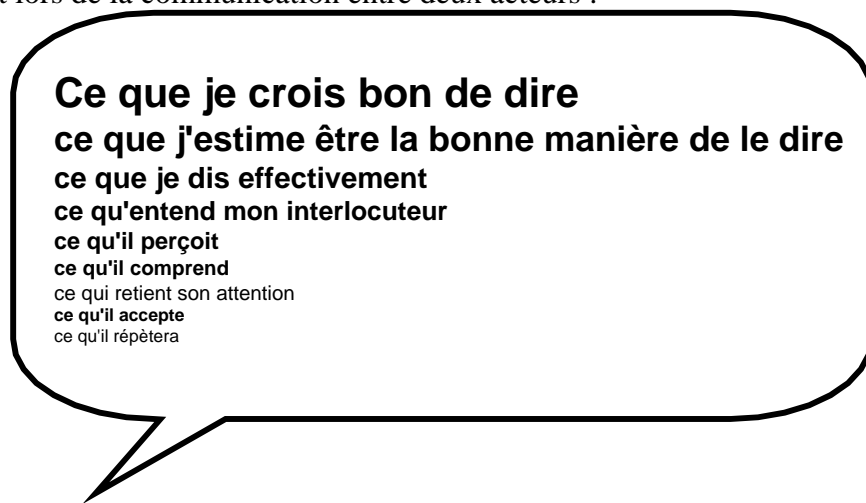
La circulation des idées est soumise à une perte de contenu, et à des distorsions.

Remarque :

Les altérations que subit le message sont dues aussi bien à l'émetteur qu'au récepteur .

Illustration

L'illustration ci-dessous décrit les altérations progressives que le message subit lors de la communication entre deux acteurs :



90% d'érosion

Le contenu d'un message subit une érosion de 90% avant d'arriver à destination.

Dans cette estimation, il n'est pas tenu compte des oublis, de l'incompréhension et des attitudes de rejet.

Les obstacles à la communication

Nature Les obstacles à la communication tiennent à la nature humaine : chacun veut avoir raison et fait de sa vérité une règle universelle.
Or, cette prédisposition mentale de l'individu est en contradiction avec le fondement de la communication : communiquer, c'est s'ouvrir à l'autre, l'écouter et le comprendre.

Recherche de l'harmonie La recherche d'une harmonie entre les deux pôles que sont l'émetteur et le récepteur affecte tous les éléments suivants :

- le message
- le codage / décodage
- le canal

Obstacles liés au message Un message écrit ou oral peut être mal perçu et mal interprété pour les raisons suivantes :

- un contenu inadapté à la cible
- un contenu compliqué ou trop succinct
- un vocabulaire trop ou pas assez technique
- un vocabulaire inapproprié
- une rédaction incertaine
- un ton péremptoire
- une mauvaise intonation
- une articulation défectueuse

Ce sujet continue page suivante

Les obstacles à la communication, Suite

Obstacles liés au message, suite

Le choix du support le plus adapté est également une question essentielle. Les obstacles liés au canal de transmission sont le plus souvent d'ordre technique, matériel, et sont involontaires :

- l'ambiance et l'environnement défectueux
 - les bruits parasites au cours du face-à- face
 - les interférences
-

Obstacles liés à la personne

L'individu, tant émetteur que récepteur, peut par son comportement, sa nature profonde et sa culture, être à un instant donné un obstacle à la transmission ou à la réception d'une information.

Les obstacles principaux liés à la personne sont les suivants :

- la préparation insuffisante de l'émetteur
 - les à priori et les préjugés
 - la distraction, le retrait sur soi
 - l'agressivité, le stress, l'angoisse
 - la crainte du changement
 - l'appréhension, la timidité et la méfiance
-

Généralités, l'édification de la personnalité et la communication

Introduction

Ce module va vous familiariser avec le concept de l'édification de la personnalité, qui est à la base de la communication.

Vous prendrez conscience, grâce à différents exercices, que chacun d'entre nous est différent et que ces différences rendent la communication complexe.

Plan

Nous aborderons les points suivants :

- La notion d'édification de la personnalité
 - L'arbre de vie
 - Le jeu de la plante
 - La parole - et eux
 - Le jeu des deux visages
 - Les socio-styles
-

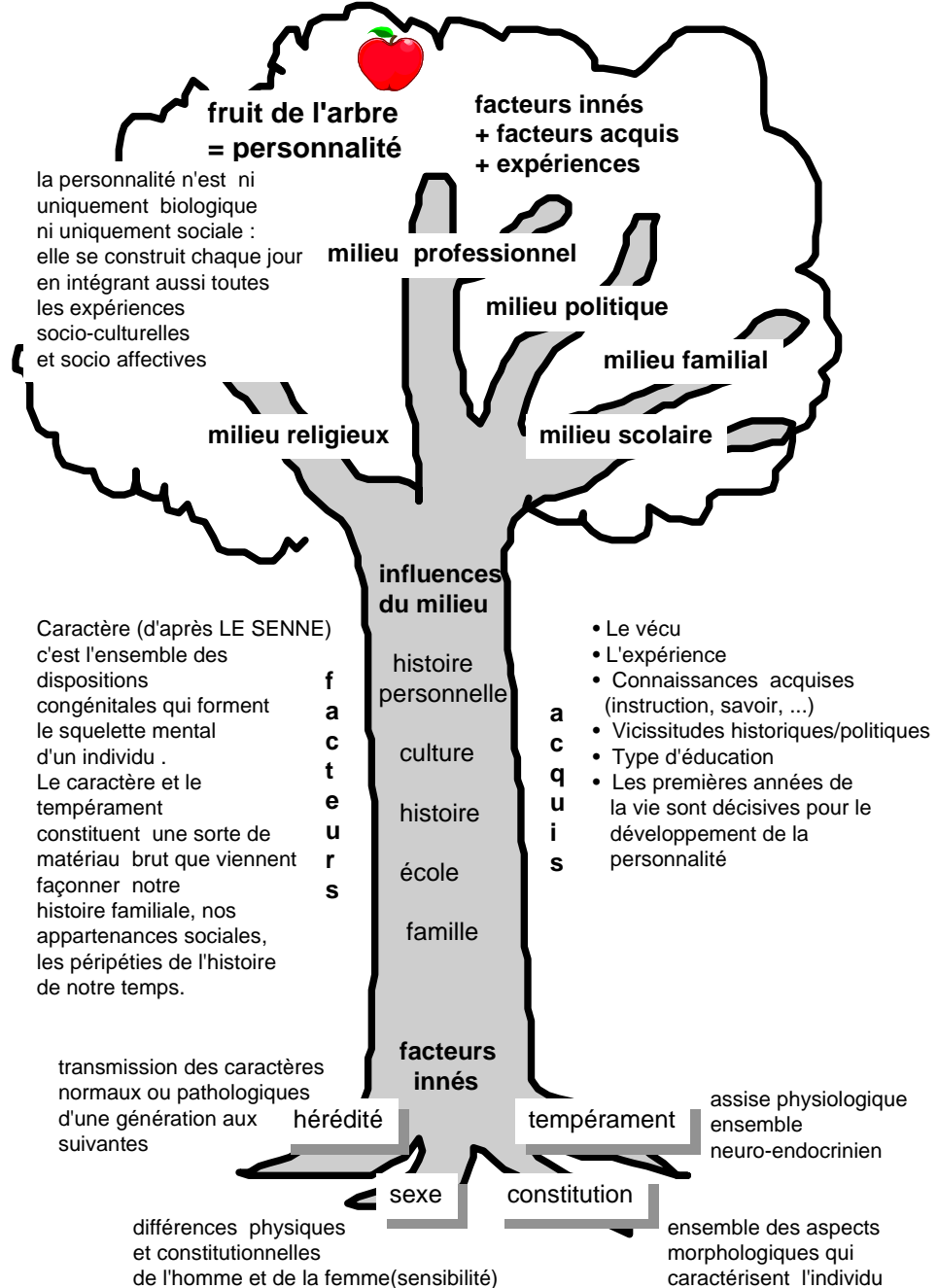
La notion d'édification de la personnalité

Définition	<p>L'édification de la personnalité est l'ensemble des éléments acquis qui constituent un individu.</p> <p>Ce sont donc des facteurs conscients ou inconscients qui structurent l'individu ou le groupe.</p>
Sources	<p>La notion d'édification de la personnalité est commune à plusieurs écoles de psychologie :</p> <ul style="list-style-type: none">• Le psychologue Henri Gandr parle de l'arbre de vie• Berne, Grinder ou Bandler, lorsqu'ils évoquent les notions de scénario de vie, de carte mentale ou de modèle du monde, recourent la même notion d'édification de la personnalité• Dans un même ordre d'idées, l'école freudienne parle du moi, du sur-moi et du ça
Personnalité et communication	<p>Les édifications différentes de personnalité font que chacun d'entre nous croit avoir raison.</p> <p>Prouver à un tel qu'il a tort est souvent impossible : l'autre est l'autre, et moi, je suis moi.</p> <p>Aussi, pour être capable de comprendre ou de persuader quelqu'un, il faut connaître les croyances, les motivations, les goûts, le passé, en somme l'édification de la personnalité de celui-ci.</p>

L'arbre de vie

Schéma

Le schéma ci-dessous illustre l'arbre de vie :



Ce sujet continue page suivante

L'arbre de vie, Suite

Découverte du schéma

Vous prendrez connaissance du schéma de l'arbre de vie selon les étapes suivantes :

Etape	Action
1	Prendre le dessin - l'arbre de vie
2	Repérer les facteurs innés dans la partie inférieure du dessin
3	Repérer les facteurs acquis dans la partie supérieure du dessin

Ce sujet continue page suivante

L'arbre de vie, Suite

Facteurs innés

Les facteurs innés de l'arbre de vie, peuvent se nommer :

- hérédité
- sexe
- tempérament
- caractères physiques ou physiologiques

C'est ce que nos ancêtres, nos parents nous ont transmis, ce sont nos gènes, ou plus simplement notre hérédité.

Facteurs acquis

La deuxième phase d'édification de la personnalité correspond aux facteurs acquis, c'est à dire tout ce que le cerveau, tel un ordinateur, a appris à stocker sous l'influence des milieux suivants :

- familial
- scolaire
- religieux
- politique
- professionnel

Ce sont toutes les informations qui, depuis le jour de notre naissance jusqu'à aujourd'hui, se sont inscrites et imprimées dans notre cerveau.

Exemples :

Si je crois que Dieu existe, c'est parce qu'on m'a transmis cette croyance.

Si on me dit que manger avec ses doigts est mal, je vais le croire.

Ce sujet continue page suivante

L'arbre de vie, Suite

Facteurs acquis, suite

Remarque :

Tous ces savoirs et croyances font de nous ce que nous sommes et expliquent que chaque être humain soit différent.

Ces acquis sont stockés dans la partie du cerveau que l'on appelle le cerveau limbique.

La mémoire à long terme de l'individu stocke ces acquis conscients ou inconscients et ils deviennent réflexes.

Constat

Il n'y a pas un seul être humain qui ressemble à un autre.

Exemple :

Deux enfants jumeaux à priori se ressemblent et ont un inné relativement identique.

Or, si Pierre sort le premier de chez lui pour aller à l'école et voit un automobiliste écraser un chien, il aura vécu un incident traumatisant que Jacques ne vivra pas de la même manière.

L'édification de leur personnalité commence à être distincte.

Le jeu de la plante

Introduction L'homme, comme la plante, s'épanouit en tirant partie de son environnement et celui-ci influence nécessairement ses conceptions et son comportement.

Objectif Cet exercice va porter sur votre passé, pour vous faire prendre conscience de votre différence par rapport aux autres, puisque l'édification de votre personnalité est unique. Vous comprendrez alors dans quelle mesure la communication est difficile.

Exercice Le tableau ci-dessous décrit les étapes que vous devez suivre :

Etape	Description
1	Observer le schéma de la plante de la page suivante
2	Lire les arborescences : amis de la famille, proches, ... en partant de la base de la plante
3	Rechercher dans vos souvenirs l'image que vous suggère chaque mot
4	Comparer vos réponses avec celles d'autres personnes et raconter vos vécus

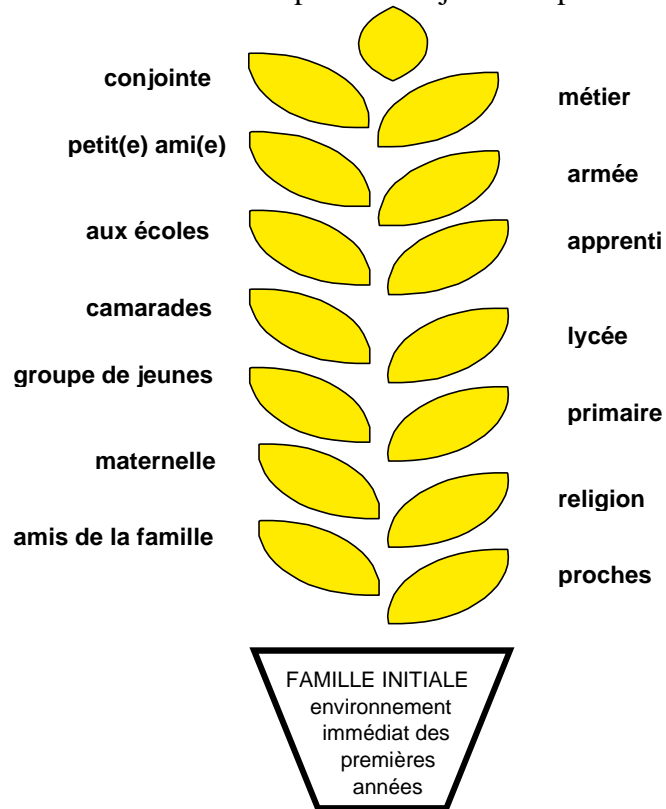
Durée de l'exercice La durée de l'exercice est de : 1/2 heure.

Ce sujet continue page suivante

Le jeu de la plante, Suite

Illustration

L'illustration ci-dessous représente le jeu de la plante :



*commencer ici
et ... remonter*

La parole - et eux

Objectif L'objectif de ce jeu est de vous faire découvrir par l'expérience les difficultés de communiquer à travers le langage, liées à l'édification de la personnalité . Pour chaque mot, chacun d'entre nous a en effet une représentation qui lui est propre.

Exercice Le tableau ci-dessous décrit les étapes que vous devez suivre :

Etape	Description
1	Compléter le schéma à la page suivante dans la bulle appropriée
2	Lire le schéma-réponse à la page qui suit, et comparer vos réponses avec celles qui sont rapportées

Durée La durée de l'exercice est de : 3 minutes

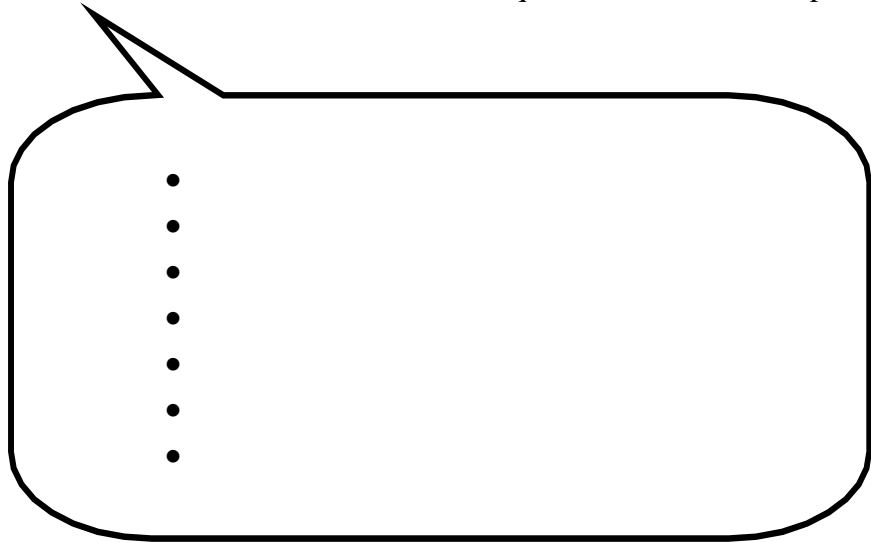
Ce sujet continue page suivante

La parole - et eux, Suite

Exercice

Si je vous dis "**Château**", à quoi pensez-vous ?

Noter dans la bulle ci-dessous tous les mots qui vous viennent à l'esprit :




Ce sujet continue page suivante

La parole - et eux, Suite

Réponse

Si je dis "**Château**", ils peuvent penser respectivement :

- 
- Chambord
 - invulnérabilité
 - Espagne
 - villa
 - tour
 - Loire
 - Versailles
-

Le jeu des deux visages

Objectif Le jeu des deux visages révèle lui aussi les difficultés de communication dues à l'édification de la personnalité.

Exercice Le tableau ci-dessous décrit les étapes que vous devez suivre :

Étape	Description
1	Prendre le dessin page suivante
2	Indiquer ce que vous voyez
3	Décrire ce que vous voyez

Illustration Que voyez-vous sur cette image ?



Ce sujet continue page suivante

Le jeu des deux visages, Suite

Réponses

S'agissait-il d'une vieille femme ou d'une jeune femme ?

Dans les deux cas, vous avez raison car le dessin montre deux figurines :

- une jeune femme : on voit son menton, son oreille, ses sourcils, ses cheveux
 - une vieille femme: le menton de la jeune femme représente le nez de la vieille femme, le collier de la jeune femme représente la bouche de la vieille femme
-

Message à priori

Le message à priori est la première information qui me vient à l'esprit et qui s'impose à moi.

Ainsi, dans le dessin précédent, certaines personnes ne voient qu'une seule personne (la jeune dame ou la vieille femme) et sont incapables de voir l'autre.

Or, si je souhaite débattre de la beauté de la jeune femme avec quelqu'un qui ne voit que la vieille femme, j'aurai des difficultés à communiquer avec lui.

Remarque :

La communication est donc complexe, parce que l'émetteur est incapable de savoir comment le récepteur interprète l'information qui lui est envoyée.

Les socio-styles

Définition On appelle **socio-style** l'édification de personnalité d'un groupe.

Explication La psychologie des groupes existe : un groupe est composé d'individus qui ont des expériences en commun.
On peut dire ainsi que le groupe a une culture et un scénario communs, comme un individu à part entière.

Exemple Une entreprise a des habitudes et un passé communs, une manière de travailler spécifique.
Dans une même activité il n'y a pas deux entreprises, ni deux groupes qui se ressemblent.

Application En communication, ce concept de socio-style est indispensable, parce que des messages différents seront envoyés selon les groupes, même si l'objectif reste le même.

Exemple :

- en publicité, (Bernard Catella parle de socio-groupes)



Généralités, la physiologie du cerveau et la communication

Introduction Ce module a pour objet d'appréhender la constitution physiologique du cerveau et son incidence sur la communication.

Plan Nous aborderons les points suivants :

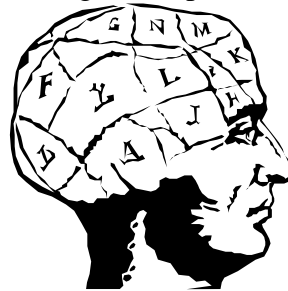
- Le cerveau
- Les structures du cerveau
- Le fonctionnement du système nerveux

Le cerveau

Définition Le cerveau est le centre nerveux supérieur qui gouverne toutes les activités de l'esprit : l'intelligence, la mémoire, la pensée, la sensibilité et la volonté.

Rôle Le rôle du cerveau est double :

- physiologique : il est le responsable du fonctionnement de notre corps, de nos organes et de nos sens
- psychologique : il est le siège de la pensée et de nos émotions



Axes de recherche Le cerveau a fait l'objet de multiples recherches qui sont encore loin d'avoir abouties.

Deux axes sous-tendent les recherches entreprises :

- **Les recherches médicales :**

Le cerveau a fasciné les Grecs ; de même, les Egyptiens et les Latins se sont posés la question de son fonctionnement.

Si Descartes parlait d'un tout unifié, il faut attendre le 19ème siècle pour que les recherches des scientifiques s'orientent vers la théorie des deux hémisphères.

La deuxième moitié du 20ème siècle affinera la théorie de la latéralisation inversée (hémisphère gauche gérant notre côté droit et inversement).

- **Les recherches psychologiques et philosophiques :**

Les mêmes peuples et érudits se sont penchés sur la relation entre le corps et l'esprit. La distinction entre la maîtrise du corps ou la sublimation des désirs est présente dès le 6ème siècle en Chine et en Inde. Platon, Aristote, Thomas d'Aquin, Freud ont tous fait progresser le concept d'interaction entre le corps et l'esprit.

Les structures du cerveau

Organe complexe

Le cerveau, organe de notre corps, a une configuration complexe et comprend 3 parties importantes :

- **l'encéphale** :
Il s'agit d'une masse grise richement irriguée qui est :
 - composée de deux hémisphères, à peu près symétriques, séparés en avant et en arrière par deux profonds sillons
 - constituée de 75% d'eau et de cellules diverses, dont les neurones
- **le cervelet**
- **le tronc cérébral**, qui assure la jonction avec la moelle épinière

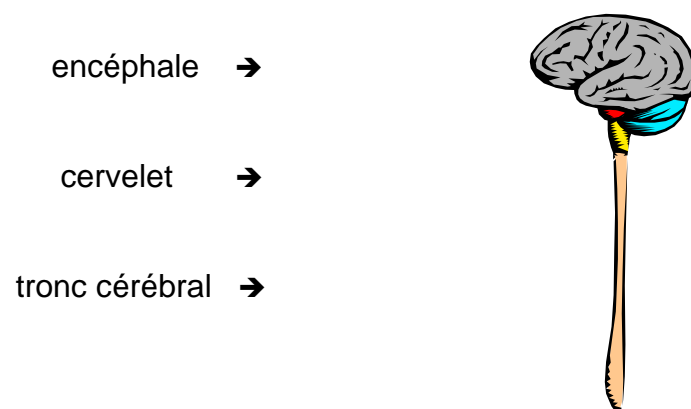
Remarque :

Le cerveau est divisé en multiples zones programmées : zone de l'agressivité, de la parole, de l'appétit, etc.

L'ensemble du cerveau est protégé des chocs contre la paroi osseuse par des méninges.

Illustration

Les 3 parties du cerveau sont présentées dans l'illustration suivante :



Le fonctionnement du système nerveux

Influx nerveux

L'influx nerveux est l'ensemble des signaux électriques transmis par des capteurs sensoriels comme l'oeil, l'oreille, le goût, etc.

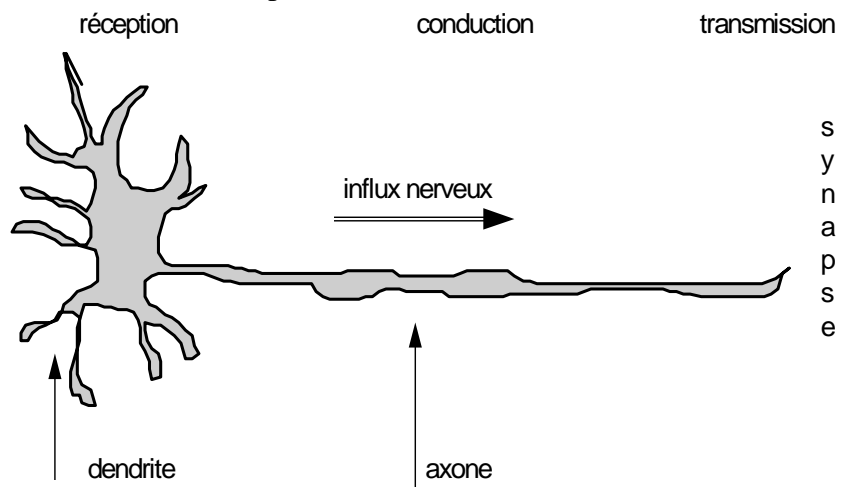
Neurones

Les neurones sont les cellules nerveuses réceptrices des influx nerveux. Ce sont des cellules très nombreuses, qui ne se reproduisent pas, mais diminuent au fil des ans.

Isolées ou en petits groupe, ces cellules sont toujours sous tension.

Illustration :

L'illustration ci-dessous représente un neurone :



Processus de réception

La réception de l'influx nerveux suit le processus suivant :

1. Les neurones reçoivent l'influx nerveux par l'intermédiaire des dendrites
 2. La conduction de l'influx est assurée par l'axone ou bras du neurone
 3. La transmission de l'influx au neurone suivant se fait par l'entremise de la synapse
-

Emission

Les neurones servent aussi d'émetteur des ordres venus du cerveau vers les muscles.

Ce sujet continue page suivante

Le fonctionnement du système nerveux, Suite

Vitesse d'exécution

La vitesse de traitement des impulsions électriques et des substances chimiques est fulgurante.

Il faut noter que ce dispositif est toujours actif, même pendant notre sommeil.

Limites de fonctionnement

Les limites de notre cerveau tiennent à des facteurs innés mais aussi acquis. Ces limites peuvent s'expliquer par le fait que :

- l'homme n'est pas une créature parfaite et l'hérédité, par exemple, peut expliquer certaines altérations
 - l'homme est une créature pensante ; notre affectivité et notre subconscient peuvent provoquer des blocages
 - l'homme est une créature sociale sur laquelle le milieu socioculturel influe
 - le cerveau est un muscle qui peut connaître des usures et des ruptures
-

Généralités, les trois cerveaux et la communication

Introduction

Ce module décrit les trois cerveaux, tels que la recherche les a définis, et leurs incidences sur la communication.

Plan

Nous aborderons les points suivants :

- L'homme aux trois cerveaux
 - Le cerveau reptilien
 - Le cerveau limbique
 - Le cortex
 - Le fonctionnement des trois cerveaux
 - Les incidences sur le comportement
-

L'homme aux trois cerveaux

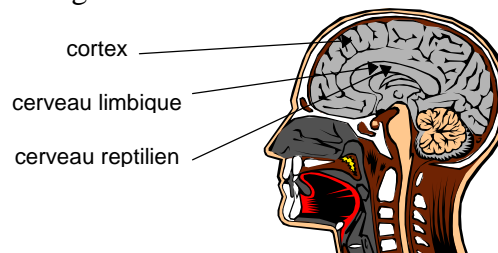
3 cerveaux

Le cerveau humain est composé de trois cerveaux superposés et imbriqués, qui correspondent aux étapes d'évolution suivantes du cerveau :

1. A l'origine, l'homme n'avait qu'un cerveau reptilien
 2. Puis le cerveau limbique s'est développé
 3. Enfin les mammifères supérieurs ont acquis un cortex
-

Illustration

L'illustration suivante précise l'emplacement des 3 cerveaux, qui se superposent comme des étages :



Note explicative :

- le cerveau reptilien correspond au tronc cérébral
 - le cerveau limbique recouvre le cerveau reptilien
 - le cortex coiffe l'ensemble
-

Origine de la découverte

Suivant l'évolution, on a constaté que tous les êtres vivants connaissent, pour chaque espèce, le stade d'un des trois cerveaux suivants :

- les poissons, les reptiles possèdent un cerveau reptilien
 - les premiers mammifères ont acquis un cerveau limbique (chats, rats)
 - les mammifères supérieurs ont un cortex développé (chien, cheval)
 - l'homme est le mammifère dont le cortex est le plus élaboré
-

Le cerveau reptilien

Définition Le cerveau reptilien commande les mécanismes nerveux qui visent à maintenir la vie de l'espèce.

Fonctionnement Le cerveau reptilien fonctionne selon les principes suivants :

- il déclenche invariablement un schéma de réactions stéréotypées
- les schémas de réactions sont incapables d'adaptation et non accessibles à l'expérience, car la mémoire de ce cerveau est limitée à quelques heures
- il est la source des comportements primitifs

Exemple C'est le cerveau reptilien qui gère le fonctionnement physiologique de notre corps : respirer, dormir, boire, manger.
C'est lui qui assure la survie de l'espèce.

Le cerveau limbique

Définition Le cerveau limbique est le siège de la mémoire et de l'affectivité.
Il intervient à la source de toutes nos émotions, pulsions et conduites qui s'y rattachent.

Fonctionnement Le cerveau limbique :

- sélectionne les informations qui parviendront au cortex
- recherche ce qui est agréable et évite ce qui ne l'est pas

Remarque :

Il est le siège de la mémoire à long terme, qui va permettre de renouveler uniquement les expériences agréables.

Exemple Une information donnée sur deux tons de voix différents ne sera pas analysée de la même façon par le cortex, parce que le cerveau limbique aura dans un cas favorisé la transmission et dans l'autre cas entravé, voire bloqué l'activité corticale.

Le cortex

Définition Le cortex est le siège de :

- la pensée abstraite
 - l'invention
 - la création
-

Fonctionnement Le cortex a différentes fonctions :

- il permet de réorganiser les éléments mémorisés, sans respecter un environnement unique
- il n'est pas pré-programmé car il agit toujours de manière différente à une stimulation identique, à la différence des autres cerveaux
- il confère la conscience
- il dispose d'une capacité d'analyse et de stockage des données qui permet de traiter l'information
- il est le siège du langage

Remarque :

Le langage représente la supériorité de l'homme sur l'animal et celle du cortex sur les deux autres cerveaux.

La coordination des trois cerveaux

Fonctionnement Les trois cerveaux ne fonctionnent pas séparément : une action est presque toujours le résultat d'une concertation et d'une coordination entre eux.

Exemple Si une personne vous dit une phrase blessante, votre réponse à l'offense sera la résultante des 3 réactions suivantes :

- la réaction du cerveau reptilien est d'ordonner une attaque
- la réaction du cerveau limbique est de tempérer la réaction en fonction des conditions (ton de la voix, affection pour la personne)
- la réaction du cortex est de peser le pour et le contre, d'étudier les conséquences de chaque réaction possible



Les incidences sur le comportement

Introduction La théorie des 3 cerveaux permet d'expliquer le comportement parfois incohérent de l'individu :

- sa nature ambivalente
 - son comportement souvent irrationnel
-

Ambivalence L'homme est un être tantôt altruiste, tantôt égoïste, tantôt bon, tantôt agressif selon que l'âme raisonnable (le cortex) décide d'inhiber ou au contraire de stimuler l'instinct (cerveau reptilien).

Irrationalité Certaines réactions de l'individu appartiennent à l'inné, ce qui explique des positions irrationnelles ou incohérentes, prises par des gens pourtant intelligents.

Exemple :

Le racisme

Généralités, le cerveau gauche et le cerveau droit

Introduction Ce module va nous permettre :

- de comprendre le fonctionnement des deux hémisphères droit et gauche
 - d'analyser les profils psychologiques qui en découlent
 - d'étudier l'incidence de cette structure sur la communication entre individus
-

Plan Nous aborderons les points suivants :

- Le cerveau gauche et le cerveau droit
 - L'application en communication
-

Le cerveau gauche et le cerveau droit

Découverte de la recherche

Parallèlement à la superposition des trois cerveaux, les neuro psychologues distinguent une partition de notre cerveau en deux hémisphères :

- le cerveau gauche
 - le cerveau droit
-

Cerveau gauche

Le cerveau gauche est l'hémisphère de l'approche rationnelle et structurée.

Illustration :

Le tableau ci-dessous illustre cette approche :

Cerveau gauche	Cerveau droit
contrôle d'expression verbale	
analytique	
symbolique	
temporel	
abstrait	
rationnel	
linéaire	
logique	
numérique	
contrôle le côté droit du corps	
traite les entrées une par une	
possède une mémoire spéciale permettant de reconnaître les mots et les nombres	
constitue l'hémisphère le plus important pour les analystes, les mathématiciens	

Ce sujet continue page suivante

Le cerveau gauche et le cerveau droit, Suite

Cerveau droit

Le cerveau droit est l'hémisphère de l'abstrait, de l'intuition.

La plus grande réussite de cet hémisphère est de savoir créer mentalement une image.

Toute information est considérée dans sa globalité.

Le cerveau droit à un caractère inné marqué.

Remarque :

Si cet hémisphère est le lieu de l'imagination, il n'a pas le monopole de la création qui en fait, fait appel aux deux hémisphères.

Illustration :

Le tableau ci-dessous illustre cette approche :

Cerveau gauche	Cerveau droit
	non verbal
	synthétique
	analogique
	intemporel
	concret
	non rationnel
	global
	intuitif
	spatial
	contrôle le côté gauche du corps
	traite les ensembles et non les détails
	possède une mémoire spéciale pour reconnaître les gens, les objets, les expériences
	constitue l'hémisphère le plus important pour les peintres, les dessinateurs, les musiciens

L'application en communication

Croisement des spécificités Il est nécessaire de croiser les deux spécificités du cerveau pour créer le modèle suivant :

Cortical gauche	Cortical droit
Logique	Création
Analytique	Esprit de synthèse
Technique	Artistique
Raisonnement	Conceptualisation
Limnique gauche	Limnique droit
Contrôle	Contact humain
Conservateur	Emotif
Planificateur	Musicien
Organisation	Spiritualiste
Administration	Expression

Utilisation Une bonne communication passe par une bonne connaissance de nos propres mécanismes cérébraux.

Il est nécessaire de développer les secteurs que nous n'utilisons pas.

L'efficacité d'un travail de groupe dépendra de la composition de ce groupe.

Adaptation Toutes les informations contenues dans une communication passent par le limbique qui filtre, sélectionne, colore la réception.

Il sera donc nécessaire de ne jamais dissocier une donnée de son contexte (voix, regard, sentiment, etc.).

Pour rendre une action de communication efficace, il sera nécessaire de repérer les préférences “ activables ” de l'interlocuteur.

Ce sujet continue page suivante

L'application en communication, Suite

Exemple

Le repérage des préférences corticales permettra les applications suivantes :

Communiquer avec un cortical gauche :

- utiliser un raisonnement logique, être rationnel et précis
- utiliser l'expression orale soignée, claire et précise



Communiquer avec un cortical droit : 22

- être visuel (schéma, dessin)
- utiliser la synthèse et aller à l'essentiel
- laisser venir les idées et procéder par analogies



Communiquer avec un limbique gauche : 23

- préparer et organiser le discours avec un bon plan
- procéder par étapes successives
- être méthodique pour rassurer cette personne craintive



Communiquer avec un limbique droit : 24

- être franc et sympathique
- être ouvert et chaleureux
- tout se jouera sur la relation



Généralités, le système sensoriel

Introduction Ce module va nous permettre de comprendre et reconnaître les systèmes de transmission des informations utilisés en PNL.

Plan Nous aborderons les points suivants :

- Le système sensoriel
- Les applications en communication

Le système sensoriel

Définition La PNL distingue trois systèmes de représentation sensorielle qui sont les suivants :

- le visuel
 - l'auditif
 - le kinesthésique
-

Visuel La personne représente la réalité en utilisant son sens de perception préféré, la vue.

Ce système dominant fera qu'elle utilisera le plus souvent des termes à référence visuelle, qui apparaîtront dans le langage.

Les termes à référence visuelle sont :

"voir, évident, éclairer, illustrer, perspective, horizon, flou, mise au point, ..."

Exemple :

Vous demandez à quelqu'un de vous exprimer ce qu'il ressent à l'énoncé du mot "peur".

Le visuel traduira une image du type : scène de "la tour infernale", images sanglantes, ...

Auditif La représentation de ce système dominant passera par les sons, les bruits.

Les termes à référence auditive sont :

"entendre, parler, dire, écouter, dialoguer, dialoguer, musical, harmonieux, crier, hurler, ..."

Exemple :

En reprenant la proposition du bloc précédent, le mot peur va induire chez l'auditif la capacité à entendre des bruits stridents, des murmures sournois, des craquements inquiétants.

Ce sujet continue page suivante

Le système sensoriel, Suite

Kinesthésique La PNL définit le système kinesthésique par la capacité à ressentir tacitement et de manière interne les sensations.

Les termes à référence kinesthésique sont :

"sentir, ressentir, contact, chaleur, froid, lourd, léger, solidité, avoir les pieds sur terre, ..."

Exemple :

Toujours en reprenant l'énoncé du mot peur, le kinesthésique se sentira tenaillé par l'angoisse, exposé à des froids sibériens, etc.

Codage du système

La PNL utilise le codage suivant pour traduire le processus de la perception :

- **V** : visuel
- **A** : auditif
- **K** : kinesthésique
- **O** : olfactif et goût

Remarques :

Les deux sens, olfaction et goût ont été regroupés pour des raisons de commodité.

Les cinq sens, pour reprendre l'expression de A.Huxley sont "les portes de la perception". Ce sont celles que nous ouvrons pour prendre contact avec le monde.

Les applications en communication

Constat L'observation de l'usage que nous faisons des principaux systèmes sensoriels, a permis de mettre en évidence les différences de perceptions d'une personne à l'autre.
La recherche du système dominant de l'interlocuteur est donc essentielle pour établir une liaison, une communication efficace.

Interactions Découvrir le système privilégié de l'interlocuteur ne veut pas dire que seul le système du champ de référence dominant intervient et que les outils de communication ou d'apprentissage devront être uniquement axés sur ce sens. Chaque individu va faire intervenir successivement son système de perception en entier et par ordre préférentiel selon sa personnalité.

Généralités, les métaprogrammes

Introduction Les métaprogrammes sont des processus mentaux qui appartiennent à la PNL, Programmation Neuro-Linguistique.
Le livre de Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum : " L'Esprit de la Magie" a permis de rédiger ce module.

Plan Nous aborderons les points suivants :

- Les métaprogrammes, rôle et fonction
- Les trois groupes de métaprogrammes
- Les métaprogrammes de perception
- Les métaprogrammes de traitement de l'information
- Les métaprogrammes d'attitude face à la contexte

Les métaprogrammes, rôle et fonction

Définition Les métaprogrammes sont les catégories mentales qui déterminent les mécanismes utilisés pour sélectionner les informations en accord avec nos critères et valeurs.

Remarque :

Ces mécanismes sont très largement inconscients.

Rôles Nos métaprogrammes et nos valeurs déterminent notre façon de nous diriger dans le monde :

- les **valeurs** disent ce qui est important pour nous : le "quoi"
- les **métaprogrammes** permettent de faire coïncider le "comment" avec le "quoi"

Exemple :

Une personne intéressée par les valeurs humaines et la relation aux autres utilisera probablement le métaprogramme "personnes" dans le "tri primaire".

Fonctionnement La plupart du temps nos métaprogrammes sont contextualisés, ce qui veut dire que nous recourons, inconsciemment, aux mêmes quand le même contexte se présente.

Contextes d'utilisation Ils sont précieux dans divers contextes tels que :

- négociation
 - vente
 - recrutement
 - orientation ou réorientation de carrières
 - choix d'une profession ...
-

Ce sujet continue page suivante

Les métaprogrammes, rôle et fonction, Suite

Intérêt

La recherche d'un métaprogramme est associée avec profit à celle des critères et des valeurs de la personne concernée.

Cela permet d'accéder à :

- ce que la personne recherche
 - ce qui la motive
 - la façon dont elle s'y prend spontanément pour satisfaire ses critères et ses valeurs
-

Exemples

Recrutement

Lors d'un recrutement les métaprogrammes permettent d'établir un profil de poste par rapport à la fonction à pourvoir.

Le recruteur vérifie si le candidat remplit les conditions requises par la manifestation de ces mêmes métaprogrammes dans le contexte des tâches à produire.

Choix de profession

Les métaprogrammes permettent :

- d'appréhender les processus internes d'une personne
- de comprendre comment elle fonctionne dans un contexte donné
- d'identifier ses mécanismes de motivation
- d'orienter un choix de vie en fonction des clefs décellées

Vente

La connaissance des métaprogrammes de son interlocuteur facilite les rapports avec lui.

Les trois groupes de métaprogramme

Introduction Il n'y a pas d'accord universel sur le nombre, l'appellation et le classement des métaprogrammes.

Trois groupes Nous accepterons le classement suivant :

- les métaprogrammes de perception
- les métaprogrammes de traitement de l'information
- les métaprogrammes d'attitude face à la contexte

Les métaprogrammes de perception

Types de métaprogrammes de perception

Les types de métaprogrammes de perception sont :

- le tri primaire
 - la préférence cognitive : cerveau droit cerveau gauche cerveau
 - le système sensoriel ou de perception <VAKO>e, Visuel, Auditif, Kinesthésique, Gustatif, Olfactif externes
 - l'orientation sensorielle ou de la perception
-

Tri primaire

Le tri primaire est le métaprogramme qui permet à la personne de noter, de sélectionner les informations dont elle a besoins dans un contexte déterminé.

Remarque :

Dans une situation précise, une personne filtre et trie l'information en fonction de ce qui est important pour elle.

Elle focalise sur :

- les personnes
 - les informations
 - les activités
 - les lieux
 - les choses
-

Ce sujet continue page suivante

Les métaprogrammes de perception, Suite

Préférence cognitive :
cerveau droit
cerveau gauche
cerveau

La perception que l'on a des choses, de l'environnement, des personnes, des lieux se fait au travers de nos préférences cognitive.

Qui ?	Fait quoi ?
le cerveau gauche	découpe l'information pour mieux l'analyser, c'est une information de détail
le cerveau droit	relie l'information à un ensemble plus large, c'est une information globale)

Remarque :

Nous passons souvent de l'un à l'autre, nous allons du général ou particulier et réciproquement.

Exemple :

Elle scrute les moindres détails et a une vision d'ensemble de la toile.

Système sensoriel
<VAKO>e

Nous saisissons l'information extérieur par nos cinq sens :

- la vue
- l'ouïe
- l'odorat
- le goût
- le toucher

Selon le contexte, la personne donne priorité à l'un ou l'autre de ses sens et emploie des mots qui appartiennent au registre qui lui correspondent.

Exemple :

Elle écoute attentivement les sons...

Ce sujet continue page suivante

Les métaprogrammes de perception, Suite

Orientation sensorielle

Un verre à demi rempli d'eau, est-il à moitié vide ou à moitié plein ?

Dans une situation précise, la personne remarque :

- soit ce qui est là et qui lui convient, le verre plein
 - soit ce qui est là et qui manque ou qui lui déplaît, le verre vide
-

Les métaprogrammes de traitement de l'information

Types de métaprogrammes, traitement de l'information

Les types de métaprogrammes de traitement de l'information sont :

- la représentation sensorielle <VAKO>i Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif, Gustatif **internes**
 - l'évaluation et la comparaison
 - le cadre de référence interne ou externe
 - les opérateurs modaux
 - le cadre temporel
-

Représentation sensorielle <VAKO>i

C'est le système de représentation sensorielle qu'utilise une personne pour être en contact avec une connaissance.

Cette représentation peut être :

- une image interne, quel est l'image interne de la personne ?
 - un discours interne, cette personne, se parlait-elle ?
 - un ressenti, que ressentait cette personne ?
-

Evaluation et comparaison

Dans une situation précise, la personne l'évalue-t-elle :

- selon un taux de satisfaction, évaluation positive
- selon une certaine frustration, évaluation négative la personne peut :
 - soit chercher à l'éviter, "s'éloigner de"
 - soit s'y opposer, "aller contre"
- selon le "pour" et le "contre" par comparaison

Remarque :

La personne se sent heureuse, elle est satisfaite car elle estime avoir atteint ses propres critères (valeurs et caractéristiques importante à ses yeux).

Ce sujet continue page suivante

Les métaprogrammes de traitement de l'information, Suite

Cadre de référence interne ou externe

Dans une situation précise, la personne trouve-t-elle sa motivation en elle-même ou chez les autres ?

Qui décide de ce qui est bien ?

Qui évalue quand le critère est atteint ?

Si...	Alors...
c'est la personne	elle est en référence interne
ce n'est pas la personne	elle est en référence externe

Opérateurs modaux

Dans une situation précise, la personne se parle à elle-même pour se motiver à agir ?

On distingue :

- les **opérateurs modaux de désir**
"je veux... j'ai envie..."
- les opérateurs modaux de possibilité
"je peux... "
- les **opérateurs modaux de nécessité**
"je dois... il faut... j'ai besoin..."
- les **opérateurs modaux de contingence**
"si le pouvais... si j'étais obligé..."

Cadre temporel

Dans une situation précise, la référence de la personne se situe dans :

- le passé (expériences précédentes)
- le présent (les éléments du contexte)
- le futur (les résultats à atteindre)

Remarque :

Lors de l'analyse d'un contexte, on peut utiliser plusieurs cadres temporels qui ne s'excluent pas l'un de l'autre.

Les métaprogrammes d'attitude face à la situation

Types de métaprogrammes d'attitude face à la situation

Les six types de métaprogrammes d'attitude face à la situation sont :

- l'association ou la dissociation de l'expérience
 - l'orientation vis-à-vis de l'objectif
 - la similitude ou la différence
 - l'attitude active, réactive, réceptive, passive
 - l'index de référence
 - la procédure ou l'option
-

Association / dissociation

Dans une situation précise, la personne est-elle ?

- **associée**, c'est-à-dire **acteur** de l'expérience qu'elle décrit
 - **associée**, c'est-à-dire **spectateur** de l'expérience qu'elle décrit
-

Orientation vis-à-vis de l'objectif

Dans une situation précise, la personne peut avoir trois attitudes possibles face à son objectif :

- "aller vers... ou chercher..."
la personne va directement vers son objectif
 - "s'éloigner de... ou éviter..."
la personne évite les obstacles, les difficultés qu'ils rencontrent entre lui et son objectif
 - "aller contre ... ou s'opposer..."
la personne s'oppose à une anti-valeur comme l'injustice, la cruauté...
-

Similitude / différence

Dans une situation précise, la personne :

- centre-t-elle son attention sur :
 - qui lui est familier
 - qui est semblable à ce qu'elle connaît : **similitude** ou calque
 - sélectionne ce qui diffère de ses références : **différence**
-

Ce sujet continue page suivante

Les métaprogrammes d'attitude face à la situation, Suite

Actif/réactif/ réceptif/passif

Dans une situation précise , la personne est :

- active ou proactive, elle entre dans l'action
 - réactive, elle réagit en fonction de son environnement
 - réceptive, elle reçoit mais n'agit pas
 - passive, elle attend
-

Index de référence

Dans une situation précise , la personne prend comme index de référence :

- soit "soi", elle même et sa propre expérience
 - soit "l'autre", elle est à l'écoute de l'autre
-

Option / procédure

Dans une situation précise , la personne structure son action :

- soit selon des "options", elle tranche au fur et à mesure
 - soit selon une "procédure", elle avance étape par étape avec un processus codifié
-

Généralités, les mouvements oculaires

Introduction Autant que les mots notre corps parle !
L'objectif de l'observation du mouvement des yeux de notre interlocuteur est d'augmenter nos chances d'établir un bon contact.







Plan Nous aborderons les points suivants :

- Les mouvements oculaires
- Le traitement de l'information

Les mouvements oculaires

Introduction Il existe un moyen de repérer le système sensoriel privilégié par notre interlocuteur : il s'agit de l'observation des mouvements oculaires.

Langage des yeux Les dessins ci-dessous représentent le visage de la personne que l'on observe :
Extrait de derrière la magie, la Programmation Neuro-Linguistique, A.Cayrol et J.de Saint-Paul, Intereditions, Paris 1984.

 <p>yeux en haut à gauche : voit quelque chose qui n'a pas été vu avant. <i>Image construite</i></p>	 <p>Yeux en haut à droite : se souvient de quelque chose de déjà vu. <i>Mémoire visuelle</i></p>
 <p>Yeux au milieu, dans le vague, regarde dans le vide avec légère dilatation de la pupille. <i>Image mémorisée ou construite</i></p>	 <p>Yeux au milieu, à droite ou à gauche : entend des sons extérieurs ou internes (mémorisés ou imaginés). <i>Auditif</i></p>
 <p>Yeux en bas à gauche : sensations, émotions. <i>Kinesthésique</i></p>	 <p>Yeux en bas, à droite : dialogue interne. <i>Auditif</i></p>

Le traitement de l'information

Objectif L'objectif de cette observation est d'augmenter nos chances d'établir un bon contact.

Interprétation Les modèles présentés ci-dessus semblent se vérifier statistiquement : généralement un visuel va chercher ses informations en regardant vers le haut, s'il s'agit d'une invention, vers la gauche s'il s'agit d'un souvenir.

Remarques :

Si un interlocuteur ne correspond pas avec les modèles analysés, il nous reste l'information que la personne reproduira lors d'un travail de réflexion identique.

Ces attitudes oculaires sont le plus souvent systématiquement inversées chez les gauchers.

Généralités, les motivations et la communication

Introduction Ce module va nous permettre d'approcher tous les éléments qui déterminent les réactions des individus.

Plan Nous aborderons les points suivants :

- Les pulsions
- La pyramide de Maslow

Les pulsions

Définition Une pulsion est une force inconsciente qui pousse un individu à agir.

Explication La notion d'édification de la personnalité rend compte des pulsions que chaque être humain connaît.
Le schéma de l'arbre de vie, à la page suivante, représente ces pulsions, éléments innés au niveau des racines.

Différentes pulsions L'individu peut être comparé à un "moteur à pulsions", dans des domaines très différents par l'acrostiche suivant :

P comme pratique
U comme union
L comme luxe
S comme sécurité
I comme intérêt
O comme orgueil
N comme nouveauté
S comme sensualité

Exercice L'exercice suivant a pour but de vous sensibiliser aux différentes attitudes devant les pulsions.
Le tableau ci-dessous explique les étapes à suivre :

Etape	Action
1	Lire les 4 noms correspondant aux dessins de la page suivante
2	Pour chaque mot, évoquer les interdictions et consignes reçues de vos parents en ce qui concerne ces mots
3	Comparer vos réponses avec celles d'autres personnes

Ce sujet continue page suivante

Les pulsions, Suite

**Exercice,
suite**

Les figures données pour l'exercice sont les suivantes :

Le travail



La religion



Le sexe



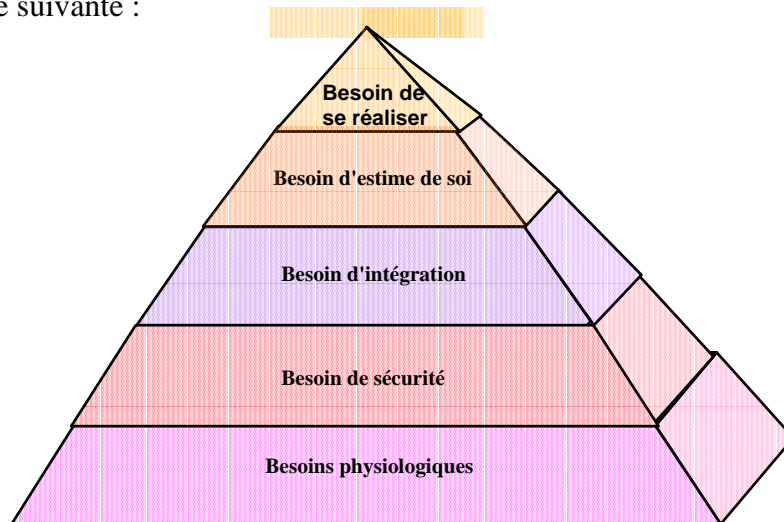
L'argent



La pyramide de Maslow

Définition La pyramide de Maslow est une pyramide à 5 niveaux. Elle a été élaborée par Abraham Maslow pour montrer le degré d'importance relative des besoins que peut manifester tout être humain.

Illustration La pyramide de Maslow hiérarchise les besoins de l'être humain de la manière suivante :



Ce sujet continue page suivante

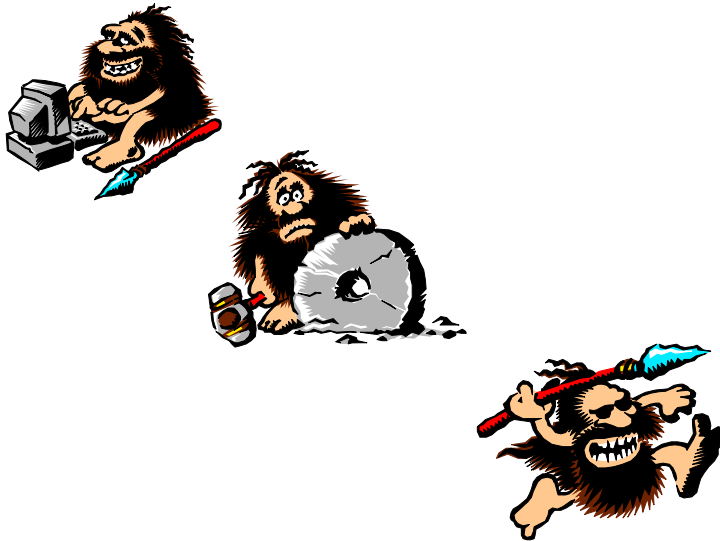
La pyramide de Maslow, Suite

Fonctionnement L'individu ne passe d'un degré à l'autre de la pyramide que dans le cas où le niveau de besoin dans lequel il se trouve est totalement assouvi.

Exemple

1. Un homme primitif, s'il est affamé, sera fortement motivé pour chasser un animal pour se procurer de la nourriture, même au péril de sa vie (besoin physiologique).
2. Après avoir tué l'animal et apaisé sa faim, il sera motivé pour satisfaire ses besoins de sécurité : il va cuire la viande et la stocker pour une consommation future (besoin de sécurité).
3. Il pensera ensuite à ses amis et leur demandera de partager sa nourriture (besoins d'appropriation, d'intégration sociale).
4. Quand ces besoins seront satisfaits, il pourra envisager d'accommoder au mieux ses aliments (besoin de réalisation, d'estime de soi).

Enfin, si ces besoins sont raisonnablement comblés, il pourra entreprendre de peindre sur les murs de sa caverne les animaux qu'il a tués (besoin de se réaliser soi-même).



Généralités, la vision en PNL

Introduction Ce concept de vision est issu de la Programmation Neuro-Linguistique, PNL. Le livre de Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum : " L'Esprit de la Magie" a permis de rédiger ce module.

Plan Nous aborderons les points suivants :

- Qu'est-ce que la vision en PNL ?
- Le rôle de la vision en PNL

Qu'est-ce que la vision en PNL ?

Sens de notre vie Le sens de la vie est basé sur les relations que nous entretenons avec :

Relation
<ul style="list-style-type: none">• avec nous même<ul style="list-style-type: none">- notre image- notre identité- nos états internes- nos comportements
<ul style="list-style-type: none">• avec les autres
<ul style="list-style-type: none">• avec le monde qui nous entoure

Définition La vision est la représentation que nous nous faisons d'un monde parfait.

Cette représentation s'est :

- mise en place dès notre plus jeune âge
 - installée dans notre identification de personnalité
-

Trois définitions de Josiane de Saint Paul Josiane de Saint Paul donne trois définitions :

- le monde tel qu'il serait s'il était comme je voudrais qu'il soit
 - le monde que je ferais si j'avais une baguette magique
 - un monde parfaitement conforme à mes aspirations
-

Caractéristiques Les caractéristiques de la vision sont les suivantes :

- utopique
- inaccessible

Ce rêve pousse l'enfant qui est en nous à agir, penser, aimer ou refuser.

Le rôle de la vision en PNL

Rôle du rêve

La vision ou rêve est indispensable à notre équilibre :

- elle reflète nos valeurs
 - elle nous tire vers notre devenir
 - elle est le berceau de nos pulsions et motivations
-

Comment trouver notre vision ?

Pour avoir accès à notre vision, on peut se poser les questions suivantes :

- comment est-ce que je voudrais que le monde soit si il était parfait ?
 - si je pouvais faire un monde comme je le souhaite avec une baguette magique, comment serait-il ?
-

Exemples

Des exemples sur la vision sont :

- je rêve d'un monde où règne la paix, je vois des montagnes qui se jettent dans la mer, le ciel est bleu, le climat est tempéré, on ne tue pas les animaux mais la nourriture végétal est suffisante, il n'y a pas de guerre, les gens ne volent pas, le travail ne nécessite pas rémunération donc il n'y a pas d'argent...
 - je suis un chevalier blanc, sur un cheval blanc, j'ai comme fonction d'aider...
-

Généralités, la mission en PNL

Introduction

Ce concept de mission est issu de la Programmation Neuro-Linguistique, PNL.

Le livre de Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum : " L'Esprit de la Magie" a permis de rédiger ce module.

Plan

Nous aborderons les points suivants :

- Qu'est-ce que la mission en PNL ?
 - Le rôle de la mission en PNL
-

Qu'est-ce que la mission en PNL ?

Définition La mission est un but final à notre vie, c'est-à-dire ce que nous souhaitons faire de notre vie.

Définitions de J. de Saint Paul Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum dan "L'Esprit de la Magie" définissent la mission de la façon suivante :

- ce que je veux faire de ma vie pour aller vers ma mission
 - ce qui donne un sens à ma vie
 - mes buts fondamentaux de ma vie
 - ce que je veux faire (et que je fais) pour apporter ma contribution à ma vision
 - le rôle que je m'assigne pour aller vers un monde plus conforme à mes idéaux
-

Caractéristiques La mission est réalisable, elle crée le lien entre :

- notre identité et ce que nous voudrions être
 - nos niveaux spirituels
 - notre coopération avec les autres et notre influence sur le monde
-

Le rôle de la mission en PNL

Rôle

Le rôle de notre mission est :

- d'orienter notre vie
 - de déterminer le sens de notre vie
-

Comment trouver notre mission ?

Pour avoir accès à notre mission, on peut se poser les questions :

- qu'est ce que je veux faire de ma vie ?
 - quand je serais au crépuscule de ma vie, que serais-je, qu'aurais je accompli ?
 - quels sont mes buts fondamentaux ?
 - quel est le rôle que je veux avoir par rapport au monde qui m'entoure ?
-

Exemple

Un exemple de mission est :

- quand je serais à la fin de ma vie, je serais reconnu comme un sage, qui pendant sa vie aura été droit, épanoui, généreux...
-

Généralités, les croyances en PNL

Introduction

Ce concept des croyances est issu de la Programmation Neuro-Linguistique, PNL.

Le livre de Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum : " L'Esprit de la Magie" a permis de rédiger ce module.

Plan

Nous aborderons les points suivants :

- Qu'est-ce que les croyances en PNL ?
-

Qu'est-ce que les croyances en PNL ?

Définition Une croyance est une affirmation personnelle que nous pensons vraie. Elle porte sur la perception que nous avons :

- de nous même
 - des autres
 - du monde en général
-

D'où viennent nos croyances ? Les croyances viennent de notre expérience, de notre éducation :

- se sont nos parents, proches, amis, des personnes importantes pour nous qui nous persuadent de certaines réalités
- c'est du fait de situations : croire à certaine chose

Caractéristiques Nos croyances sont organisées en un tout cohérent qui détermine notre édification de personnalité, notre modèle du monde. Nous avons tendance à penser que nos croyances sont universelles.

Les croyances peuvent :

- être conscientes ou inconscientes
- avoir une influence déterminante sur nos actions
- être une ressource mais, parfois elles limitent
- re remise en cause par une expérience nouvelle, par un recadrage

Remarque :

Pour un fait plusieurs personnes n'ont pas les mêmes croyances.

Ce sujet continue page suivante

Qu'est-ce que les croyances en PNL ?, Suite

Exemples

Des exemples de croyances sont :

- "je crois que le sport fait maigrir, une personne que j'estime experte me l'a dit"
 - "je voyais quand j'étais enfant des arbres tomber pendant un orage. A chaque fois qu'il y a un orage j'ai peur que les arbres tombent. Plusieurs années passent, je suis avec des amis. Un violent orage éclate, je suis pris de panique ! Pourquoi me disent-il ? Les arbres risquent de tomber ! Mais, il n'y a pas d'arbre !"
-

Généralités, les valeurs en PNL

Introduction

Ce concept des valeurs est issu de la Programmation Neuro-Linguistique, PNL.

Le livre de Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenebaum : " L'Esprit de la Magie" a permis de rédiger ce module.

Plan

Nous aborderons les points suivants :

- Qu'est-ce que les valeurs en PNL ?
-

Qu'est-ce que les valeurs en PNL ?

Définition : J. de Saint Paul Une valeur est un mot qui désigne un standard élevé dans la hiérarchie de nos **motivations**.

Remarque :

Un ensemble de croyances et de motivations sous tendent une valeur.

Exemples :

La justice, la bonté, la liberté, l'amour, la santé....

Utilisation

Nous utilisons les valeurs pour :

- réagir et agir
 - conduire nos vies
elles désignent ce qui important pour nous et ont une influence sur nos capacités
 - nous permettre de juger ce qui est :
 - beau
 - bon
 - doux...
-

Caractéristiques Une valeur est très importante à nos yeux, aller à l'encontre de nos valeurs est inacceptable pour nous.

Nos valeurs sont également conscientes ou inconscientes.

Il est difficile de remettre en cause une valeur.

Remarques :

Plusieurs personnes sous la même appellation, peuvent mettre plusieurs valeurs.

Si quelqu'un qui a les mêmes valeurs que nous, il nous paraît intéressant, c'est positif, on s'entend bien avec lui.

Ce sujet continue page suivante

Qu'est-ce que les valeurs en PNL ?, Suite

Exemples : valeurs

Des exemples de valeurs sont :

- amour, amitié, dépassement de soi, curiosité, beauté, bonheur, justice, calme...

Remarque :

La justice est une valeur, mais chacun peut avoir sa propre vision de la justice.

- pour ou contre la peine de mort
 - voler mérite telle ou telle peine (prison ou main coupée)...
-

Exemples : anti- valeurs

Des exemples d'anti-valeurs sont :

- dépendance, indifférence, méchanceté, sclérose, monotonie, agitation....
-

Comparaison croyances/ valeurs

Le tableau ci-dessous présente la comparaison entre croyances et valeurs.

Croyances	Valeurs
<ul style="list-style-type: none">• les répondent à la question : pourquoi ?	<ul style="list-style-type: none">• les répondent à la question : Pour quoi ?
