



Université Mohammed Khider de Biskra
Faculté des lettres et des langues
Département des lettres et des langues étrangères
Filière de Français

UNIVERSITE
DE BISKRA

Mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de Master
Option : les sciences du langage

Présentée et soutenu par :

Sirine Haddoud

**L'apport de la programmation neurolinguistique « PNL » dans la
communication universitaire**

**Cas : des étudiants de différents niveaux, département des langues
étrangères, filière de français**

Biskra

Devant le jury composé de :

Directrice :

Dr. Moustiri Zineb

Présidente :

Dr. Refrafi Soraya

Examinatrice :

Dr. Saouli Sonia

Année universitaire : 2018/2019

Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier Allah le tout puissant, qui nous a données la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.

En seconde lieu, je voudrai adresser toute ma reconnaissance à la directrice de ce travail de recherche Dr. Madame Moustiri Zineb pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils qui ont contribué à alimenter ma réflexion, ma plus grande gratitude va à mon encadreur pour sa confiance qu'elle m'a accordé.

Nos vifs remerciements vont également aux membres du jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre recherche en acceptant d'examiner notre travail et de l'enrichir par leurs propositions et leurs idées lumineuses.

Nos remerciements s'étendent également à M. le professeur Moumi Noureddine pour ces encouragements et son soutien moral et intellectuel tout au long de mon parcours scientifique.

Nous tenons à remercier spécialement le doyen de la faculté des lettres et des langues étrangères M. Brahim Khithiri, qui était mon deuxième père à l'université, grâce à ces paroles je suis devenue ce que je suis maintenant.

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à tous les professeurs qui nous ont enseignés et qui par leurs compétences nous ont soutenu dans la poursuite de nos études.

Enfin, nous tenons également à remercier toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Au nom d' Allah le méricordieux

Louange à Allah

Je dédie cet humble travail à ma très chère mère Hanna Haddoud, qui m'a fourni de l'affection et m'a entouré par ses prières, son amour et sa satisfaction.

A mon très cher père Youcef Haddoud, qui m'a soutenu depuis mon enfance et m'a encouragé à continuer le chemin de mon parcours scientifique et à travailler dur quelques soient les circonstances.

A tous ceux qui m'ont soutenu et encouragé à continuer mon chemin scientifique, à mon frère et mes soeurs et à ma famille et à tous mes amis.

A tout étudiant victime de son parcours scientifique.

Table des matières

Introduction générale	02
Chapitre 1 : notions de bases.	
1. Présentation	08
2. Panorama historique de la PNL	08
2.1 Des théories de la communication aux neurosciences	09
2.2 L'école de PALO ALTO et les travaux du son groupe	11
2.3 La conceptualisation du développement personnel et la programmation neurolinguistique.	12
3. Les pionniers de la PNL : Richard Bandler/ John Grinder	13
4. Les sources de la PNL : Virginia Satir/ Fritz Perls/ Milton Erikson	14
5. Comment définir la PNL	15
6. D'où émane la PNL, « ses bases épistémologiques et philosophiques	20
6.1 Les origines	20
6.2 Les bases de la PNL	23
6.2.1 Bases épistémologiques	23
6.2.2 Bases philosophiques	29
7. Les présupposés fondamentaux de la PNL	33
7.1 La carte n'est pas le territoire	33
7.2 Il existe une intension positive derrière chaque comportement, et Un contexte dans lequel il est valable.	34
7.3 Les personnes adoptent le meilleur choix possible, compte tenu de leurs possibilités et de leurs capacités et en fonction de ce qu'ils aperçoivent de valable pour eux dans leur modèle du monde.	34
7.4 Résultat non désiré plutôt qu'échec, il n'y a pas d'échec mais que Du retour d'expérience « feedback », des apprentissages.	35
7.5 On ne peut pas ne pas communiquer	35
7.6 Toute personne a en elle-même les sources nécessaires dont elle A besoin pour réaliser ou accomplir ses objectifs.	35
7.7 Le sens de la communication réside dans la réponse qu'on obtient, Quelque soit ses intentions et ses sentiments.	36

7.8 Le comportement d'une personne ne reflète pas la vérité de cette Personne.	36
7.9 Le corps et l'esprit font partie du même système cybernétique.	36
7.10 Le langage est une représentation secondaire de l'expérience.	37
7.11 Il n'est pas possible d'isoler du système l'une de ses parties.	37
7.12 Toutes les interactions au sein d'un système n'interviennent pas Au même niveau.	37
7.13 Pour pouvoir survivre dans un système et de s'y adapter avec Succès, le membre de ce système a besoin d'un minimum de Flexibilité.	37
8. Le méta modèle	38
8.1 Les omissions	38
8.2 Les généralisations	39
8.3 Les distorsions	39
9. La neuro sémantique et sa relation avec la PNL	39
10. Les niveaux logiques	40
10.1 Niveau « 1 », l'environnement	41
10.2 Niveau « 2 », le comportement	41
10.3 Niveau « 3 », la capacité.	41
10.4 Niveau « 4 », les croyances et les valeurs	41
10.5 Niveau « 5 », l'identité	42
10.6 Niveau « 6 », transpersonnel	42
11. Conclusion	42

Chapitre 2 : la PNL et la communication universitaire

1. Introduction	44
1.1 Présentation du terrain	45
1.2 Présentation des informateurs	45
2. La communication/PNL	46
3. Définition de la communication	46

4. La communication universitaire et les caractéristiques du discours universitaire.	47
4.1 Des caractéristiques d'ordre sociolinguistiques et pragmatiques	48
4.2 Des caractéristiques organisationnelles et énonciatives	48
4.2.1 Les caractéristiques organisationnelles	48
4.2.2 Les caractéristiques énonciatives	49
5. La PNL appliquée dans la communication universitaire	49
6. Les outils de la PNL	50
6.1 La synchronisation	50
6.1.1 Synchronisation non verbale	51
6.1.2 Synchronisation verbale	51
6.2 Le calibrage	53
6.2.1 Calibrer c'est décoder la communication	53
6.2.2 Le système de représentation VAKOG	54
6.2.3 Les indices d'accès	55
6.3 L'ancrage	63
6.4 La modélisation	66
7. Conclusion	68
Conclusion générale	69
Références bibliographiques	73
Sitographies	75
Annexe	77

Introduction Générale

Nous passons une large partie de notre vie à communiquer consciemment ou inconsciemment, pourtant la communication pose régulièrement des difficultés qui aboutissent à des incompréhensions et des conflits. Il ne nous suffit pas donc de la pratiquer intensivement pour bien la maîtriser.

Par ailleurs, les gens pensent souvent que la communication est essentiellement verbale, mais en fait nous communiquons avec l'intégrité de notre corps. La communication passe également par des gestes, des expressions du visage, l'intonation, le rythme de la voix, des bruits et des silences, notre coup de cheveux, de vêtements...etc.

Tout notre être parle et donne du sens à notre communication, il est indispensable qu'il y ait congruence entre le message verbal et le message non verbal qui peut être conscient ou inconscient.

La communication est un acte subjectif, dont chacun de nous sert pour potentialiser ses ressources et ses compétences.

Il arrive parfois que l'individu n'atteint pas ses objectifs suite à une communication mal établie, tel est le cas dans la communication universitaire, où la communication sert à transmettre du savoir, des émotions, des pensées et des connaissances et même d'entretenir des relations.

Par ignorance ou négligence les communicants mèneraient la communication universitaire à des problèmes dans le domaine relationnel qui est la base de toute communication.

Pour la part des étudiants, ils maîtrisent des outils linguistiques dans leurs pratiques communicationnelles dans le milieu académique, en plein cours et même dans leurs conversations quotidiennes, parfois l'étudiant universitaire se contente d'atteindre quelques objectifs, sans tenir en compte du niveau d'assimilation des connaissances transmis aux autres soit avec des enseignants ou des autres étudiants.

De plus la quasi-totalité des étudiants ne se synchronisent pas avec leurs interlocuteurs lors d'un acte de communication, et aussi avec eux même pendant une communication soit académique soit quotidienne.

Ce qui a fait que l'université a perdu de vue son objectif premier : « Solliciter des bonnes relations significatives, capables d'être concrétiser et cristalliser dans le quotidien des étudiants universitaire. »

Cet objectif ne se réalise qu'au travers une communication personnelle, interpersonnelle ou une interaction, efficace entre ces deux actants.

A l'université, l'objectif fondamental ne se limite pas à l'acquisition d'un savoir académique, mais il cherche à amener l'étudiant, le futur citoyen à être apte à s'exprimer en langue étrangère dans n'importe quelle situation de communication, tel est le cas de notre étude.

De plus, l'objectif cherche aussi à amener l'étudiant à être apte à s'exprimer en sa langue maternelle dans toutes les situations de communication, notamment la communication universitaire.

A cet égard, de nombreuses techniques prétendent avoir des solutions radicales aux phénomènes qui mènent l'étudiant au problèmes au niveau communicationnel et relationnel, de plus ces phénomènes ne permettent pas à l'étudiant de communiquer aisément dans le milieu universitaire soit avec ses homologues(des étudiants) soit avec ses professeurs, notamment en pleine conversation, ces prétendants finissent par leur incapacité, et leurs insuffisances pour remédier les problèmes des étudiants et même des enseignants soit dans le domaine scientifique soit dans la communication universitaire.

Cependant, la programmation neurolinguistique en tant que champ de notre travail de recherche qui s'inscrit dans le domaine de la psychologie appliquée parce qu'elle propose de mieux se connaître pour entrer en relation et exprimer ce que l'on veut, elle insiste en particulier sur le rôle des sens et sur l'importance de l'authenticité dans la communication. La PNL intervient pour donner des remèdes et des solutions pragmatiques afin de stopper les problèmes des étudiants pendant leur fondation des relations et d'améliorer le cadre relationnel entre l'enseignant et l'étudiant, qu'à travers l'amélioration de la communication, cela nous a amenées à aborder le sujet suivant : L'apport de la programmation neurolinguistique « PNL » dans la communication universitaire.

La PNL¹ a prouvé son efficacité par son intégration dans plusieurs domaines tel que : le management, le marketing, le sport, la médecine, la psychologie, la politique...

La PNL vient pour détruire les obstacles qui confrontent les étudiants pendant leur carrière universitaire, voire aussi, sauver les étudiants de l'emprise de la coquille (ils ne savent pas / ils ne savent rien / ils sont des nullards / ils ne savent pas travailler / ils ne progresseront jamais / ils ne savent pas communiquer conformément aux rituels universitaires, ils se trouvent toujours dans des situations délicates à cause d'une communication mal établie).

*(Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficile)*² Sénèque

La PNL va transporter les étudiants vers un monde positif et même les enseignants chercheurs pour bien gérer leurs ressources personnelles afin de se servir, et servir le milieu scientifique.

En se basant sur les fondements suivants : épistémologiques, philosophiques, psychologiques, et scientifiques la PNL vient pour présenter ses techniques et stratégies dans le domaine de la communication dans le but d'améliorer et perfectionner cette dernière et notamment la communication universitaire.

En partant du terrain en tant qu'actrice dans le milieu universitaire, nous témoignons des situations désespérées qui mènent les étudiants à des conflits communicationnels et aux problèmes au niveau relationnel et psychosocial entre les actants.

Les étudiants universitaires pratiquent quotidiennement une tâche (communiquer) sensée être l'unique refuge pour eux, ils vivent dans le besoin de se développer et de s'améliorer et de développer leurs ressources personnelles, nous nous trouvons face à une réalité qui dépasse toutes les techniques et les théories de communication. Cet état de fait nous a poussées à chercher des solutions aux problèmes d'assimilation des étudiants de plus de perfectionner leur communication.

¹ - PNL : sigle et abréviation de* programmation neurolinguistique *.

² Adapté de programmation neurolinguistique : [WWW.prendresoin.org](http://WWW.prendresoin.org/wp.content/uploads/2012/11/la-programmation-neurolinguistique.pdf) /wp.content/up loads 2012/11/la – programmation neurolinguistique.pdf consulté le 25/02/2019.

La PNL est une méthodologie qui a prouvé son efficacité dans plusieurs domaines en se basant sur la communication comme base de toute transmission.

La PNL est une approche intégrative nouvellement créée. Elle mène généralement aux développements des ressources humaines et à la transformation.

La PNL opère différemment de toutes les méthodes, car elle s'intéresse au comment ça fonctionne c'est-à-dire, elle cherche dans les origines de nos comportements et elle néglige le pourquoi au dépend du comment. **La PNL** cherche à améliorer notre système de représentation et nos perceptions que nous avons de nous mêmes et d'autrui, elle permet également de se fixer des objectifs et de les réaliser ; c'est une boîte à outils dont la clé réside dans le langage et l'utilisation que chacun de nous fait de ces filtres sensoriels de son corps, elle a pour objectif de reprogrammer et de reproduire ses propres modèles de réussite.

Ce qui nous a motivées à penser à la possibilité d'introduire les techniques de PNL dans l'université en Algérie, plus exactement à Biskra, université Mohamed kheider de Biskra auxquelles nous appartenons.

Ainsi, notre problématique s'interroge comme suit :

La PNL serait-elle une brèche que les recherches ouvrent pour améliorer la communication universitaire et diminuer le flot de conflits relationnels ? Et comment va-t-elle prouver son efficacité comme une boîte à outils de communication personnelle, interpersonnelle et de changement ?

En nous inscrivant dans cette perspective, nous supposons, comme réponse provisoire à notre problématique, que l'intégration des techniques de **la PNL** dans l'université porterait le tant attendu dans ce domaine. Comme elle pourrait aussi changer des représentations langagières déjà programmées.

L'objectif de notre étude est démonstratif assertif, autrement dit, montrer que **la PNL** est un modèle efficace qui vise comme objectif d'étudier l'excellence dans la communication, voire aussi, prouver expérimentalement que la PNL serait une technique efficace dans le domaine universitaire en Algérie.

Le cas étudié concerne cinq étudiants de différents niveaux, de département des langues étrangères, filière de français. Nombreuses sont les études et les recherches faites sur la PNL et sa relation avec l'acquisition des techniques de communication. Constat fait sur cette recherche et sur le déroulement de la communication dans l'université d'une manière générale en Algérie (Biskra), les résultats sont stupéfiants du fait que les étudiants en déficience de communication et de bon usage du FLE et de leur langue maternelle peuvent être programmés de nouveau pour produire leurs propres modèles de réussite, cette constatation est le fondement de notre travail de recherche.

En exploitant leurs réponses sur notre questionnaire, voire leurs expressions orales de plus l'observation de leurs comportements, et leurs manières de réfléchir, nous avons essayé de repérer leurs déficiences dans des situations de communication diversifiées voire aussi détecter leurs systèmes sensoriels dominants, de plus observer les fonctionnements de leurs processus mentaux. Ce travail s'est fait auprès d'un public bien défini, tout en se référant à la première partie pour confirmer ou nier notre hypothèse.

La nature de notre thème prescrit deux démarches à suivre : l'une est descriptive qui est consacrée à la partie théorique, et l'autre démarche est pragmatique analytique, elle est consacrée pour la partie pratique. Nous avons opté pour une méthode expérimentale suivie d'une analyse des résultats : pratiquer, observer, collecter des données, analyser et finalement interpréter.

Dans cette recherche nous nous intéressées aux outils opérationnels de **la PNL** transposés aux étudiants algériens arabophones, qui présentent des difficultés de communication en langue française (selon notre étude), et même dans leur langue maternelle, en vu de les aider à réactiver leurs processus cognitifs qui entrent en jeu dans le développement de leur compétences communicatives. De plus, cette technique de **la PNL** est transposée aux enseignants universitaires pour pouvoir se synchroniser avec leurs étudiants afin d'établir une bonne communication qui se concrétise dans la transmission du savoir, des émotions, des pensées...etc.

Pour le contenu, notre travail se subdivise en deux chapitres :

Dans le premier chapitre, nous avons mis en évidence les différents concepts qui ont une relation avec notre travail de recherche, en présentant **la PNL** et exposant son aperçu historique, ensuite nous avons présenté les fondateurs de **la PNL**, voire aussi exposer ses sources, après nous l'avons définie précisément en évoquant ses fondements : épistémologiques et philosophiques. Après, nous avons parlé des présupposés fondamentaux de la PNL, sa relation avec la neuro-sémantique, le méta modèle, et les niveaux logiques qui structurent nos pensées.

Le deuxième chapitre est consacré à **la PNL** dans la communication universitaire, nous avons tenté d'évoquer les différents concepts qui ont une relation avec les idées centrales qui sont : la communication et la PNL / définition de la communication/ la communication universitaire et les caractéristiques du discours universitaire / la PNL appliquée dans la communication universitaire/ les outils de la PNL.

Nous souhaitons que notre étude soit prise en considération par le système universitaire pour améliorer les résultats de la communication dans le milieu académique. Comme nous espérait qu'elle soit complétée par d'autres recherches situées dans d'autres contextes

Premier chapitre :
CADRAGE THEORIQUE ET
NOTIONS DE BASE

La programmation neuro linguistique

1. Présentation :

L'acronyme ou le sigle **PNL** est l'abréviation de programmation neurolinguistique, en Anglais NLP (neuro-linguistic programming).³

Vous pouvez dire tout court et sans risque d'erreur c'est la psychologie appliquée.

La PNL consiste en l'étude des réalités psychologiques des individus et l'élaboration de moyens d'observation, de codification et d'action, c'est-à-dire elle s'intéresse au comportement humain.

Cette technique est créée au USA dans les années 70, la PNL est connue par les spécialistes comme une techniques plus précisément une base de communication pragmatique, elle est la base de toute interaction avec les autres, voire aussi avec soi-même, elle vise à faciliter le développement des schémas comportementaux communicatifs d'excellences chez les individus, de plus elle cherche à améliorer l'excellence personnel et la performance chez les individus.

Nous voulons dépasser l'intuition, développer des comportements communicatifs de réussites aptes à être reproduits, transformer neurologiquement les programmes inconscients, limiter et modéliser les modèles d'excellences pour améliorer la connaissance de soi, et des autres.

Richard Bandler, et **John Grinder** sont deux pionniers de **la PNL** ont procédé par observation des comportements de personnes considérées comme les premiers modèles

³ PAUL, PYRONNET, les 10 étapes du succès par la PNL, PAUL audio institut, 03 pages.

d'excellence, des thérapeutes d'exception : **Milton Erickson, Virginia Satir, Fritez Perls**

2. Panorama historique de la PNL :

L'histoire de **la PNL** ou programmation neurolinguistique amorce dans les années 70 avec le travail de ces deux pionniers : Richard Bandler et John Grinder.

Ces deux co-fondateurs sont rencontrés à l'université de **Santa Cruz**, en Californie dans le cadre des activités universitaires⁴. Bandler qui était également un mathématicien et informaticien, il était en formation pour obtenir son doctorat en psychologie, quant à Grinder, il était un professeur de linguistique à l'université de Santa Cruz de Californie.

C'est à partir de 1973 que leur coopération commence Richard Bandler et John Grinder, Grinder étudie les procédés de Milton Erikson (psychiatre) , Virginia Satir (thérapeute familiale) et Fritz Perls (psycho thérapeute) , trois grands thérapeutes de renommée internationale , les cofondateurs de la PNL repèrent , décrivent et décryptent les techniques des thérapeutes ayant fonctionné , puis en font un modèle utilisable par tous . C'est Richard Bandler qui est à l'origine de la modélisation des comportements de succès « les comportements d'excellence », à partir de ces recherches qu'ils fondent une nouvelle discipline. Ils considèrent que les hommes peuvent tous obtenir les mêmes résultats en apprenant le procédé adéquat dans la situation qui le convient.

Peu de temps après, ils publient ensemble deux volumes de (la structure de la magie) qui présentent un processus permettant de déterminer comment une personne se représente le monde, c'est-à-dire comment-il le perçoit.

Cette technique de linguistique appelée le méta modèle, accède à la structure profonde de la personne, elle est basée grandement sur les travaux de Jhon Grinder sur la grammaire générative transformationnelle (GGT) de Noam Chomsky. Au départ les travaux de la modélisation sont basés sur la linguistique, mais très vite, d'autres outils font leurs apparitions dans cette approche.

⁴ - Catherine CUDICIO, *le grand livre de la PNL*, édition d'organisation, 2004, page 29.

2.1 Des théories de la communication aux neurosciences :

En juin 1945, **Von Neumann**, est un Américain d'origine hongroise, il invente une nouvelle machine selon lui elle représente le modèle du cerveau humain, et non un nouveau calculateur. Ce projet représente l'une des premières étapes des nouvelles technologies, si Von Neumann se trompe en cherchant à reproduire le cerveau humain, il réussit néanmoins à concevoir une machine, sans être la copie d'un cerveau humain⁵.

La révolution informatique apparaît dans les années 60 et 70, l'ordinateur comme une nouvelle machine devient omniprésente, il occupe presque tout les contextes de la vie. A partir de l'architecture de Von Neumann, trois enseignants en psychologie et linguistique de l'université de Stanford : George Miller / Karl Pribram et Edward Galanter ont essayé de mettre au point le modèle TOTE (test / opération / test / exit) pour rendre compte des stratégies linguistiques, leur ouvrage commun⁶ est déjà influencé par les travaux du linguiste Noam Chomsky, qui est considéré comme le repère qui marque le passage du béhaviorisme au cognitivisme et le père fondateur de la grammaire générative transformationnelle « GGT ».

A partir les années 60, Noam Chomsky émettait l'hypothèse de l'existence d'un dispositif mental inné pour le langage qui base à la fois sur des stratégies et sur l'interaction de différents niveaux de codage de l'expérience, dans le temps actuel nombreux travaux tentent de valider ses travaux.

⁵ - Catherine, CUDICIO, *le grand livre de la PNL*, EYROLLES, 13 pages.

⁶ - MILLER, G.A., GALANTER, E, et PRIBRAM, K.H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. NEW YORK : HOLT, Reinhardt and Winston.

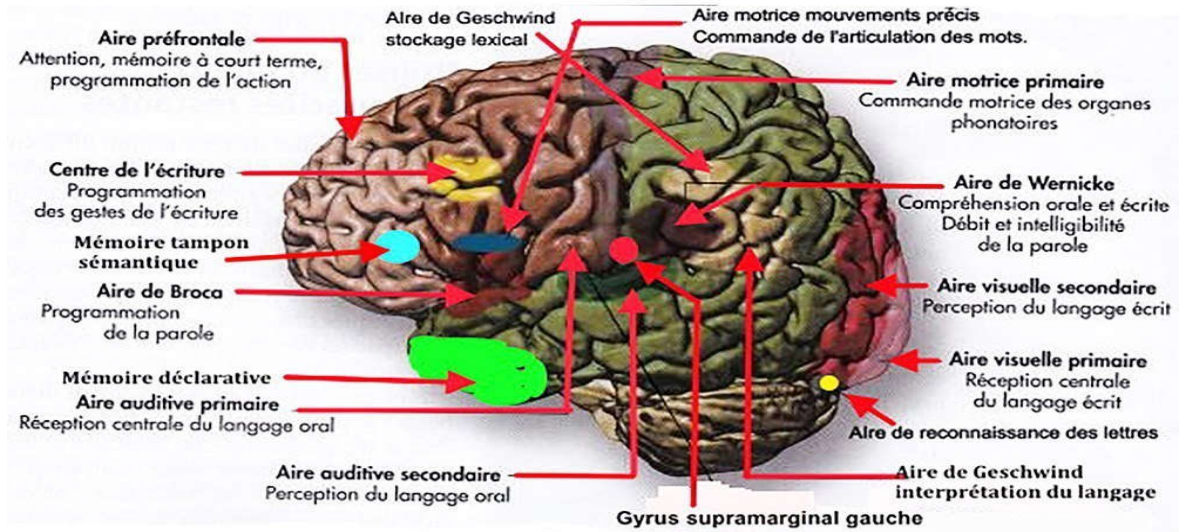


Figure 1 : les aires cérébrales et les différentes programmations des fonctions

Aujourd'hui grâce à la technique de l'IRM est devenu possible d'observer les activités du cerveau in vivo, dont les principes étaient depuis longtemps connus, mais dans les premières applications médicales remontent seulement à 1976 (Travaux des physiciens **Paul Lauterbur** en 1971 et **Raymond Damadian** en 1976), pour visualiser le corps entier et le cerveau, il faudra attendre en 1979 /1980.

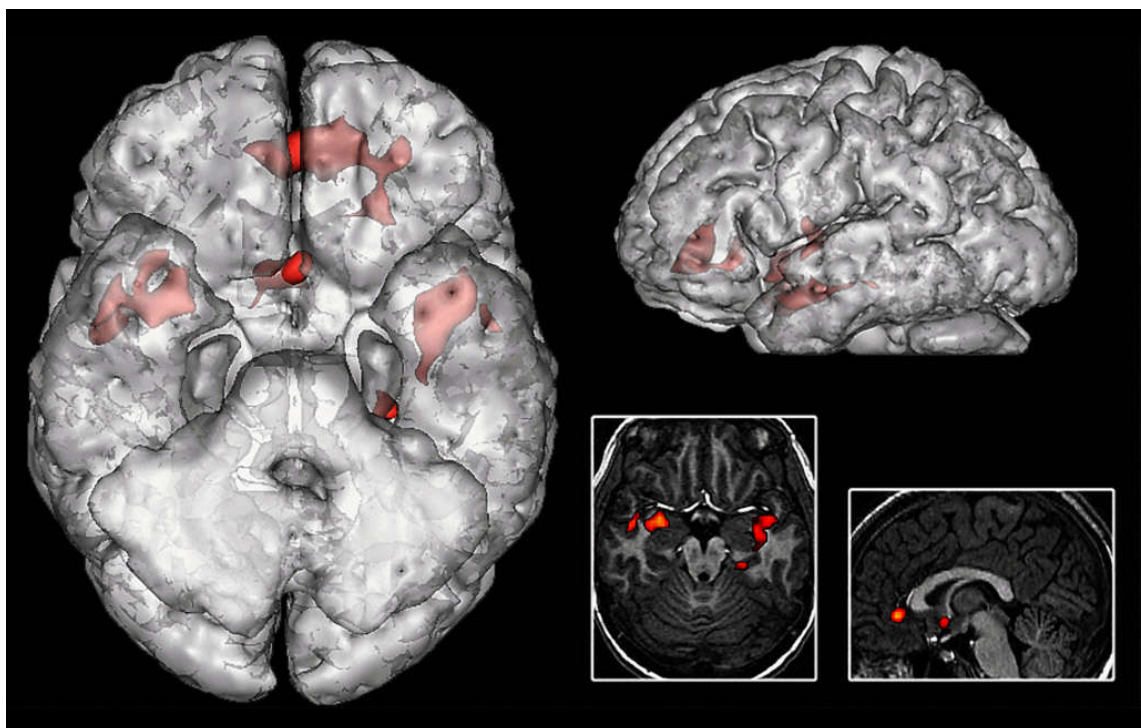


Figure 2 : imagerie par résonance magnétique d'un cerveau humain

Les techniques d'imagerie par résonance magnétique permettent de développer rapidement les connaissances sur le fonctionnement cérébral ce qui explique sans doute le présent engouement et les espoirs fondés sur les neurosciences.

2.2 L'école de PALO ALTO et les travaux du son groupe :

PALO ALTO (petite ville au nord de SAN FRANCISCO), abrite le **MRI, Mental Research Institute**, fondé en 1959 par la fondation pour la recherche médicale, cet institue acquiert son indépendance en 1963 et s'oriente vers la recherche et la formation à travers des projets prétentieux et très divers ce qui explique l'aspect pluridisciplinaire de ses travaux. Les thèmes les plus porteurs tournent autour de la communication mais surtout de l'interaction, de l'évaluation du caractère psychopathogène d'un groupe, d'une famille, des liens entre les structures interactionnelles et l'apparition des troubles psychiques ou psychologiques.

Gregory Bateson, un anthropologue d'origine anglaise (1904-1980) deviendra bientôt une figure emblématique de l'école de PALO ALTO, il exposera ses idées dans son ouvrage le plus connu (**vers une écologie de l'esprit**) 1972.⁷

Les travaux de Gregory Bateson inspirent les recherches du MRI, et donne une hypothèse de travail, cette hypothèse permet de développer d'autres formes de psychothérapies qui vont très vite assurer un immense succès à ces recherches. En effet, il y a des approches aussi dans cette institue qui sont appelées (les thérapies brèves) qui visent à soulager d'une manière rapide les souffrances psychologiques des gens en leur permettant de découvrir et d'utiliser leurs ressources personnelles jusqu'alors ignorées. Les aspects cognitifs des difficultés sont explorés systématiquement pour leur rôle dans la production, le maintien et la résolution des problèmes, c'est dans ce contexte que la PNL trouvera bientôt ses racines.

2.3 La conceptualisation du développement personnel et la PNL :

La notion de développement personnel s'est forgée aux ETATS-UNIS à partir des années 60, puis s'impose dizaine d'années plus tard dans le paysage culturel européen.

⁷ Catherine, Cudicio, le grand livre de la PNL, EYROLLES, deuxième édition, 14 pages.

Le développement personnel se définit comme un processus qui conduit à un plein accomplissement des possibilités et des ressources humaines dans tous les contextes et les situations de la vie. Le développement personnel dans nos jours est une préoccupation majeure intimement liée aux cheminements éducatifs et initiatiques préparant l'individu à occuper sa place dans la société et y jouer pleinement son rôle. Aujourd'hui l'expression de développement personnel recouvre un sens particulier en relation étroite avec la psychologie, dans ce sens le développement personnel groupe un vaste ensemble de moyens qui s'accordent que sur le but : favoriser l'accomplissement psycho social de l'être humain.

La programmation neurolinguistique s'inscrit dans la même ligne du développement personnel, ses objectifs sont clairement énoncés dans la recherche de l'efficacité humaine.

3. Les pionniers de la PNL : Richard Bandler /John Grinder :

Richard Bandler :

Fondateur et Co-concepteur de la PNL, également sous le nom de la programmation neurolinguistique, il est né le 24 février 1950 à JERESY CITY à l'USA.

Richard Bandler est un auteur américain et créateur de l'ingénierie conceptuelle du génie humain (**ICGH**) et du rematriçage neuro-hypnotique (**RNH**). Il a un bachelor of Arts (1973) en philosophie et psychologie de l'université de CALIFORNIE à SANTA CRUZ et un Master of arts (1975) en psychologie du collège LOUN MOUNTAIN, SAN FRANCISCO.

Richard Bandler rencontre John Grinder en 1973 à l'université Santa CRUZ, CALIFORNIE lors de son animation d'un atelier de gestalt thérapie, John Grinder est un docteur spécialiste en linguistique générative et transformationnelle.

Ensemble, ils ont construit un nouveau modèle de thérapie appelé le méta modèle. Cette conception est le fruit d'observations faites sur des psychothérapeutes de grande renommés tels que **Virginia Satir** et **Milton Erikson** qui ont fait l'objet de modèle d'excellence modélisé par Bandler lui-même. L'alliance entre Bandler et Grinder à mis

au jour leur premier ouvrage : *The Structure Of Magic*, ce livre était la pierre angulaire de la PNL.

John Grinder :

Est un grand linguiste, spécialiste en linguistique générative et transformationnelle aussi en sémantique générale. Il est né le 10 janvier 1940 à DETROIT USA, il est diplômé en psychologie à l'université de SAN FRANCISCO.

John Grinder travaille aux côtés de **Noam Chomsky** et se distingue dans le domaine de la syntaxe. Grinder a beaucoup influencé Bandler, il trouvait des réponses et des explications aux majorités des interrogations de ce dernier en se référant à ⁸la grammaire générative et transformationnelle. Etant intéressé par la psychologie, on l'invitait souvent à participer aux conférences de psychothérapeutes notoires, tels que Virginia Satir, Milton Erikson et Fritz Perls.

Grinder a consacré sa vie à la quête d'un modèle génie et d'excellence. Il a finit par modéliser des gurus réputés en créant les techniques de la programmation neurolinguistique, aujourd'hui les livres de John forment le moyen et les fondations de toute formation de praticien PNL.

4. Les sources de la PNL : Virginia Satir / Fritz Perls / Milton Erikson :

La programmation neurolinguistique autant qu'une approche nouvellement créée met au service du développement personnel ou de l'accompagnement au changement des outils efficaces qui sont issus de deux sources principales : les travaux des thérapeutes les plus renommés à l'époque de la création de la PNL, et les aptitudes psychologiques observées et modélisées.

La PNL a élaboré plusieurs moyens de codage (**The Structure Of Magic**) sous forme de distinction de l'expérience intérieure, du comportement extérieur et de processus internes de la conscience. Ces moyens de codage ont permis de relever leurs repères structurels de compétences pour en faire des modèles décrivant le plus souvent une succession d'étapes. Ces informations ont été rassemblées par l'observation

⁸ www.institut-repere.com/formations/institut-repere-une-definition-de-la-pnl-programmation-neurolinguistique-sources-et-finalites-de-la-pnl.html . Consulté le 18/03/19 à 22h47mn.

d'enregistrement de sessions de psychothérapeutes animées par : V.Satir / Fritz Perls et Milton Erikson.

Virginia Satir (1916-1988)⁹

Est une psychothérapeute américaine, célèbre particulièrement par son approche de la thérapie familiale. Elle a créé, en novembre 1958, avec Donald DE Avila Jackson et Jules Ruskin, l'équipe du Mental Research Institut (MRI), plus connue sous le nom de l'école de Palo Alto.

Fritez Perls (1893-1970)

Est un psychiatre et psychothérapeute allemand élève de Sigmund Freud. Il est le fondateur de la gestalt-thérapie, qu'il a développée à partir de 1942 avec son épouse Laura. La gestalt est une psychothérapie qui analyse l'expérience « ici et maintenant » et la responsabilité personnelle.

Milton Erikson (1901-1980)

Est un psychiatre et psychologue américain qui a joué un rôle important dans le renouvellement de l'hypnose clinique et a consacré de nombreux travaux à l'hypnose thérapeutique, dites l'hypnose ériksonienne. Il a inspiré la création des modèles linguistiques (méta modèle et MILTON modèle).

5. Comment définir la PNL :

PNL est l'acronyme de programmation neurolinguistique, mais encore ?

Les définitions données à la programmation neurolinguistique sont multiples et diverses. Pour certain la PNL est une science de la communication, et pour d'autres

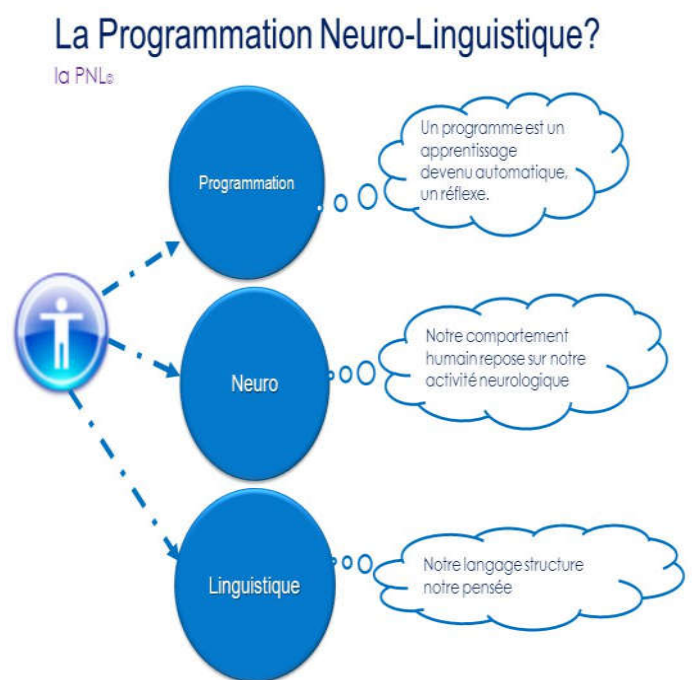


Figure 3 : définition de la PNL

⁹ <http://www.institut-repere.com/Videos/institut-repere-base-documentaire-video-virginia-satir.html>
Consulté le 18/03/2019 à 23h00mn.

c'est une technologie du changement personnel et de la communication, pas loin d'eux il y'a des autres qui disent que c'est une nouvelle approche pragmatique qui vise à faciliter le développement des schémas de comportements d'excellence.

Pour savoir plus, il faut définir et dévoiler ce qui se dissimule derrière ces trois lettres : « P », « N », « L ».

« P »- Programmation ou apprentissage :

Ce terme reflète la dimension du conditionnement, c'est-à-dire que par essence, notre cerveau a tendance à utiliser des généralisations et à automatiser tout comportement.¹⁰

Quant à l'appellation programmation fait allusion à ces automatismes que notre cerveau développe (par analogie à l'ordinateur) et utilise de manière naturelle, à la fois pour apprendre, pour découvrir ou pour tirer des informations. Tous nos comportements, nos apprentissages, nos façons d'être sont des habitudes apprises et mémorisées dans notre cerveau sous forme de programmes que nous mettons en œuvre d'une façon inconsciente, ces automatismes sont appris dès notre jeune âge.

Pour mieux fonctionner et mieux réagir, être rapide et efficace, notre cerveau développe ces automatismes ou programmations qui caractérisent chacun de nous et donnent forme à nos croyances et nos valeurs, présupposés et nos comportements.¹¹

La PNL autant qu'une approche pragmatique décode ces automatismes (programmes) mentales pour dégager de nouvelles capacités voire de nouvelles ressources qui nous permettent d'atteindre nos objectifs efficacement.

« N »- Neuro :

C'est la dimension neurologique, fait référence à notre système neurologique comme un support qui véhicule les données du monde extérieur à travers nos cinq sens.

La PNL repose sur l'idée que notre expérience de la vie dépend de notre représentation sensorielle, dont les informations sont ensuite transformées en processus de la pensée à

¹⁰ Romilla Ready, Kate Burton, *La PNL POUR LES NULS*, « Programming for Dummies », page 10, FIRST Editions, 2006

¹¹ Mieux communiquer avec la PNL, CAHIER DE L'UNECOF-N 4 page1, DECEMBRE 2001
9 NICOLAS BEFFORT, Enseignant certifié en PNL, définition de la PNL, copyright Québec 2013,
http://www.youtube.com/watch?v=v_p1thGmM7M, le 18/03/2019

la fois conscients et inconscients. Les processus des pensées activent le système neurologique, lequel influe sur la physiologie, les émotions et le comportement.

Les activités neurologiques gèrent nos programmes ; toute activité mentale passe par notre système sensoriel (**V**isuel, **A**uditif, **K**inesthésique, **O**lfactif, **G**ustatif : **VACOG**) et toutes les informations qu'il perçoit sont codées par des circuits neuronaux.

« L »-Linguistique :

Fait référence à la façon dont les êtres humains se servent avec du langage, pour comprendre le monde qui les entoure, capter et conceptualiser l'expérience vécue et communiquer cette dernière aux autres.

Le langage dans sa définition est l'expression de nos pensées, c'est un moyen de communication, d'échange nos idées, partager nos émotions et nos humeurs. Il manipule nos comportements.

Richard Bandler et John Grinder ont met en avant des techniques qui permettent de décoder nos schémas de pensées, les processus par lesquels sont représentés les objets du monde dans nos esprits. Lorsqu'on parle du langage on parle ¹²de la linguistique et de tout ce qui est le complément, le non verbal et le para verbal. C'est-à-dire les différents mots que suscitent nos interactions, nos attitudes ,nos expériences qu'elles soient mimiques ou gestuelles aux différents indices que l'approche de la PNL va nous permettre de décoder afin de comprendre ce que la personne veut dire et comment elle se représente le monde au-delà des mots qu'elle dit, parce que le langage indique le mode de perception privilégié chez la personne, dans un contexte donné qu'elle soit cette personne de nature : visuelle, auditive, kinesthésique, olfactive « VACOG ».

Richard Bandler dans son ouvrage « Un cerveau pour changer » rend clair ce qui a causé l'élaboration de l'expression « programmation neurolinguistique, qui à son tour a causé le choix du sigle PNL :

«La Programmation neurolinguistique est une expression que j'ai élaborée pour éviter de devoir être spécialisé dans un domaine ou un autre. A l'université, je faisais partie de ceux qui

¹² Mieux communiquer Avec la PNL, op .Cit.

ne pouvaient pas se décider, et j'ai voulu continuer ainsi. La PNL est entre autres, une façon d'observer l'apprentissage humain. Même si de nombreux psychologues et travailleurs sociaux utilisent la PNL pour faire ce qu'on appelle de la « thérapie », je pense qu'il est plus approprié de décrire la PNL comme un processus éducatif. En fait, nous mettons au point des moyens d'apprendre aux gens à utiliser leur cerveau».¹³

La programmation neurolinguistique comme une approche observe par le langage comment la personne construit son expérience et la transmet aux autres. Aussi on parle de PNL pour résumer le fait que nos schémas de pensées, nos représentations mentales s'expriment en langage.

Le terme neurolinguistique a été utilisé pour la première fois par **Alfred Korzybeski** en 1933, Bandler et Grinder ont ajouté le mot programmation en 1976.

Quelques définitions :

-Définition 1 :

« **La PNL** est un ensemble coordonné de connaissances et de pratiques dans le domaine de la psychologie fondée sur une démarche pragmatique de modélisation, en ce qui concerne la communication et le changement. Elle été élaborée par Richard Bandler et Johnn Grinder dans les années 1970 aux ETATS-UNIS »

« Définition de WIKIPIDIA »

-Définition 2 :

« **La PNL** est entre autres, une façon d'observer l'apprentissage humain, un processus éducatif : elle met au point des moyens d'apprendre aux gens d'utiliser leur cerveau... »

« Richard Bandler, 1990 »

-Définition 3 :

¹³ Richard. BANDLER, Un Cerveau pour Changer, Ed : Inter Editions

« Un ensemble de modèles de communication visant à modéliser toutes les ressources du cerveau. Elle met l'accent sur la liberté et la responsabilité de l'individu dans ce qu'il a de plus intime... »

« Reine.Lepineux, Soleilhac, A.zerah, 1998 »

-Définition 4 :

C'est une définition ambitieuse, idéaliste et très scolaire de Robert Dilts :

« La PNL signifie programmation neurolinguistique, ces mots désignent les trois composants les plus influents de l'expérience humaine : les aspects neurologiques, la programmation et le langage. Le système nerveux joue un rôle régulateur dans le fonctionnement du corps, le langage intervient dans la communication et l'interaction avec les autres, la programmation influence les modèles du monde que nous créons. La PNL décrit les processus dynamiques fondamentaux entre l'esprit et le langage, ainsi que la manière dont leur interaction affecte notre corps et nos comportements... ».

Dans cette première partie de la définition de la programmation neurolinguistique, **Robert Dilts** tente de donner une signification précise de ces trois termes qui composent ou sont à la base de la création de **la PNL**. Il explique que ces trois termes sont inspirés de l'expérience humaine dans ses divers aspects.

Robert Dilts met en évidence le rôle du système nerveux qui gère par régulation le fonctionnement du corps. La communication comme un acte est assuré par le système langagier alors que les automatismes ou programmations, rendent instable les modèles du monde que nous créons.

Pour Robert Dilts, ce qui se passe dans l'esprit et engendre un langage qui à son tour génère des réactions, sont décrit par la PNL.

« ... [La PNL est une école pragmatique]...] La PNL représente une approche pluridimensionnelle qui implique le développement de compétences comportementales et de flexibilité ainsi qu'une manière de penser stratégique et une compréhension des processus cognitifs sous-jacents du comportement. La PNL fournit des

*outils et des moyens permettant de développer des états d'excellence, ainsi que renforcer les croyances ou présupposé [...] ».*¹⁴

Dans cette deuxième partie de la définition de la programmation neurolinguistique, Robert Dilts, d'une part définit la PNL comme une école pragmatique et d'autre part, il la définit comme une approche pluridimensionnelle. Elle traite les développements des compétences comportementales, et les possibilités de changement, décode des processus cognitifs qui génèrent des comportements.

En fin de sa définition, DILTS voit la PNL comme une boîte à outils qui fournit des moyens qui mènent du développement d'excellence.

6. D'où émane la PNL, « bases épistémologiques et philosophiques » ? :

6.1 Les origines :

Notre exposition des origines et des bases de la PNL est loin d'être une histoire à raconter ni de simple dates à indiquer, mais c'est tout un champ d'étude étendue sur une aire interdisciplinaire qui exige une présentation minutieuse.

Pour le faire il faut retourner vers les années 1970, à l'université SANTA CRUZ, en Californie, où les deux Co- concepteurs américains de la PNL ont rencontré, Richard Bandler né le 24 février 1950, informaticien, étudiant de maîtrise en science de l'information et en mathématique, et préparant de plus un doctorat en psychologie(moderne), et John Grinder né en 1940, docteur et consultant en management, formateur et aussi un linguiste ayant étudié la sémantique générale **d'Alfred Korzybeski** et la grammaire générative transformationnelle(GGT) de **Noam Chomsky**.

Les deux pionniers s'intéressaient à la thérapie comportementale en revanche rejetaient entièrement le domaine de la psychologie traditionnelle qui était disponible à l'époque.

Les deux américains présumaient qu'il est insensé de maintenir des patients pendant des années, dans des thérapies lassantes et non porteuses de résultats.¹⁵

¹³-Robert DILTS, « modéliser avec la PNL », p.18

¹⁴-Ibid., Robert DILTS

¹⁵-Jean ANGIUS psycho praticien et magnétiseur, Historique de la PNL Vidéo n°2

John Grinder et Richard Bandler écartaient toutes les recherches sur les théories psychologiques traditionnelles, avec lesquelles les psychologues et les psychiatres travaillaient. Leur seul intérêt était pour les thérapeutes qui réussissaient avec des méthodes et techniques qui leurs son propres et qui sortent de l'ordinaire, les deux chercheurs refusent toute sorte de thérapie traditionnelle avec les patients.

D'habitude, ces psychologues et psychiatres font recours à des traitements médicaux par les psychotropes (antidépresseurs, neuroleptiques, anxiolytiques...) avec leur patients.

Mais **Fritez Perls** autant qu'un psychiatre différent, il avait une pratique unique et personnelle qui le menait sans obstacles à faire sortir ses patients de leurs états conflictuels d'une manière exceptionnelle et efficace sans les donner des psychotropes qui influent leurs fonctionnements cognitifs.

Cette pratique innovatrice de Gestalt thérapie de Fritez Perls réussit à chaque thérapie, la où d'autres échouaient. C'est parce que Fritez était intéressé aux comportements des personnes et aux langages qu'ils utilisaient, et non aux causes qui génèrent ces états.

Dans la même voie, Bandler et Grinder ont découvert Virginia Satir qui est une psychothérapeute américaine de grande renommée et célèbre par son approche (thérapie familiale), ce que faisait Virginia avec ses patients, en les amenant à ressortir les ressources qu'ils avaient à l'intérieur d'eux-mêmes pour s'accepter, se reconstruire et accepter l'autre par l'interaction et l'échange. Cette dernière fascinait nos deux chercheurs Bandler et Grinder¹⁶.

Ils décidèrent d'interroger les deux thérapeutes en personnes sur ce qu'ils faisaient et sur leurs pratiques avec leurs patients, leurs réponses étaient (ils n'en savent rien), ils travaillaient dans l'immédiat, sans idées préconçues ou modèle prédéterminés.

<http://www.youtube.com/watch?v=pSWbGPKIehE> Le 23/03/2019 à 18h 37mn

¹⁶ -Gestalt thérapie :(se prononce « guéchtalt », vient du verbe allemand « gestalten » : mettre en forme donner une structure. C'est une psychothérapie qui vise à la résolution des troubles émotionnels et comportementaux, par un travail sur les processus psychologique, corporels et linguistiques du client.

15 <https://fr.wikipedia.org/wiki/Psychiatrie>, le 23/03/2019 à 10h 33mn 16

Thérapie familiale à la fois théorique et pratique, la thérapie familiale se veut une approche systémique des interactions au sein d'une même unité : la famille (Thérapie du couple et de la famille, Virginia SATIR)

Les deux chercheurs ont décidé d'aller observer quotidiennement ce que faisaient les deux thérapeutes : Fritez et Virginia qui avaient un taux de réussite supérieur à la normal, afin d'analyser, comprendre et reproduire leur excellence.

Pour comprendre la reproduction de l'excellence, les deux Co-concepteurs se basent sur une question principale : « comment cela fonctionne-t-il pour que ces experts aient un taux de réussite supérieur à la normal ? ».

L'observation n'était pas assez suffisante pour Bandler et Grinder, ils ont demandé l'autorisation de Virginia Satir et Friez Perlz pour les filmer en pleine thérapie.

Ces derniers produisaient des centaines de films pour les analyser minutieusement, les résultats de leurs analyses les amenaient à dévoiler comment procédaient les deux thérapeutes ; quels sont les liens que bâtissaient-ils avec leurs patients pour générer la résolution des problèmes. Ils se sont rendu compte qu'il y a des points communs dans leurs modes de communication et les attitudes montrées chez les deux thérapeutes.

Ce qui finit par modéliser les techniques et fait apparaître (**la première modélisation**), observer, décortiquer les comportements des personnes qui réussissent en créant un modèle d'excellence afin de pouvoir le transmettre, « c'est le cœur de la PNL ».

Après leurs études sur les deux premiers modèles d'excellence, les deux pionniers axaient leurs regards sur un autre thérapeute, que Gregory Bateson leur présentait : Milton Erikson « psychiatre et psychologue américain et créateur de l'hypnose moderne « l'hypnose clinique ou ériksonnienne », ce dernier avait aussi une approche innovante en psychothérapie et qui se basait sur la conviction que «le patient a en lui ses ressources et les moyens qui lui permettent de répondre de manière adéquate aux différentes situations qu'il rencontre ».

Le déroulement des thérapies avec Erikson se basait sur l'exploitation des compétences propres au patient, ses ressources et ses possibilités d'adaptation personnelles aux situations nouvelles qu'il rencontrait.

Les analyses obtenues de tout ce qu'ils ont observé, noté, filmé et collecté amenaient nos deux chercheurs à étudier les processus comportementaux de leurs modèles. Ils ont décrypté les principes de communication de ceux-ci : comprendre les représentations de

l'autre « sa carte du monde »¹⁷ pour s'adapter à son langage, et décoder ce que sous-entendent ses mots et ses comportements. De plus ils ont établi les processus internes qui freinent ou conduisent à l'accomplissement d'un objectif, à l'obtention d'un résultat, il en découle une méthodologie et un ensemble de techniques très efficaces particulièrement dans le domaine de la communication.¹⁸

6.2 Les bases de la PNL :

6.2.1 » Bases épistémologiques :

En premier temps, les deux cofondateurs Richard Bandler et John Grinder ont mit la lumière sur des psychothérapeutes de grandes renommés, des spécialistes qui génèrent l'excellence. Nos deux chercheurs par leur façon de faire et d'être, leurs expertises innovatrices, ils ont obtenu leur premier objectif: « modéliser l'excellence en communication, la transmettre et imiter ses techniques pour réussir. »

Bandler et Grinder sont enthousiasmés par leurs recherches et leurs réalisations s'inspiraient par des idées et des courants transdisciplinaires autres que la psychothérapie et l'hypno-thérapie. Leur manière d'inscrire la PNL dans une approche « systémique »¹⁹ la fait bénéficier de l'éclairage théorique, des apports techniques de plusieurs disciplines et de la complémentarité de leurs méthodes respectives.²⁰

De ce fait, la programmation neurolinguistique s'est dotée d'un encrage épistémologique très important. L'épistémologie dans son sens : « c'est l'étude critique des fondements de la connaissance, destinée à déterminer leur origine logique leur valeur et leur portée²¹. »

¹⁷ Carte du monde : représentation mentale

¹⁸ <https://fr.wikipedia.org/wiki/psychiatrie> le 23/03/2019 à 20h33mn

¹⁹ Systémique : méthode scientifique transversale, utilisable sur un grand nombre d'objets scientifiques .Etudie le phénomène en tenant des interactions des particules qui le composent.

(<http://www.wikiwand.com/fr/SyST%C3A9mique>) le 31/03/19 à 20h 46mn.

²⁰ Guy MISSOUM, LA PNL APPLIQUEE sport entreprise école santé politique..., Collection Essentiel, page 05.

²¹ Dictionnaire numérique « Le Petit Robert de la langue française 2012».

Cet ancrage est annoncé par les trois concepts clés qui fondent la PNL :

***programmation* : p** : c'est un concept emprunté de la cybernétique « en 1948, Norbert Wiener définit la cybernétique²² comme : une science qui étudie exclusivement les communications et leurs régulations dans les systèmes naturels et artificiels », l'informatique et les mathématiques.

Richard Bandler a commencé ses recherches dans le domaine de « l'excellence en communication » dans la première moitié des années 70 (1972-1975).

Richard Bandler en tant qu'informaticien s'est inspiré du modèle cybernétique des machines intelligentes, en exploitant l'analogie fonctionnelle entre cette dernière et



Figure4 : les canaux de communication

le fonctionnement du cerveau humain, « véritable bio-ordinateur, doté d'une mémoire puissante, banque d'états mentaux-références, d'expérience et de ressources positives de toute sortes²³. »

Le cerveau humain est un organe en forme de cerneau de noix, notre cerveau, par essence prédisposé à fonctionner en automatisant toute action, tout apprentissage mental, comportemental ou émotionnel sous forme des programmes. La structure neurologique de celui-ci est faite de certaines de milliers de connexions synaptiques, qui mettent en relation 100 milliards de cellules nerveuses appelées « les neurones », telles les connexions de l'ordinateur. Notre cerveau est le responsable de nos comportements, nos interactions, comme il est aussi le siège de nos facultés intellectuelles et de nos

²² Cybernétique : c'est la science des mécanismes autogouvernés et du contrôle, elle met essentiellement en relation les principes qui régissent les êtres vivants et des machines dites évoluée. Elle est une science transdisciplinaire : <http://www.wikiwand.com/fr/Cybern%C3%A9tique> le 01/04/2019 à 00h 16 mn.

²³ Ibid. Dictionnaire numérique « Le Petit Robbert » de la langue française 2012

émotions. Le cerveau humain procède par des enregistrements de tous les phénomènes sensoriels qui représentent l'expérience subjective de l'être humain²⁴.

Après un traitement sélectif des informations perçues par nos filtres, à travers un système sensoriel : **VAKOG** (**V**isuel, **A**uditif, **K**inesthésique, **O**lfactif ou **G**ustatif). Le cerveau génère des comportements internes « ressentis » et des comportements externes « langages et attitudes ».

Dès que l'être humain est soumis à des situations ou expériences, similaires ou identiques à celles déjà vécues et enregistrées par le cerveau, il les automatise et les mets en action pour trouver des solutions rapides et efficaces dans les différentes situations vécues, et tout cela facilite à l'être humain l'apprentissage, économise l'effort et rend mécanique les comportements internes et externes de l'individu. De plus le cerveau humain en tant qu'un atout biologique, il favorise : l'apprentissage, l'adaptation, l'évolution et le développement personnel par des mécanismes d'automatisme et de programmation. Tous les mécanismes neurologiques du cerveau, qui deviennent des comportements, sont pris en besoin biologique dont dépend le bien-être de chacun de nous.

Le fonctionnement cérébrale de l'être humain ou analogue à celui de l'ordinateur, programmer et automatiser.

²⁴ Documentaire : Voyage au centre du cerveau, Les surdoués de la créativité partie 2, film de Pétra HOFER et Freddie ROCKENHAUS, www.arte-tv.com le 02/04/2019 à 12 h 00 min.

Figure 5 : Les différentes zones cérébrales

* **Neuro** * : n : c'est la deuxième notion qui a contribué à la conceptualisation et l'élaboration de la PNL. Il tire ses prolongements (extensions) épistémologiques de « la neurologie » et « la psychologie expérimentale ».

Richard Bandler et John Grinder se sont inspirés de toutes les découvertes obtenues dans le domaine de la neurologie du cerveau. Ce qui présente notre réseau biologique, celui-ci est formé de deux systèmes nerveux : l'un est central « le cerveau et la moelle épinière » et l'autre et périphérique « les ramifications nerveuses qui font fonctionner les muscles loin du système nerveux ». Ces deux systèmes nerveux établissent des corrélations entre les perceptions du monde et les émotions et conditionnent nos réactions.

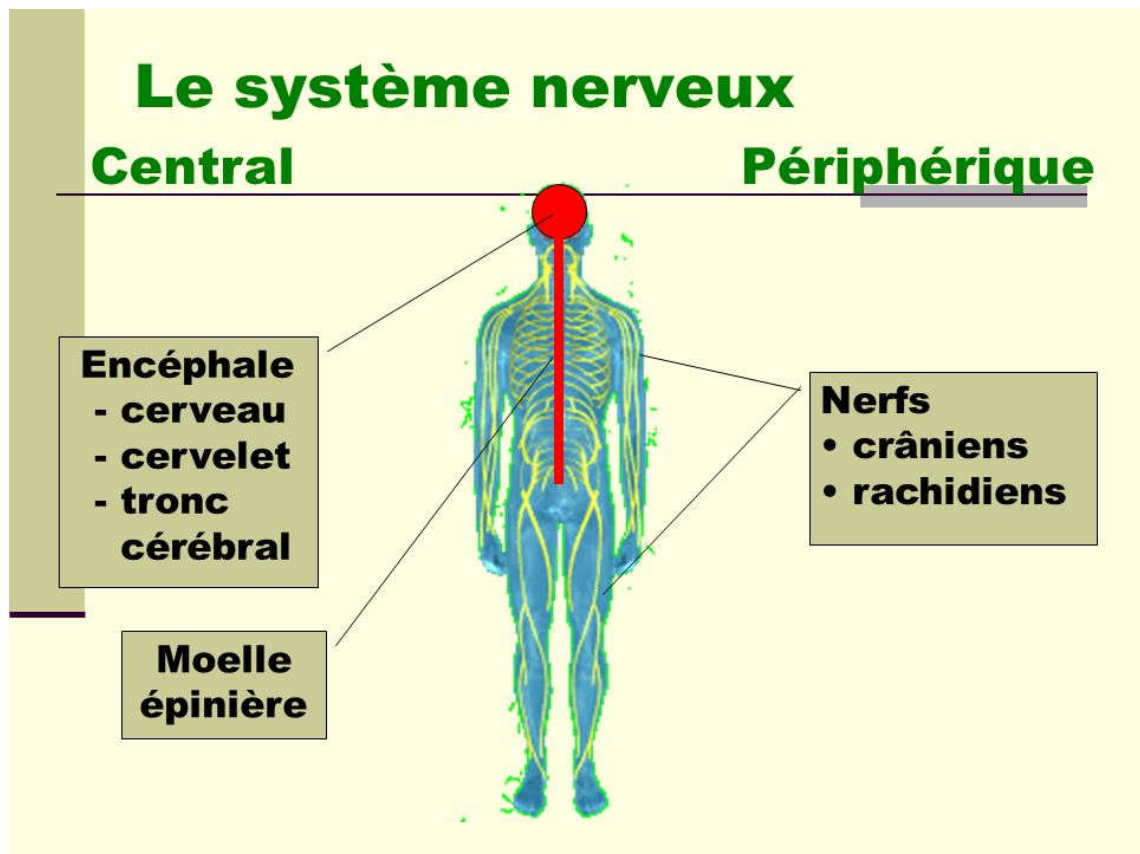


Figure 6 : le système nerveux

Notre perception du monde extérieurs se fait à travers nos filtres (nos cinq sens) c'est-à-dire par le biais du système sensoriel VAKOG « **V**ue, l'**O**uïe, le **T**ouché, l'**O**dorat et le **G**out

La différence qui distingue entre les individus, d'une personne à une autre c'est que chacun ait un système de perception qui est propre à lui et il le privilège dans ses activités sensorielles.

Nous percevons le monde extérieur par nos cinq sens, mais ces perceptions qu'avons-nous ne se font pas par le même canal sensitif, certains privilégient le canal auditif, d'autre le kinesthésique ou même l'olfactif pour capter l'information et la véhiculer et puis la traiter.

Mais **la PNL** a détecté que le canal le plus dominant est le visuel, sinon visuel-auditif ou visuel-kinesthésique, parce que les yeux sont le contacte directe entre le monde extérieur et le cerveau, siège des commandements.

Ces systèmes de représentation qui favorisent l'apprentissage sont instables et varient selon la situation de communication et le contexte ou d'apprentissage. C'est pour cela il est impératif et indispensable d'adapter les messages à transmettre selon le penchant sensoriel de notre interlocuteur et du contexte de communication²⁵.

Richard Bandler et John Grinder n'ont pas choisis le préfix « neuro » aléatoirement, mais ce préfixe avait un prolongement épistémologique bien visé.

***Linguistique* : L :** le troisième terme qui vient esquisser tous les mécanismes mentaux et sensitifs par le biais du langage. Quant on parle du langage, on vise directement la communication dans ses deux aspects : interpersonnel et intra-personnel que la PNL par l'influence du linguiste John Grinder valorise et réhabilite ce qui est affirmé par Guy Missoum :

Sous l'influence de John Grinder, linguiste réputé, **la PNL** a valorisé la communication dans ses deux aspects fondamentaux, la communication avec autrui et la communication avec soi-même. La PNL réhabilite, tout à la fois, les mots, le discours, le langage corporel et la radio mentale, la communication verbale et non verbale. Dans la communication avec autrui, la PNL articule de façon très adroite les deux niveaux, verbal et non verbal. Dans la communication avec soi-même la PNL optimise plus précisément, l'utilisation des systèmes de croyances personnelles et des pensées²⁶.

Dans l'aspect interpersonnel de la communication rien n'échappe à la PNL, que ce soit les messages verbaux, non verbaux et para-verbaux car le verbal est présenté toujours par un système codique, n'échappe pas aux insuffisances expressives qui engendre le besoin de combler par le non verbal et le para-verbal. Tandis que dans la communication avec soi même, **la PNL** mets en valeur et maximise les convictions et les pensées personnelles.

Toute une communication verbale véhicule nos pensées, expose nos comportements mentaux, nos « agir », par des codes transcrits, dans la même communication tous ce qui dépasse l'expression « le dit » comme le ressenti généré par nos expériences

²⁵ Dimitri Demnard, L'aide à la scolarité par la PNL, éd : de Boeck, p.49

²⁶ GUY MISSOUM, *LA PNL APPLIQUEE*, sport, entreprise, santé, politique, Edition Collection ESSENTIEL, scanné par Barron VIGOT, chapitre1, Introduction, La PNL intelligente, PNL et linguistique, p.21

passées, nos souvenirs, fait appel aux non verbaux « mouvements oculaires, gestes etc.... » et aux para-verbal « mélodie de la voix, rythme, timbre etc.... ».

Dans la communication, tout comportement physique ou mental, vestimentaire ou autre est une sorte de communication avec autrui qui dévoile notre être et notre parlêtre, et même nos manières de pensées de traiter et organiser l'information pour agir et réagir. Tout cela explique l'importance de la dimension épistémologique du mot linguistique dans **la PNL**.

Dans toutes ses dimensions, le langage est la clé par laquelle on peut franchir vers l'exploration des mécanismes mentaux qui dissimulent les processus des représentations mentales de l'individu.

6.2.2 : les bases philosophiques de la PNL

La programmation neurolinguistique est transcrite dans une approche systémique, vue à sa transdisciplinarité.

La PNL est traversée par plusieurs idées, qui viennent appuyer ses fondements philosophiques. Tout comme l'esprit humain, ces courants de pensées sont hétérogènes, ils traitent la réalité dans sa complexité et dans sa diversité en l'articulant à travers des niveaux logiques. Et dans cette diversité et complexité demeure la singularité de la PNL.

Parmi les divers courants qui appuient la fondation de cette approche de la PNL on va citer que quelques uns, qui ont marqué la PNL vu le manque de documentation sur ce point.

Le premier courant qui a traversé l'approche de la PNL est :

***L'empirisme de David Hume (1711-1776) :**

C'est un courant qui apparait en Angleterre. C'est une philosophie qui postule que l'expérience sensorielle subjective, et l'observation, sont les premières sources de la

connaissance humaine. Le savoir humain se construit par induction, on part du concret à l'abstrait, sans faire le recours au raisonnement ou à la théorie.²⁷

La PNL s'est inspirée de cette particularité : tout se passe dans l'expérience in vivo « ici et maintenant », grâce à nos filtres sensoriels qui nous véhiculent la connaissance du monde extérieur.

Le deuxième courant qui a effleuré la PNL c'est :

L'idéalisme de Hans Vaihinger :

C'est une philosophie qui considère l'idée soit comme principe de la connaissance, soit comme principe de la connaissance et de l'être à la fois.

Le monde dont on existe, il n'existe qu'à travers nos représentations qu'on en fait, car toutes nos sensations sont constamment absorbées par nos processus mentaux. Ces représentations avec les hypothèses qui en découlent organisent l'agir humain.²⁸

Cette philosophie marque bien la PNL en ce qu'elle est l'un de ces principaux postulats :

« La carte n'est pas le territoire »

Le troisième courant d'idée qui s'ajoute aux autres pour y laisser ses empreintes :

***Le pragmatisme :**

C'est une théorie philosophique, développée aux ETATS-UNIS avec Charles Sanders Peirce et William James. L'idée fondamentale de ce courant est que « la réussite pratiquée est le seul critère de la vérité ». Ce courant ne tient pas en compte des théories et des idées abstraites, mais il valorise l'action, l'expérience, et ne juge vrai que ce qui agit sur le monde réel.²⁹

En partant de ce principe, la PNL instaure un autre postulat qui lui est fondamental :

« La signification de la communication réside dans la réaction que vous obtenez. »

²⁷ La Toupie, <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Empirisme.htm> . Le 03/04/2019 à 22h 38mn

²⁸ <http://www.notrefamille.com/dictionnaire/definition/idealisme/> , le 03/04/2019 à 23h 24 mn

²⁹ Ibid.

La PNL ne se contente pas uniquement de ces courants, elle se dirige vers un autre courant pour s'inspirer et pour s'enrichir :

***Le constructivisme de Gregory Bateson :**

C'est un courant de pensée d'apparition récente, il décrit la communication comme un processus général d'information du vivant, qui obéit à des règles observables et détectables. Selon Gregory Bateson : « la façon dont les individus se comportent est impérativement en corrélation avec leurs entourages ». Quelque soit l'intention de l'individu, il entre en communication consciemment ou inconsciemment, même s'il ne le fait pas « on ne peut pas ne pas communiquer », parce que les processus perceptuels et mentaux mènent à la communication. Les processus perceptuels et mentaux gèrent bien et élaborent bien tout les comportements humains.

En partant de ce principe suivant qui dicte que : « on ne peut pas ne pas communiquer ». La PNL envisage à son tour la communication dans tous ses aspects : verbal, non verbal, para verbal.

Le dernier courant qui vient aussi pour renforcer la PNL dans ses fondements philosophiques est :

***La sémantique générale (Alfred Korzybeski, 1933) :**

C'est une théorie qui s'intéresse aux réactions nerveuses de l'organisme humain considéré comme un tout dans des environnements. Korzybeski postule que « la carte n'est pas le territoire », c'est-à-dire toutes les représentations mentales que nous construisons de ce monde ne sont qu'un partiel de l'environnement qu'il appelle « le territoire ».

La sémantique générale³⁰ tient plus fondamentalement en compte de l'organisme que des significations des mots en tant que telles, car le mot n'est pas l'objet qu'il représente dans le monde réel. De là la PNL extrait un autre postulat qui est « la carte n'est pas le territoire ». La sémantique générale et la PNL abordent de front le problème posé par

³⁰ TROCME, Hélène, « sémantique générale et programmation neurolinguistique : deux outils pour explorer « la face cachée » de l'apprentissage des langues ». In : cahiers de l'APLUIT, volume3, numéro 3, 1984. pp.29-40 ; doi : <https://doi.org/10.3406/apliu.1984.1791>
<https://www.persee.fr/doc/apliu-0248-9430-1984-num-3-3-1791> le 04/04/2019 à 13h 47mn.

l'écart entre la réalisation verbale et l'intention communicative des individus. Ces deux approches proposent des outils d'analyses et des techniques d'interventions pour améliorer la compréhension dans la communication, pour établir et maintenir le contrat entre les communicants, élargir le champ perceptif...

Les neurosciences, neurobiologies, neurophysiologie confirment que les stimuli reçus du monde extérieur par l'intermédiaire de nos organes sensoriels « cinq sens », sont perçus par notre cerveau et intégrés dans une organisation déjà existante : celle de nos souvenirs et de nos expériences passées. Ces perceptions sont modelées selon les influences reçues de nos environnements.

Il n'y a donc pas deux expériences sensorielles identiques, pas deux significations semblables d'une même chose. Nos filtres sensoriels, linguistiques et culturels, se superposent de façon imprévisible et inconsciente pour nous donner une image – notre image – de la réalité.

La sémantique générale (SG) et la programmation neurolinguistique (PNL)³¹ posent l'une et l'autre les problèmes des relations du langage et du modèle du monde de l'individu, dans son interaction communicative. **La PNL et la SG** abordent le problème posé par l'écart entre la réalisation verbale et l'intention communicative entre le code linguistique et l'expérience sensorielle, entre la part consciente et la part inconsciente dans la communication.

Pour **Korzybeski**, la première implication de cette conception de l'homme est l'impossibilité de séparer les différents niveaux perceptifs, « la vision », « l'audition » etc... de la connaissance. Non seulement il n'y a pas de rupture ni de scission entre les différents niveaux perceptifs (du sensoriel au verbal), mais il y a une interaction et une intégration. Korzybeski constate (1933) qu'il n'y a pas de perception sans interpolation et interprétation. L'oublier revient à confondre la chaîne des différents niveaux d'abstraction :

L'évènement → impact sensoriel (vue, l'ouïe, le toucher etc....) → impact émotionnel
→ impact au niveau cortical transmis / extériorisé par le langage.

³¹ Ibid.

Korsybeski démontre comment le niveau du langage est souvent pris pour le miroir exact de la réalité, alors qu'il n'est que le troisième filtre de cette réalité, reçue d'abord sensoriellement, puis « ressentie » émotionnellement, avant d'être exprimé verbalement.³²

Donc la PNL a pu par la diversité de ses fondateurs et de leurs penchants épistémologiques et philosophiques, s'enraciner et se bâtir sur des bases bien fondées. Elle puise ses origines d'une masse de verseaux qu'ils soient d'un domaine scientifique, sociologique, anthropologique ou psychologique, pour s'inscrire dans l'interdisciplinarité.

7. Les présupposés fondamentaux de la PNL :

La PNL comme une approche active, elle se fonde sur quelques présupposés, croyances. Ces croyances illustrent une certaine conception de l'être humain, caractérisée par une culture de la performance et du pragmatisme et s'inscrivent ces dernières dans une démarche active. Le ton est donné d'emblée : même si nous ne pouvons jamais accéder à une représentation complète et objective de notre environnement, il nous incombe d'enrichir nos cartes de la réalité pour savoir nous adapter à toute situation de communication. Le choix nous appartient et nous sommes responsables de tout ce qui nous arrive, c'est aussi pourquoi nous pouvons « choisir » l'excellence au lieu de la médiocrité.³³

« L'aptitude à changer les processus par lesquels appréhendons la réalité est souvent plus efficace que de changer le contenu de notre expérience de la réalité ».

Richard Bandler

***7.1 *La carte n'est pas le territoire* :**

C'est-à-dire chaque personne possède sa propre carte du monde, ses propres représentations, il n'y a pas une carte meilleure qu'une autre. Trouver au moins deux autres cartes ou deux autres façons de percevoir la situation. Comment « un anthropologiste, un artiste, un journaliste » aurait perçu cette situation ?

³² Ibid.

³³ CUDICIO, CATHERINE, *le grand livre de la PNL*, édition d'organisation, 2004, 36p.

Donc il ne faut pas confondre la chose qui se trouve dans le monde réel et sa représentation qui se fait à l'intermédiaire d'un système sensoriel qui se diffère d'un individu à un autre, celui-ci est le responsable de la construction de nos représentations.

***7.2*Il existe une intention positive derrière chaque comportement, et un contexte dans lequel il est valable* :³⁴**

Tous les comportements, même les plus inhabituels prennent sens dans certaines situations, et s'inscrivent dans le but d'adaptation dans la situation vécue.

Du point de vue de la personne qui exprime ce comportement, il est ou fut perçu comme approprié au contexte dans lequel il fut mis en œuvre. Il est le plus constructif de répondre à l'intention plutôt qu'à l'expression du comportement « problème ». Prenez en considération l'intention positive qui est derrière le comportement associé au problème ou situation.

***7.3*Les personnes adoptent le meilleur choix possible, compte tenu de leurs possibilités et de leurs capacités et en fonction de ce qu'ils aperçoivent de valable pour eux dans leur modèle du monde* :**

Tout comportement, adapté ou non à une situation, a pour but de réagir à celle-ci. Le comportement est le résultat d'un choix considéré par la personne qui le fait comme le meilleur possible à un moment donné, en prenant en considération de ses motivations inconscientes et de ses capacités, partant de ses expériences et de ses connaissances.

C'est la variété des choix qui nous permet d'affronter la complexité d'une situation, et qui permet aussi que, lorsque cela ne marche pas, nous puissions changer sa façon de le faire, donc essayer une autre chose. Un des objectifs de la PNL est de donner aux individus plus d'options, plus de choix pour les rendre plus flexibles dans des différentes situations de communication.

***7.4*Résultat non désiré plutôt qu'échec, il n'y a pas d'échec mais que du retour d'expérience (feedback), des apprentissages* :**

³⁴ <https://www.google.com/amp/s/www.efficaciteprofessionnelle.fr/2017/01/09/les-presupposes-en-pnl/amp/> le 09/04/2019 à 20h 31mn.

Tous les résultats de nos comportements sont des conséquences qu'ils soient ou non l'aboutissement désiré d'une action dans un contexte. L'échec et l'erreur culpabilisent et démotivent à la fois. Aussi un résultat différent de celui souhaité ne doit-il être considéré que comme une information supplémentaire quant à notre façon de faire et ce que nous obtenons par son entremise. Considérer une réponse inattendue en tant que feedback d'un contexte responsabilise et invite à agir. Donc il faut continuer à varier les actions jusqu'à déclencher une réponse ou un résultat désiré et convenable à un contexte précis, cette attitude nous permet de commettre des erreurs et de les accepter de plus nous permet d'accepter les erreurs de l'autre et leurs trouver des excuses même lorsqu'ils commettent des erreurs.

***7.5*On ne peut pas ne pas communiquer* :**

Ce présupposé de la PNL est issu des théories de l'école de PALO ALTO, et cette dernière postule que même lorsque on ne dit rien, on communique, le silence est une communication. Tout est donc communication, y compris un comportement de refus de communication. Aucun message n'est sans effet, nous ne pouvons pas éviter que nos paroles ou nos messages verbaux ou non verbaux que nous émettons aient une influence impérativement sur autrui.

***7.6* Toute personne a en elle-même les ressources nécessaire dont elle a besoin pour réaliser ou accomplir ses objectifs* :³⁵**

Ce présupposé invite chacun de nous à reprendre du pouvoir sur sa vie. Il considère que les limites d'une personne ne sont que la représentation qu'elle s'en fait, en restant prisonnière d'elle – même, de l'image qu'elle se fait d'elle-même et de l'image d'elle-même qui lui a été donné. A condition que l'objectif à réaliser soit réaliste dépende d'elle, toute personne possède déjà en elle-même toutes les ressources nécessaires (au moins potentiellement) à une action active et efficace. Le changement personnel sera la conséquence de la libération de ces ressources dans un contexte approprié, enrichissant de ce fait le modèle du monde de la personne.

³⁵ www.institut-repere.com/PROGRAMMATION-NEURO-LINGUISTIQUE-PNL/institut-repere-bases-documentaires-presuppositions.html le 09/04/2019 à 22h 40mn.

***7.7*Le sens de la communication réside dans la réponse qu'on obtient, quelque soient ses intentions et ses sentiments* :**

Dans une situation de communication, parfois il ne suffit pas d'avoir de bonnes intentions, il est très important d'évaluer comment le message est compris de la part de nos interlocuteurs et même de comment nous saisissons les messages de nos interlocuteurs et, le cas échéant, comment le changer pour viser d'avantage d'efficacité communicative. Il est donc très important d'être réceptif à l'impact de ses messages (feedback) et d'en tenir compte pour ajuster sa communication au modèle du monde de son interlocuteur, nécessité illustrée par une citation du cybernéticien **Norbert Wiener** :

« Je ne comprends ce que j'ai dit que lorsqu'on m'a répondu ».

***7.8*Le comportement d'une personne ne reflète pas la vérité de cette personne* :**

Il est toujours indispensable de faire une claire séparation entre l'identité d'une personne et ses comportements. Il est de préférence parler du comportement en le dissociant de la personne elle-même, afin que celle-ci ne se sente pas jugée. Il est très difficile voire impossible de changer la nature des personnes. Lorsqu'un comportement est problématique, le problème réside dans ce comportement et seulement en lui-même, la personne se doit être respectée et respecte sa nature. Il sera après plus facile, non pas de supprimer ce comportement (la PNL ne supprime rien) mais de rajouter d'autres choix de comportements³⁶.

7.9*Le corps et l'esprit font partie du même système cybernétique

Tous ce qui se passe dans l'esprit a des répercussions dans le corps, et inversement. Si l'on observe les modifications du non verbal, on peut déduire des modifications concomitantes au niveau de la pensée. Nos corps et nos esprits forment une « écologie »

³⁶ PSYCHOLOGIE APPLIQUES : les Présupposés de la PNL, [Http://donfedo.ivoire-blog.com/archive/2013/06/20/presupposes-de-la-pnl.html](http://donfedo.ivoire-blog.com/archive/2013/06/20/presupposes-de-la-pnl.html) , le 10/04/2019 à 18h22mn.

de systèmes complexes et de sous-systèmes qui interagissent et s'influencent mutuellement.³⁷

***7.10*Le langage est une représentation secondaire de l'expérience* :**

Lorsque les mots sont posés sur une expérience vécue, ils ne sont pas assez riches ou complets que la représentation mentale qui en a été construite. Si le langage (structure de surface) permet de communiquer sur le vécu et sur les représentations mentales (structure profonde), l'un des objectifs de **la PNL** est de retrouver au travers de cette expression (langage-représentation secondaire) l'expérience primaire, c'est-à-dire la représentation mentale de ce vécu.

***7.11*Il n'est pas possible d'isoler du système l'une de ses parties* :³⁸**

Les individus ne peuvent pas ne pas s'influencer l'un sur l'autre, les interactions entre les individus forment des boucles rétroactives, de sorte qu'une personne sera affectée par le résultat de ses propres actions à l'égard des autres.

***7.12*Toutes les interactions au sein d'un système n'interviennent pas au même niveau* :**

Dans une situation de communication, ce qui est positif sur un niveau peut-être négatif à un autre. Il est utile de séparer le comportement de ce que l'on est, pour isoler l'intention positive, la fonction, la croyance...etc, qui génèrent le comportement du comportement lui-même.

***7.13*Pour pouvoir « survivre » dans un système et de s'y adapter avec succès, le membre de ce système a besoin d'un minimum de flexibilité* :**

Cette flexibilité doit être proportionnelle aux variations du reste du système. Plus un système devient complexe plus de flexibilité est requise. Si ce que vous faites ne permet

³⁷ Postulats et présupposés de la PNL,
<http://www.regnumcoaching.com/PDF/ProgrammationNeuroLinguistique.pdf> le 10 / 04 /2019 à 19 h
30mn

³⁸ Alain THIRY, Yves LELLOUCHE, Apprendre à apprendre avec la PNL, ed De Boeck et Larcier 2007
3^e édition,
p.24

pas d'obtenir la réponse souhaitée, alors essayez de changer vos comportements jusqu'à ce que vous l'obteniez.³⁹

8. Le méta modèle :

Est une invention par les deux cofondateurs de la PNL, Grinder et Bandler. En observant les experts en communication qu'ils modélisaient, ils ont constaté un ensemble de formulations linguistiques qui étaient particulièrement efficaces pour comprendre ou débloquer des situations de communication⁴⁰. Littéralement, le terme « méta-modèle » signifie le modèle du modèle. Le langage humain est un modèle de la réalité, par exemple le mot « table » n'est pas une table. Nous utilisons donc à chaque instant un modèle pour représenter le monde « la réalité », et ce modèle s'appelle l'arabe, le français, l'anglais etc....bref, le langage dans tous ces aspects. Le « méta-modèle » est une modélisation du modèle, c'est-à-dire du langage, il permet donc de structurer notre compréhension des mots et des phrases.

Le méta-modèle permet aussi de questionner sans à priori, sans apporter ses propres solutions (sa carte du monde en PNL) et ainsi permettre à l'interlocuteur de trouver ses propres solutions, il nous permet aussi de clarifier des situations de conflit, ou simplement de blocage. Grinder et Bandler, lors de leur analyse des échanges entre les thérapeutes et leurs clients, ils ont isolé 12 formes « d'anomalie » dans notre langage au quotidien, ils ont classé les 12 formes en 3 catégories que nous allons aborder :⁴¹

8.1« Les omissions » :

L'omission est une des universels de modelage de l'expérience et désigne un processus qui permet d'ignorer des éléments pour aller directement à l'essentiel. L'omission permet de gagner du temps en masquant certains éléments de la carte de la réalité. Elle joue un rôle positif en ce sens, mais comme elle entraîne un manque de précision, elle favorise les ambiguïtés.

Lorsque nous disons des phrases comme (le client est informé), ou encore (je suis frappé par...), nous faisons des omissions. Il manque quelques chose dans la phrase

³⁹ Calibration : processus d'observation des comportements conscients ou inconscients d'une personne.

⁴⁰ Wikipnl.fr/index.php ? Title=méta-modèle. Le 10/04/2019 à 20h 15mn.

⁴¹ www.mcgulfin.com/2015/07/lart-de-poser-des-questions-le-meta.html?m=1 le 10/04/2019 à 20 h 30mn.

pour quelle soit complète. « Informé de quoi ? », « frappé comment ? Par un coup de poing ? D'étonnement ? ».

Le praticien en PNL identifie les omissions pour aider son interlocuteur à prendre conscience des éléments qu'elles ont dissimulés. Cela permet de clarifier la carte de la réalité et de l'enrichir de nouvelles possibilités.

8.2 « Les généralisations » :

A partir d'un seul exemple, d'une seule expérience nous pouvons construire une croyance qu'un fait est vrai dans tous les cas par exemple : « ce modèle ne convient à aucun client » mais en réalité « n'y a-t-il vraiment jamais aucun client pour ce modèle ? ». Donc la généralisation est processus par lequel le sujet tire prétexte d'une expérience personnelle pour déboucher sur une conclusion générale qu'il applique à toutes les situations similaires.

8.3 « Les distorsions » :

La distorsion est un processus de réorganisation sémantique des éléments d'une expérience. Il nous arrive parfois de modifier notre perception de la réalité pour la faire cadrer dans notre modèle du monde⁴².

Si nous disons par exemple : « le monsieur X ne nous a pas payé, c'est un escroc », ici et dans ce cas je distords la réalité. Peut-être n'a-t-il pas payé parce qu'il est en congés etc....

Lorsque nous parlons, nous faisons toujours des violations du méta-modèle. Et en ce « toujours », je fais moi-même une généralisation. Il est très difficile de construire des phrases en étant totalement précis.

9. La neuro- sémantique et sa relation avec la PNL :

La neuro-sémantique est une discipline récente, elle est une extension de **la PNL**. Dans les années 90, le docteur en psychologie **Michael Hall** s'intéressait de près à la PNL et aux théories de la sémantique générale d'Alfred Korsibesky. En 1994, il découvre le fonctionnement des hauts niveaux de la conscience, qui gèrent les pensées, les façons de

⁴² <http://www.coach-plus.fr/pnl/data/Distorsions.html> le 11/04/2019 à 04h 27min.

parler et d'agir des individus. Pour modéliser ces états de la conscience, il s'appuie sur l'autoréflexion de celle-ci. Ces états sont appelés « méta states », ou méta-états, et il constitue aujourd'hui la base de la neuro sémantique. Ces méta states permettent de réaliser des changements rapidement et efficaces à long terme.⁴³

La neuro sémantique (**NS**) est une méthode qui repose sur de nombreuses sciences et disciplines :

*La PNL

*La psychologie et les sciences cognitives

*La sémantique générale

*Les neurosciences

La (NS) met bien plus l'accent sur l'existence de multiples méta niveaux et niveaux logiques que le fait la PNL, elle étudie les plus hauts niveaux de la conscience. La (NS) au départ s'est inspirée de la PNL, mais actuellement elle est devenue une discipline à part entière.

10. Les niveaux logiques de la PNL :

Robert Dilts est un consultant et un chercheur américain, il a repris les travaux sur les niveaux d'apprentissages de l'anthropologue Gregory Bateson, nous somme psychologiquement organisés en niveaux logiques, des ensembles de processus qui influent les uns sur les autres de manière hiérarchique.

La fonction de chaque niveau est d'organiser et diriger les interactions qui se produisent au niveau immédiatement en dessous. Ainsi en changeant nos croyances nous changeons aussi nos capacités, nos comportements et finalement notre environnement.

Il existe donc « 6 » niveaux logiques⁴⁴.

⁴³ <https://www.psynapse.fr/historique-pnl/neuro-semantique> le 10/04/2019 à 21 h 10mn

⁴⁴ <https://www.google.com/amp/s/www.penserchanger.com/les-niveaux-logiques-de-robert-dilts> le 13/04/2019 à 01h 36mn.

10.1 Niveau « 1 » : l'environnement :

C'est l'entourage, les personnes que nous rencontrons dans notre vie, et les lieux où l'on vit.

Répond à la question : où, quand, avec qui ?

10.2 Niveau « 2 » : le comportement :

Ce sont les actions menées dans son environnement, indépendamment de ses compétences.

Répond à la question : quoi faire ?

10.3 Niveau « 3 » : la capacité :

Ce sont les compétences, tout ce qu'on est capable de faire, pour adopter tel comportement dans tel environnement, situation.

Répond à la question : comment ?

10.4 Niveau « 4 » : les croyances et les valeurs :

Nos croyances déterminent nos capacités et nos comportements. Si nous nous croyons incapables d'apprendre, de faire quelques choses, nous sabotons nos capacités d'apprendre ou de faire.

Répond à la question : pourquoi ?

Les valeurs ont également une influence sur nos capacités. Ce sont des critères importants pour nous qui vont déterminer notre motivation.

Répond à la question : pour quoi ?

10.5 Niveau « 5 » : l'identité :

C'est le sentiment d'être identique à soi-même tout au long de la vie, c'est la représentation que chacun a de lui-même influence tous les niveaux inférieurs.⁴⁵

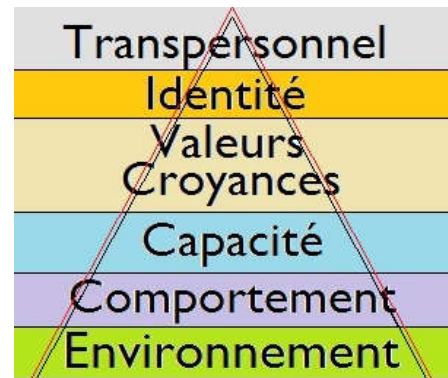


Figure 7 : les niveaux logiques

⁴⁵ www.coachrelax.fr/blog/niveaux-logiques-dilts/ le 13/04/2019 à 22h 27mn.

Répond à la question : qui ?

Qui suis-je par rapport à ce que je crois, par rapport à mes capacités, mes comportements, et mon environnement.

10.5 Niveau « 6 » : transpersonnel :

Ce niveau représente l'interaction d'une personne par rapport à un système plus vaste qu'elle. Il s'agit d'appartenance.

Tout changement à ce niveau aura des répercussions très importantes sur tous les autres niveaux. C'est un niveau spirituel dans lequel on s'interroge sur le sens, sur l'existence, sur quelques choses de plus vaste de plus grand que soi.

Répond à la question : qui d'autre, quoi d'autre ?

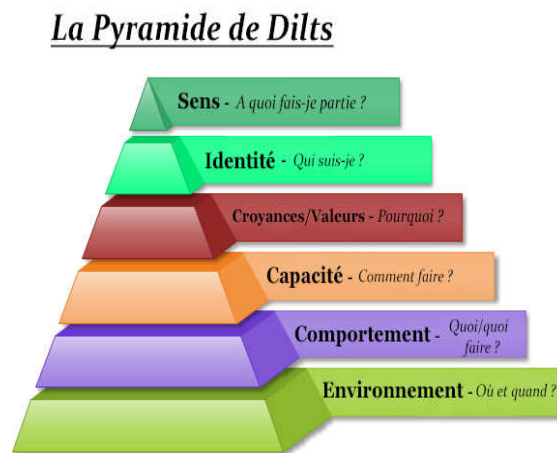


Figure 8 : la pyramide des niveaux logiques de Robert Dilts

Les niveaux logiques, un outil de la PNL, aident à mieux comprendre les disparités qu'il peut y avoir dans la communication humaine. Ils peuvent également à un dialogue intérieur.⁴⁶

Quand on se bloque sur un problème à un niveau il faut essayer de le résoudre au niveau supérieur. Chaque niveau influe sur le niveau inférieur et sur le niveau supérieur.

Conclusion :

En concluant notre premier chapitre de notre travail de recherche, nous avons essayé de mettre l'accent sur la programmation neurolinguistique « PNL » dans sa dimension théorique, sans oublier son contexte d'apparition et les travaux faits de la part des

⁴⁶ Ibid.

cofondateurs, et les expérimentations réalisées auprès des psychothérapeutes de renommée internationale ce qui a enrichi et illuminé la tempête de pensées de nos deux chercheurs. Dans notre travail, en particulier dans la partie pratique suivante, nous allons tenter d'intégrer cette méthodologie innovante avec ses techniques dans l'université « la communication universitaire » et voir comment ces dernières vont influencer le discours universitaire.

DEUXIEME CHAPITRE :
LA PNL ET LA COMMUNICATION
UNIVERSITAIRE

1. Introduction :

Partant de l'idée évoquée dans le premier chapitre qui prouve que l'étudiant/l'enseignant sont exposés à une gamme de problèmes au niveau de la communication, nous allons essayer de trouver des remèdes en faisant appel aux techniques de la PNL comme outil de changement et du développement personnel. Ce qui va nous permettre de réactiver les ressources dont l'étudiant a besoin pour garantir sa réussite communicationnelle, notre cas d'étude.

Pour le faire, nous allons prendre comme échantillon d'étude quelques étudiants(es) dans le contexte universitaire qui rencontrent des difficultés communicatives. Ces déficits sont omniprésents dans toutes les situations communicatives en particulier à l'université.

Cependant, en tant qu'étudiante chercheuse du FLE, nous allons traiter les (déficits) dans une intervalle qui s'étend sur un niveau de communication établie avec cinq étudiants(es), de niveaux différents de département de français, nous sommes pas arrivé à travailler avec des étudiants qui appartiennent à un même niveau, vu le contexte politique qui a influe les étudiants et leur présence à l'université, et cela était parmi les problèmes que nous avons rencontré durant notre réalisation de notre recherche, nous nous sommes trouvons face à l'obligation de choisir des étudiants qui appartiennent aux niveaux académiques différents, mais qui s'inscrivent dans le même département « français ».

L'application des outils de la PNL sur notre échantillon, va faire appel aux maintes concepts de cette dernière. Donc il s'avère impératif de les évoquer en corrélation avec leur application.

Avant de présenter clairement notre corpus, on doit signaler sur quelle activité notre pratique portera. Notre choix se base sur un questionnaire et un petit test qui nous aident à détecter le canal sensoriel dominant chez nos étudiants, de plus nous avons filmé des

vidéos auprès de ces étudiants pendant une conversation authentique qui nous a permis d'interpréter leurs comportements à l'aide des techniques de la PNL.

1.1 Présentation du terrain :

Notre terrain d'étude est l'établissement Mohamed kheider à Biskra, une université dans la commune de Biskra, wilaya Biskra/ Algérie. L'université de Mohamed kheider est fondée dans les années 1984, elle compte plus de 6000 étudiants (es) et 1420 enseignants (es), elle est classée par le U.S news & world report au 96^e rang du classement régional 2016 des universités arabes.

1.2 Présentation des informateurs :

Notre échantillon est un groupe hétérogène de cinq étudiants (es) :

- **Catégorie d'âge :** entre 24 ans – 43 ans.
- **Sexe :** trois étudiantes « femmes » et deux étudiants « hommes ».
- **Niveau :** une étudiante en troisième année licence.

Une étudiante en deuxième année licence.

Trois étudiants (es) en Master 1, spécialité : les sciences du langage.

*Notre échantillon représente quelques difficultés au niveau de la communication. Ce problème a un effet négatif sur leur relation dans le milieu universitaire « la communication traitée est la communication universitaire » ce qui nous a poussés à faire des séances de communication à l'écart des autres étudiants « es ». Les éléments de notre échantillon peuvent prendre contact avec toutes les catégories des actants dans le milieu universitaire, mais ils ne sont pas capables de se synchroniser avec leurs interlocuteurs durant une situation de communication.

De peur d'offenser les droits personnels de nos étudiants et discréditer leurs vies privées, nous avons jugé qu'il sera sage de ne pas citer leurs noms, mais de les remplacer par les symboles suivants :

- Les femmes : au nombre de trois, seront représentées par les symboles **F1, F2, F3**.

- Les hommes : au nombre de deux, ils seront représentés par les symboles **H1, H2**.

L'application de la PNL dans la communication universitaire sur notre échantillon exige en premier lieu de définir la communication en générale, puis mettre la lumière sur les caractéristiques du discours universitaire autant qu'une composante fondamentale de la communication universitaire.

2. La communication/PNL :

Partant du principe que la PNL est une approche pragmatique⁴⁷ du changement, elle a pour objectif le développement personnel, en améliorant la communication avec soi et avec autrui.

Cela dit que la communication est au cœur de la vie humaine que ce soit dans la sphère privée, ou dans le groupe tel est le cas de notre étude. Tout communique, du microcosme jusqu'à macrocosme, ce qui avère qu'elle est un acte biologique se faisant consciemment ou inconsciemment, son efficacité met en œuvre tout un système régit par des règles et des stratégies qui le maintiennent en bon fonctionnement.

3. Définition de la communication :

Rohn Hubbard a écrit :

« Un homme est vivant dans la mesure où il peut communiquer ».

Il explora vraiment le domaine de la communication, qui fait l'une des facettes de la vie. Il rédige par la suite, des centaines de milliers de mots sur ce sujet d'importance vitale.

Fondamentalement, la communication est le déplacement d'une particule d'une partie de l'espace à une autre. La particule est la chose qui est communiquée. Elle peut être une idée, un message ou un mot. Cette explication élémentaire nous amène à sa définition complète : c'est l'action qui consiste à l'émission d'une impulsion à partir d'un point-zéro jusqu'à atteindre un point réception, avec l'intention de faire

⁴⁷ Alain THIRY

naitre dans ce point, une duplication⁴⁸ et une compréhension de ce qui a émane du point-zéro⁴⁹.

Donc la communication comme un acte, dépasse le simple processus de transmission d'information à devenir une rétroaction (communiquer simultanément), ou chacun exerce une influence sur l'autre, c'est un acte de communication réciproque entre les actants.

Etant au sein de la PNL, la communication va au-delà, interagir pour influencer, faire agir l'autre en attente d'une modification voire régulation de comportements ou/et d'attitudes. C'est l'un des postulats de la PNL « la communication n'a de sens qu'à partir des résultats obtenus ».

4. la communication universitaire et les caractéristiques du discours universitaire :

Nous souhaitons décrire les caractéristiques discursives propre aux discours universitaires⁵⁰ afin d'en déduire leur mode de transmission. En effet, si l'on considère les discours universitaires comme un ensemble cohérent, il faut alors se donner les moyens d'en décrire les caractéristiques sociales, pragmatiques, organisationnelles, et énonciatives, car l'étude approfondie de ce genre de discours permet de repérer leurs enjeux et les modes de médiation du savoir, en contribuant à la construction d'un discours qui puisse être bien entendu, compris, et débattu pour réaliser une bonne communication pertinente, et cohérente dans le milieu entre les actants, comme le souligne **Pollet** (2000) :

« La variété discursive u système de communication à l'université et la nécessité de son enseignement poussent à rechercher et décrire des modèles génériques dans lesquels s'inscriraient des réalisations aussi diverses que les cours, les ouvrages et articles scientifiques... »

Elle souligne aussi que pour cela il faut passer d'une logique de remédiation de compétences « générales » à une logique d'adaptation aux pratiques langagières spécifiques de l'université.

⁴⁸ La duplication : c'est l'action de reproduire quelque chose exactement.

⁴⁹ Qu'est ce que la communication ?, french.scientologyhandbook.org/sh5_1htm.

⁵⁰ Jean, Defays et Englebert Annik, principes et typologie des discours universitaires, p38, 39, éd L'Harmattan.

4.1 Des caractéristiques d'ordre sociolinguistiques et pragmatiques :

Premièrement, si l'on considère les discours universitaires en fonction du contexte dans lequel ils sont produits, on observe que leurs caractéristiques d'ordre sociolinguistique est d'être réalisés dans un univers de communication dont au moins l'émetteur appartient à la communauté universitaire, et que l'objet du discours participe d'un savoir disciplinaire enseigné ou construit à l'université. Ainsi ce contexte influence largement les caractéristiques pragmatiques des discours universitaires dont la visé est la transmission d'un savoir, pour ne pas dire d'une doctrine, mais également d'une méthode d'analyse des objets dont elles souhaitent étudier le fonctionnement. Par conséquent, la communication universitaire, étant produite dans des circonstances particulières « comme le lieu institutionnel, le statut des interlocuteurs, le rapport qu'ils entretiennent, l'objet du discours, l'intention du locuteur, et le domaine disciplinaire concerné », elle génère donc des spécificités organisationnelles et énonciatives.⁵¹

4.2 Des caractéristiques organisationnelles et énonciatives :

En effet, si l'on considère le milieu de circulation des genres académiques et le type de relations entretenues, même implicitement, entre les interlocuteurs, on observe que des caractéristiques provoquent des spécificités sur le plan de l'organisation des énoncés et des modalités d'énonciation.

4.2.1 Les caractéristiques organisationnelles :

Ils possèdent aussi des caractéristiques organisationnelles spécifiques puisque pour construire son discours l'énonciateur doit le structurer selon un contenu thématique particuliers et une organisation séquentielle. En effet, on observe que les discours universitaires ont une continuité thématique entre les parties qui assure leur cohérence que ce soit dans un discours oral « tel est le cas de notre recherche », ou un discours écrit « article, ouvrage ».

⁵¹ Principe et typologie des discours universitaires.

4.2.2 Les caractéristiques énonciatives :

Ils possèdent aussi des caractéristiques énonciatives spécifiques puisqu'ils sont pris en charge par un énonciateur spécifique, en fonction d'une époque donnée, selon un mode donné, et qu'ils sont construits à partir de certains inter discours.

5. La PNL appliquée dans la communication universitaire :

La PNL comme une approche pragmatique et une méthodologie de changement personnel, elle a une grande utilité si elle est appliquée à la communication dans le milieu universitaire. Les outils de la PNL ont prouvé leur efficacité dans plusieurs domaines.

S'en servir pour améliorer la communication, outil de transfert des savoirs et des connaissances, sera sans doute de bon escient dans le développement de l'étudiant.

Dans le cadre de notre travail de recherche, nous nous inscrivons dans une approche pragmatique, nous allons présenter cinq techniques de la PNL mais non dans leur cadre théorique, c'est dans la pratique sur notre échantillon, cinq « 05 » étudiants « es » de niveaux différents qui s'inscrivent dans le département de français, université Mohamed kheider Biskra, mais nous allons présenter la technique qui reste dans son cadre théorique parce que nous n'avons pas pu l'appliquer sur notre échantillon, vu les difficultés que nous avons confronté durant notre recherche davantage le temps n'était pas suffisant ni le contexte était favorable, voire aussi que la technique qui nous reste est un peu difficile à appliquer sur les personnes de plus le facteur temps ne nous a pas aidé, c'était très étroit, sans parler de l'absence presque complète d'étudiants en raison des conditions prévalaient à l'époque.

Sans s'en rendre compte, le bon étudiant, pendant sa formation académique développe des stratégies qui lui permettent d'entretenir des relations avec son entourage social et scientifique et de perception des savoirs qu'il emprunte à la PNL.

Pour expérimenter, nous nous sommes basé sur l'un des principes de la PNL « ce que fait l'un et réussit d'y exceller, l'autre est capable de le reproduire ».

Partant de ce principe, nous allons appliquer avec nos échantillons quelques expériences⁵² impliquées dans les conversations qu'on a déjà réalisées.

Avant d'entamer l'expérience, nous avons essayé de dévoiler les cartes mentales que nos étudiants ont du monde et d'eux-mêmes, car leur croyances, leur comportements, leurs capacités, leurs identités, leur relations avec leur environnement universitaire peuvent obstruer ou soutenir leur communication, cette dernière les aide à fonder de bonnes relations avec autrui c'est ce que Robert Dilts a appelé « les niveaux logiques ». L'essence même de la PNL se base tout d'abord sur l'observation.

Le but est de détecter le canal sensoriel dominant avec nos étudiants qui les aide à construire leurs expériences, et le responsable de la construction de leurs représentations du monde, de plus nous voulons comprendre les étudiants « es » performants « es » dans leur domaines y parviennent et dans leurs communications qu'ils y réussissent.

Notre travail consiste aussi à valider des modèles de réussite pour les reproduire s'il y aura. De plus, nous pouvons en parallèle analyser des étudiants « es » qui ne parviennent pas à cette excellence.

6. Les outils de la PNL :

6.1 La synchronisation :

Etablir une communication notamment dans le milieu universitaire avec l'autre « des étudiants/des enseignants... » revient à mimer tous les indices qu'il nous émet, consciemment ou inconsciemment. C'est ce que Guy Missoum essaye d'éclaircir dans son ouvrage « la PNL appliquée » pour définir la synchronisation :

La PNL produit l'effet de caméléon, effet de mimétisme qui agit au niveau non verbal et verbal. Pour établir et maintenir ce rapport, la PNL utilise la synchronisation où tous les modes de communication interviennent. Cette synchronisation favorise la mise en phase avec autrui, stimule échange et écoute réciproque, et permet d'obtenir dans la relation émetteur-récepteur, la meilleure balance possible entre les signaux non verbaux, verbaux et mentaux respectivement changés.⁵³

⁵² Ces expériences sont présentées dans les livres d'Alain THIRY, « Apprendre à apprendre », « Ca y est j'ai compris ».

⁵³ Guy MISSOUM, La PNL appliquée, p.p.66.67.

Le mot synchronisation ou bien le verbe « se synchroniser » avec l'autre, c'est le fait d'imiter tous ce qu'on reçoit de notre interlocuteur par intention ou sans intention.

C'est le fait d'activer le processus miroir pour accepter la réflexion des comportements de l'autre sur soi afin de lui rencontrer dans son modèle du monde pour lui faire sentir qu'on le comprend bien, qu'on l'admet, qu'il puisse vivre sa réalité comme il la vit sans faire aucun effort.

La synchronisation est un outil très excellent pour montrer à l'autre que l'on est du même bord, en parfaite harmonie comme si nous partageons la même vision du monde.

Une fois établie, la synchronisation crée un cadre de confiance permettant de conduire son interlocuteur vers d'autres expériences qui l'amèneront vers l'objectif à atteindre⁵⁴.

6.1.1 Synchronisation non verbale :

C'est la reproduction du langage de son interlocuteur, elle consiste en l'imitation des micros ou macro comportements, tels les mouvements du corps en générale ou des parties spécifiques comme le visage.

Cette réflexion peut être :

-Complète : imitation totale de son interlocuteur.

-Partielle : imitation de quelques une des ses postures⁵⁵.

6.1.2 Synchronisation verbale :

Elle conduit à une relation de proximité, confiance, compréhension, réciproque, ce qui entraîne la communication.

La synchronisation verbale c'est d'adapter le registre verbal à celui de son interlocuteur en utilisant des tournures, des structures de phrases, des expressions propres au registre

⁵⁴ www.leblogdumentalisme.com/2013/08/18la-synchronisation-pnl/ le 14/05/2019 à 00h 39mn.

⁵⁵ Guy MISSOUM, La PNL appliquée, p.67.

utilisé par l'interlocuteur. Elle consiste aussi à montrer à l'autre, la quantité de notre écoute par la reformulation qui permet de s'assurer que nous l'avons bien compris.

La synchronisation nous permet à repérer les mots utilisés par notre interlocuteur, ces mots vont nous renseigner sur la façon dont la personne voit le monde, c'est-à-dire quel est le canal sensoriel privilégié.

Est-elle plus visuelle, auditive, kinesthésique ?

Visuel

Une personne visuelle utilisera beaucoup de mots et d'expression du style :

- Je vois
- Ça n'est pas très clair
- Belle perspective

Auditif

Une personne auditive plus en disant :

- J'entends bien
- Je suis en désaccord
- Je vous écoute

Kinesthésique

- De « ressentir » les choses
- D'être touché par ce que vous dites
- D'être sous pression

Nous avons essayé d'activer les processus miroir avec nos étudiants durant des séances de conversation pour être en congruence avec eux et pour harmoniser la communication et les rencontre dans leurs modèles du monde qu'ils aient pour comprendre bien quel type de système sensoriel ils utilisent « privilégient » dans les situations de communication « en particulier à l'université » .

La synchronisation comme une technique de la PNL se réalise auprès une activation d'un processus d'observation que nous appelons « le calibrage ».

L'étudiant « e » afin d'harmoniser sa communication avec ses interlocuteur dans le milieu universitaire, il doit d'abord la décoder. Le décodage se fait grâce à une technique que les PNListes appellent : « le calibrage ».

Le calibrage est une sous modalité de la synchronisation « on décode puis on adapte notre communication », donc il sera logique de présenter l'expérience du calibrage sur notre échantillon avant celle de la synchronisation.

6.2 Le calibrage :

La calibration est une étude précise des signes du comportement externe qui traduisent l'état interne de la personne. Le principe est simple. Quand on ressent une émotion, cela se manifeste involontairement par notre comportement non Verbal, de même quand on revit une expérience passée. Pour calibrer une personne, il faut savoir identifier le registre sensoriel de la personne et observer les signes comme les postures, le timbre de la voix, la poignée de la main, etc.⁵⁶

6.2.1 Calibrer c'est décoder la communication

En PNL, la calibration signifie décoder la communication verbale, para verbale et non verbale d'autrui par des indicateurs externes afin de recevoir le message de notre interlocuteur de manière précise. Pour un bon communicant, la calibration est essentielle pour lire les schémas inconscients de notre interlocuteur.

Recevoir les réponses non verbales, verbales et para verbales durant une conversation, et évaluer en même temps les attentes, ou se recalibrer pour améliorer la réponse permet d'adapter sa communication aux réponses de l'interlocuteur.⁵⁷

La calibration du langage non verbal se fait par l'observation de :

- la respiration ;
- la voix : volume, tonalité ;
- la posture ;

⁵⁶ Thierry Bedossa et Bertrand L.Deputte, Comportement et éducation du CHIEN, éd educagri, p.2217.

⁵⁷ www.campusnpl.net/la-calibration-en-pnl/ le 14/05/2019 à 14h 17mn.

- les mouvements rythmiques légers ;
- le tonus musculaire du visage et des mains ;
- la couleur de la peau ;

En PNL, la calibration vise la détermination des systèmes de perception (**VAKOG**).

6.2.2 Le système de représentation : VAKOG

Toutes les informations que nous percevons du monde extérieur qui nous entoure passent à travers nos filtres sensoriels « cinq sens » à l'aide des neuro transmetteurs qui véhiculent les données du monde extérieur vers notre cerveau comme siège de toute activité cognitive.

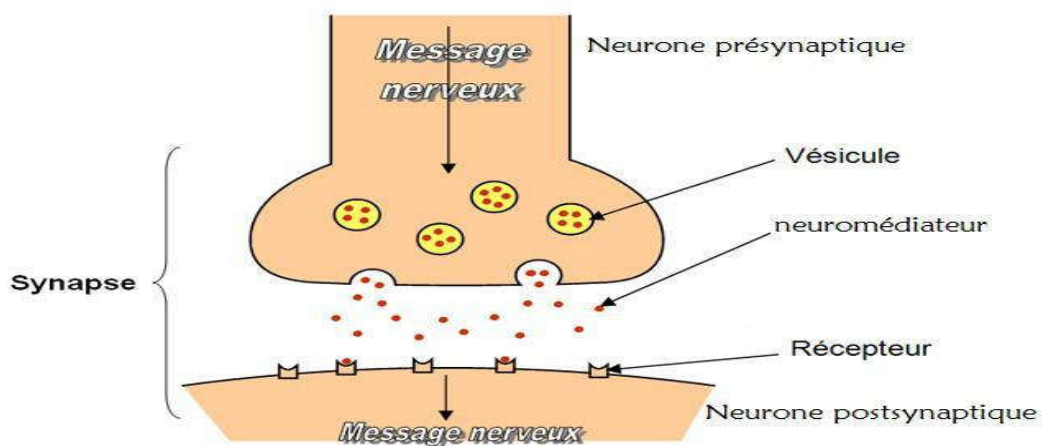


Figure 9 : le cheminement d'un message nerveux

Nos systèmes de représentation transmettent les messages qu'ils perçoivent et qui ne sont en réalité que des images, des sons, des commentaires (radio mentale), des sensations, des odeurs, des goûts, à notre système nerveux central sous forme de données.

Ces données construisent la pensée qui n'est qu'une séquence de représentations sensoriomentales. C'est de là que chaque personne construit son système de représentation propre à lui. Alain Thiry l'explique dans ce qui suit :

La pensée s'appuie sur la représentation que l'on se fait du monde. Elle est construite à partir de nos cinq sens, le fameux quintuplé **VAKOG** :

V isuel→ la vue

A uditif→l'ouïe

K inesthésique→ émotion/sensation/touché

O lfactif→l'odorat

G ustatif→le gout⁵⁸

De nature, les personnes n'appréhendent pas le monde selon les mêmes modes, les PNListes expliquent que la perception du monde passe généralement par trois canaux sensoriels, les yeux, les oreilles et le canal kinesthésique qui englobe le ressenti, l'odorat et le gustatif.

Généralement, chaque personne privilégie un canal sensoriel qui domine sur les autres canaux. Les personnes qui favorisent la vue sont classées parmi les personnes visuelles, ceux qui favorisent l'audition sont des personnes auditives, et la dernière catégorie se range parmi les kinesthésiques. Et c'est à partir de ces systèmes de représentation, qui émettent des signaux involontaires ou indices, qu'on accède à la pensée de l'autre. Ce processus n'est que le calibrage qui permet de prévoir le comportement de son interlocuteur pour se positionner par rapport à lui.

Chaque mode de pensée ou système de représentation possède ses propres signaux externes ou indices d'accès. Ceux-ci incluent notre choix de mots, les mouvements des yeux ainsi qu'une variété d'indices plus subtile « micro indice », tel que la respiration, le ton de la voix et son rythme, la coloration de la peau...

6.2.3 Les indices d'accès :

1*Les prédicats

Ce sont des verbes des adjectifs et des substantifs qui sont utilisés pour se présenter intérieurement des expériences au moyen de modalités visuelles, auditives ou kinesthésiques.

Ils servent également à transmettre le vécu d'une personne. Le tableau ci-dessous va donner des mots habituellement donnés dans le langage courant et qui sont classés par modalité de perception.

⁵⁸ Alain THIRY, *Apprendre à apprendre*, éd De Boeck, 2007, 3^{ème} édition, p.35.

Visuel	Auditif	Kinesthésique	Non spécifique
Image clair	Bruit	Contacte	Discerner
Perspective	Note	Tenir	Distinguer
Voir	Emettre	Choc	Composer
Briller	L'accent	Agitation	Comprendre
Point de vue	Sonner	Frapper	Savoir
Apercevoir	Crier	faire	analyser
Horizon	Râler	impression	Apprendre
Illustrer	Entendre	bouger	changer
Délimiter	son	toucher	Considérer
nuageux	Résonner	Tâtonner	Conscient

Figure 10 : Tableau des prédicats

2* Les expressions :

Nous vous présentons quelques exemples basées sur la perception sensorielle :

➤ **Visuel**

Je vois bien ce que vous dites.

Jeter un coup d'œil sur ...

Une image vaut mieux que mille mots.

➤ **Auditif**

Ses mots sonnent faux.

J'aime souvent l'entendre parler.

Je me rappelle mot à mot de ce que m'a-t-elle dit.

➤ **Kinesthésique**

Je te ressens.

La pilule risque d'être amère.

Prendre contact avec quelqu'un.

3* Le système oculaire :

Pour repérer un système sensoriel de quelqu'un ou de confirmer la prédominance de l'un des canaux il existe un autre moyen :

C'est celui de s'attacher aux mouvements oculaires, ces derniers indiquent comment l'information est traitée. L'objectif de cette observation est d'augmenter nos chances pour établir une bonne communication et un bon contact avec notre interlocuteur.

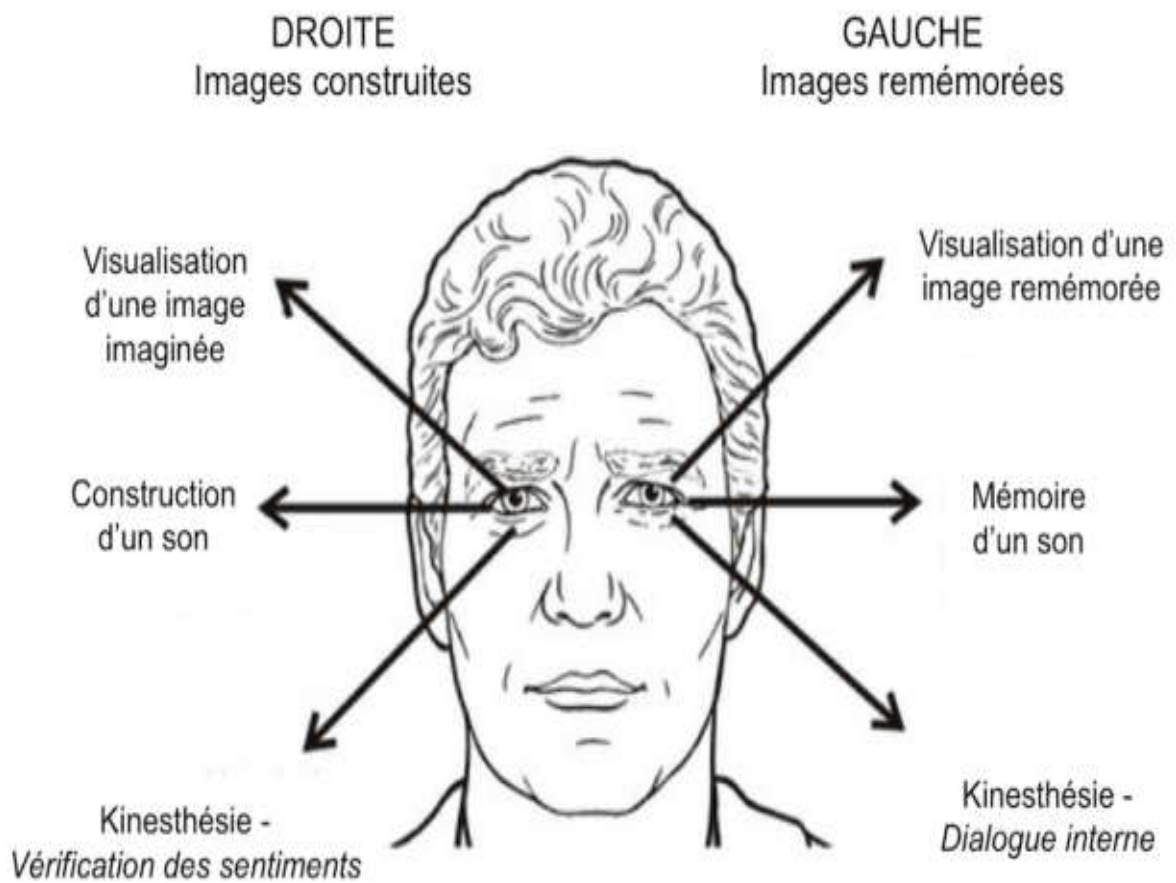


Figure 11 : Les mouvements oculaires de chaque système de perception⁵⁹.

Les mouvements oculaires indiquent si la personne construit ou remémore des sons ou des images. Comme ils indiquent si la personne se parle intérieurement (dialogue interne) ou aperçoit un fait kinesthésique.

⁵⁹https://www.google.dz/search?q=pnl+mouvement+oculaire&newwindow=1&biw=1093&bih=557&tbm=isc&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKEwjmqquB2r7MAhUHPRQKHTg9DK4Q_AUICCGC&dpr=1.25#imgrc=0nNfHji8ODYM7M%3A, le 15/05/2019 à 16h 30mn..

Le schéma ci-dessous va vous montrer par précision les positions oculaires et leurs indications :

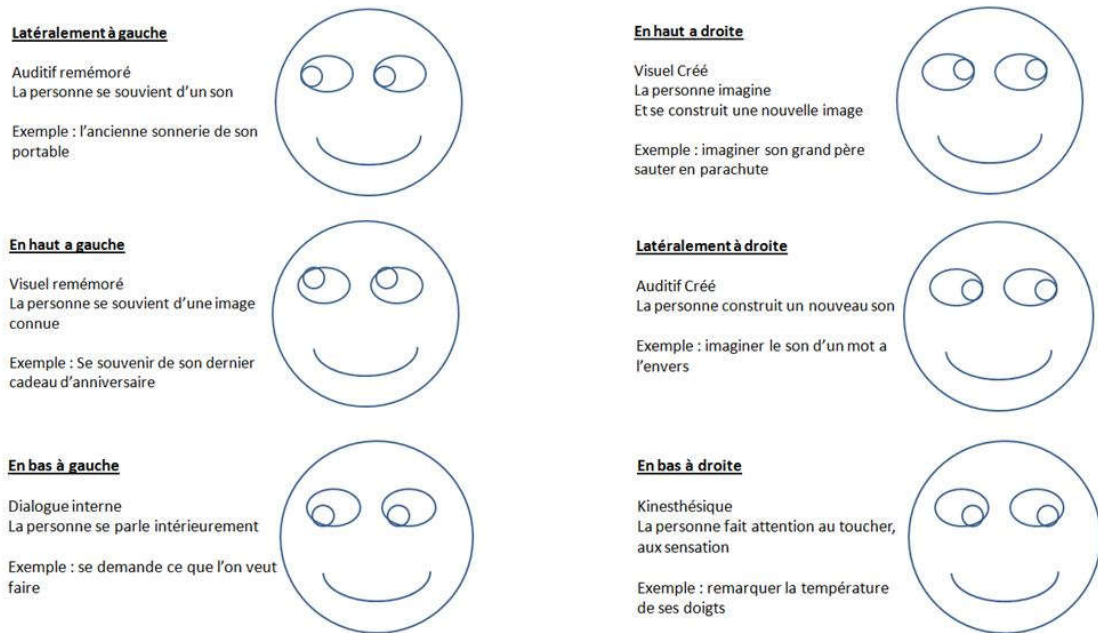


Figure 12 : Les mouvements oculaires et leurs significations⁶⁰

A l'aide de ces déterminants, le décodage des systèmes de représentations de notre échantillon devient plus facile, en analysant leurs « feed-back » c'est-à-dire leurs langages verbaux et non verbaux, nous avons repéré :

- Les visuels « es » : F3.
- Les auditifs « ves » : F1, F2, H1.
- Les kinesthésiques : H2.

La calibration des mouvements oculaires de ces apprenants était plus ou moins compliquée car leurs yeux sont en perpétuelles actions. Et malgré leurs préférences sensorielles ils utilisent quand même les autres systèmes de perception, ce qui veut dire que leurs yeux bougent dans tous les sens.

⁶⁰ <http://monipag.com/antoine-caron/author/antoine-caron/page/3/>, le 15/05/2019 à 17 :45mn.

Nous n'avons pas basé uniquement sur les mouvements oculaires, pour déterminer les canaux sensoriels de nos étudiants, nous avons donc décidé de leur distribuer un questionnaire et un test pour valider nos constatations.




Le questionnaire distribué contient quinze questions, sous chaque question trois réponses sont proposées (**A.B.C**) et chacune de ces réponses s'inscrit sous un système sensoriel précis « **A.V.K** », nous avons classé les réponses proposées dans la grille d'analyse ci-dessous et dans chaque ligne les réponses conviennent un mode de perception dominant. Nos étudiants sont sensés de lire les questions puis énumérer la réponse (**A.B.C**), qu'elle parait être la plus proche de leurs expériences, après, ils se reportent à la grille d'analyse, ils font le total pour chaque ligne, la ligne sur laquelle ils totalisent le plus de réponse correspondant à leur mode de perception.

De plus, nous avons fait un petit test auprès nos étudiants « es » qui contient aussi des situations et sous chaque situation quatre réponses, chaque étudiant doit choisir une de ces réponses proposées, en essayant de calibrer le système de chaque étudiant à travers une observation de ses comportement, ses mouvements, et même les micromouvements du visage et du corps.

De plus nous avons essayé de faire un processus d'ancrage à nos étudiant en les donnant des réponses proposées, et chaque réponse peut évoquer un état émotionnel avec chaque étudiant selon son système de représentation qu'il privilégie il va choisir une réponse qui est associée avec son système, et cette dernière peut aussi évoquer en lui quelques expériences déjà vécues accompagné par des émotions construites lors de la construction de cette expérience.

Voilà les résultats de notre questionnaire que nous avons déjà fait auprès de nos étudiants pour pouvoir repérer leur système de représentation « **VAKOG** » comme premier pas dans notre travail de recherche :

Questions	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Réponses	B	A	A	B	C	C	C	B	B	A	C	A	B	B	C
	C	C	B	A	B	B	B	C	C	B	B	B	C	A	A
	A	B	C	C	A	A	A	A	A	C	A	C	A	C	B

	Perception auditive
	Perception visuelle
	Perception kinesthésique

En observant les étudiants durant une conversation pour répondre à notre questionnaire, nous avons constaté qu'il y a trois « 03 » étudiants « es » qui ont presque le même système de représentation sensorielle, ils « elles » présentent des caractéristiques similaires :

Les auditives, F1, F2, H1 :

- Ils aiment discuter souvent, parler, raconter des histoires.
- Ils se rappellent généralement de ce qui est dit.
- Ils lisent à haute voix, pour se faire entendre et quand ils parlent ils utilisent un ton clair.
- Quand ils écoutent ils ont tendance à s'assimiler vers la personne qui parle.
- Leur contact visuel avec leurs interlocuteurs est généralement court.
- Ils apprécient la musique

Il y a un étudiant de nature visuelle, et qui présente les caractères suivants :

Les visuelles, F3 :

- Ils ont une belle écriture.
- Généralement ils sont ordonnés dans leur vie.
- Ils sont calmes et ne laissent pas distraire par le bruit.
- Ils maintiennent un long contact visuel avec leurs interlocuteurs.
- Ils parlent plus rapide que les deux autres représentants du VAKOG.
- Lorsqu'ils apprennent quelque chose, ils ont besoin de regarder pour comprendre et retenir.

L'étudiant qui reste est de nature kinesthésique :

Les kinesthésiques, H2 :

- Ces étudiants ont tendance à s'exprimer avec leurs mains plus que la parole.
- Ils préfèrent de s'asseoir dans les lieux où ils peuvent bouger librement, ils ont du mal à se tenir dans un seul endroit ou une seule position pour un long temps.
- Ils préfèrent généralement les activités manuelles.
- Ils aiment toucher pour communiquer.⁶¹
- Ils gesticulent⁶² en parlant.
- Ils se bloquent facilement quand ils ressentent des impressions négatives, quand cela arrive, pour en sortir, il leur faut faire appel à leur perception visuelle et auditive afin de faire le point et d'adapter leur comportement.

Par l'envisagement des VAKOG, nous avons visé à synchroniser notre communication pour qu'elle soit adaptée aux registres sensoriels hétérogènes de nos étudiants en essayant d'utiliser les mêmes gestes qu'ils utilisent et d'adopter le même registre linguistique qu'ils usent pour créer un champ de flexibilité communicative.

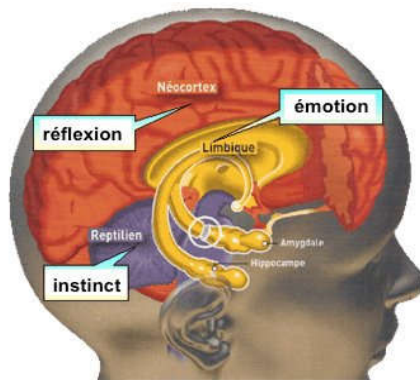
Ainsi qu'individualiser la relation communicative avec chacun d'eux, pour pouvoir modéliser les trois systèmes de représentation qui leur permettrons de mentaliser

⁶¹ LÉPINEUX, REINE, Nicole SOLEILHAC et Andrée ZÉRAH, *La programmation neurolinguistique à l'école*. Paris, Édition Nathan, 1996.

⁶² R.Bencheraiet, PNL Source et Ressources, Université MENTOURI-CONSTANTINE, Faculté de sciences.

leur communication dans le milieu universitaire pour s'adapter très vite avec leurs interlocuteurs. De plus, nous avons calibré les systèmes de représentations mentales de nos étudiants et avoir bien décodé leurs langages hétérogènes à travers de tous ce

Nos comportements, émotions, réflexions, correspondent à des zones spécifiques de notre cerveau



Le cerveau « triunique »
Paul Mac Lean

● **Le Néocortex :**
4 millions d'années
siège de la réflexion

- Raisonement, expérimentation
- Langage
- Conscience de soi
- Adaptation
- Mémoire associative & comparative

● **Le cerveau limbique :**
65 millions d'années
siège de l'affectivité

- Pulsions
- Emotions
- Relations sociales
- Plaisirs
- Mémoire émotionnelle à long terme

● **Le cerveau reptilien :**
400 millions d'années
siège de l'instinct de survie

- Réflexes innés
- Comportements primitifs
- Mémoire mécanique inconsciente

● **L'hippocampe**
Contributeur de :

- Régulation de l'humeur
- Mémoire consciente
- Apprentissage

● **L'amygdale**
Lieu de formation

- Des émotions

Figure 13 : des zones spécifiques de cerveau humain

qui est dit « le linguistique » et de tous ce qui est fait par leurs gestes « comportements », nous passons maintenant à l'ancrage comme une technique très importante dans la PNL.

6.3 L'ancrage :

Dans sa simple définition, il se définit comme l'instauration d'une association entre un état émotionnel et un stimulus extérieur unique, c'est-à-dire un stimulus qui existe dans le monde extérieur et provoque une sensation intérieur qui se cristallise sous forme un comportement (réaction), et cela implique n'importe quel système de représentation (un de nos cinq sens).

L'ancrage, et plus globalement la PNL se fondent sur la neuroscience et l'idée selon laquelle des mécanismes ou programmes, sont emmagasinées en chacun de nous depuis notre enfance dans un « inconscient » (dans le sens d'automatisme et non dans le sens freudien) et qui conditionne nos comportements. Ces acquis se situent principalement dans l'hémisphère droit, siège de la communication et des émotions.

Alors que le behaviorisme pavlovien consiste en la provocation d'un besoin en réponse à un stimulus, la PNL et l'ancrage portent sur les charges symboliques et émotionnelles intériorisées à la perception de certains codes (odeur, objet, couleur, image, parfum etc...). Le travail consistera ainsi à identifier dans le système de représentation de l'individu, une ancre particulière liée à une sensation positive (bien être, calme, relaxation par exemple) et à l'associer aux codes d'une situation vécue comme problématique.⁶³

La technique de l'ancrage donne un moyen adéquat pour accéder aux ressources et les avoir à portée de main à tout moment. Ce qui permet de pallier aux effets négatifs de leur manque sur nos états émotionnels. Ces derniers, influencent nos comportements et nos réflexions et par ce, peuvent limiter nos actions.

Avec notre échantillon, nous avons préféré utiliser une ancre kinesthésique (des petites réponses proposée sous chaque situation dans notre test qui poussent nos étudiants à invoquer une image mentale ancienne). Ce choix ne pas apposé au hasard. Cette ancre permet de modaliser et d'activer tous les systèmes de perception à la fois, ça va faciliter de l'évocation des représentations mentales à chaque fois qu'ils l'invoquent, ainsi ça facilitera le fonctionnement de leurs fonctions Mnésiques.

Notre test contient dix sept « 17 » situations, et sous chaque situation quatre réponses, chaque étudiant doit choisir une de ces réponses, et chaque réponse stimule un état émotionnel intériorisé en chaque étudiant.

Après le décodage des VAKOG et l'ancrage kinesthésique, nous nous sommes synchronisés pour établir une bonne communication avec les étudiants « es ». En tenant compte de l'hétérogénéité de leurs systèmes, nous avons harmonisé nos langages et nos comportements à les leurs. Cette synchronisation, se réalisent par la reproduction de leurs prédicats, ton de voix et gestes sans les imiter, pour que les messages émis traversent facilement leurs philtres sensoriels.

Se synchroniser avec cinq étudiants « es » à la fois apparait une tâche difficile, mais cette action peut se réaliser. Par la synchronisation on ne vise pas seulement de reproduire les langages en les imitant mais à ajuster nos comportements langagiers selon les comportements de nos étudiants pour que la communication soit bien établie.

⁶³ <http://www.psychologie.fr/article/l-ancrage-en-pnl-A-483.html> le 18/05/2019 à 07h 09mn.

6.4 Le recadrage :

Le recadrage, ou reframing en anglais, est une technique de PNL très connue et très efficace que tout le monde peut pratiquer dans leur vie quotidienne, professionnelle...

Dans une situation de communication ou dans un cadre de relation difficile, professionnel ou personnel, lorsque votre interlocuteur est bloqué sur un point de vue et que la communication est bloquée, la technique du recadrage développée par la PNL est bien très utile pour ouvrir la communication, et donc l'espace de possibilités de s'entendre.

La technique de recadrage permet en quelques phrases de voir différemment ou de se placer d'un autre point de vue.

Partant du principe que nos croyances et nos comportements sont déterminés par notre « cadre de référence » composé de nos filtres culturels, neurologiques et personnels, il s'agit de proposer à notre interlocuteur d'en sortir afin qu'il modifie sa vision du monde.

Lorsque votre interlocuteur est dans un système de croyance qui pose un problème, vous voulez que la situation change, mais vous vous apercevez que cette personne ne sera pas satisfaite par une solution pratique et raisonnable que vous lui suggériez « la personne est bloquée par exemple dans le mode oui....mais », et vous voyez également que ses certitudes sur la manière de voir le monde seront difficiles à contredire.

Vous vous dites : cette personne ne veut pas faire trop d'efforts par manque de motivation ou par doute sur l'efficacité des solutions proposées. Ou bien encore, cette personne voit les choses d'une telle manière qu'elle s'enferme dans ses croyances sans qu'il y ait de changement possible.

Vous décidez donc de changer son système de croyance en modifiant son système de raisonnement. Vous lui communiquez une information qui s'ajoutera à son système de représentation et le modifiera « ce qui l'amènera à une nouvelle solution qui deviendra évidente et simple ». On appelle ça le changement du contexte, ou du sens.

Nous avons essayé de créer des situations problèmes pendant nos conversations auprès de nos étudiants, en leur proposant des solutions pour ces problèmes d'une manière implicite, c'était impliqué dans le langage, pour voir leurs réactions envers les solutions

proposées, et voir aussi est-ce qu'ils vont les accepter ou non et comment-ils vont les traiter dans leurs cognitions. Il s'agit de proposer une nouvelle signification à une situation produite dans un contexte différent.

La situation « question » créée par nous adressée aux étudiants était comme la suite :
Est-ce que vous voyez une différence entre la communication quotidienne et la communication universitaire « selon notre étude » ?

F2 et H1 m'ont répondu oui il y a une différence mais... pas si grande. Dans ce cas, leurs représentations construites sur la communication universitaire est limitée par leurs croyances et leurs valeurs, ces derniers sont aussi construits dans une situation précise, et c'est difficile à changer leurs points de vues dans ce cas, c'est leurs cadres qu'ils ont sur ce sujet. Nous allons rajouter quelques expressions à leurs cartes du monde et leur laisser réfléchir un peu, ce rajout est que la communication universitaire s'agit d'un savoir académique construit à l'université, et chaque étudiant doit prendre en considération ces composantes dans ses discours adressés aux autres, cela peut modifier leur pensée ultérieurement et y enrichir d'une manière indirecte, c'est presque un message subliminal. C'est exemple simple de recadrage.

Le but est n'est pas de transformer le système de représentation de manière directe, en « l'agressant », mais en nous en servant tel qu'il est, il suffit d'ajouter un élément « une idée suggérée par exemple » dans son système cognitif.

La réorganisation du système de pensée de la personne se fera automatiquement et viendra de « lui » ce qui limite les réactions d'opposition au changement.

La personne change alors sa manière de voir les choses et en conséquence adopter un nouveau comportement, dans ce cas, vous avez fait un recadrage.⁶⁴

6.5 La modélisation :

La modélisation est une démarche au sein de la PNL, elle permet d'observer les comportements de réussite chez les individus, d'en déterminer les conditions de succès et de les reproduire au mieux. La modélisation concerne les gens talents, ce qu'on appelle les modèles d'excellences. Elle se définit aussi comme un ensemble d'outils PNL qui consistent à décoder des schémas de fonctionnements « gestes, pensées, émotions » et des stratégies « mentales ou série d'opérations » mise en place par la

⁶⁴ <https://www.elegia.fr/actualites/management/optimiser-sa-communication-pnl-utilisez-techniquerecadreee-du--sortir> le 19/05/2019 à 04h32 min.

personne que l'on modélise, pour ensuite pouvoir les reproduire et les intégrer à notre propre représentation du monde et à nos propres objectifs.

La modélisation ne consiste pas à imiter la réalité mais à « retraduire » un processus et à en capter l'essence⁶⁵.

John Grinder écrit : « la force des communicateurs de talent ne vient pas de ce qu'ils disent mais de la façon dont ils le disent ».

Robert Dilts décrit ainsi le processus PNL de modélisation des comportements efficaces, cela consiste à découvrir comment le cerveau « neuro » opère en analysant les patterns⁶⁶ du langage « linguistique » et la communication non verbale avant d'exprimer les résultats d'analyse en stratégie ou programme « programmation » afin de transférer la compétence à d'autres personnes⁶⁷.

D'après ce qui vient d'être fait, et les résultats obtenus, nous avons pu examiner le système VAKOG de nos étudiants et détecter leurs filtres sensoriels privilégiés qui sont responsables de toute communication « perception et transmission d'information », ainsi nous avons essayé de leur faire un ancrage pour évoquer leurs expériences subjectives anciennes et tester leurs cognitions et leurs fonctionnements mnésiques, de plus nous avons tenté de les recadrer par quelques expressions et cela est bien passé, maintenant pour la modélisation, nous avons pas pu modéliser les étudiants, parce que nous n'avons pas réussi à détecter les comportements de réussites de chacun et les reproduire sur des autres, vu le facteur temps, de plus nous sommes pas des experts dans le domaine de la PNL, les PNListes seulement qui peuvent appliquer cette technique avec excellence.

La PNL comme une technique de changement, vient pour traiter les déficits dans la communication entre les individus, notamment les étudiants selon notre étude en intégrant ses outils qui mènent au développement personnel par la réactivation des potentiels et ressources internes de chaque étudiant dont il a besoin dans ses actes communicatifs.

⁶⁵ <http://www.vivre-mieux.nc/2014/08/04/la-modélisation-en-pnl-un-levier-de-changement-et-de-devolution-tant-sur-le-plan-personnel-que-professionnel/> le 19/05/2019 à 06h 19 min.

⁶⁶ Un pattern : est une émotion, un sentiment créé à partir d'une situation décrite.

⁶⁷ ROBERT DILTS, « modéliser avec la PNL, voyage au cœur des comportements et des pratiques efficaces », 1998).

En ce cas, nous pouvons affirmer que l'intégration de la PNL dans le milieu universitaire, en particulier, la communication universitaire peut avoir un impact positif sur la cognition des étudiants, et contribue positivement à l'amélioration de leurs qualité de communication pour entretenir de bonnes relations avec autrui.

La conclusion :

Dans la conclusion de notre partie pratique, nous avons essayé d'appliquer les techniques de la PNL avec nos échantillons dans des situations de communication authentiques espérant d'obtenir de bonnes résultats, ce que nous avons pu faire, nous avons appliqué que cinq techniques, nous n'avons pas pu appliquer la dernière technique vu sa difficulté et le facteur temps de plus nous n'avons pas pu détecter les comportements d'excellence de nos échantillons.

Conclusion générale

La communication comme un phénomène en perpétuel action exige d'être accommodée par tous les membres qui en participent. Dans le milieu universitaire, chaque actant est sensé d'être clair avec ses homologues dans une situation de communication pour bien entendre et pour être en congruence avec soi et avec autrui.

La PNL comme boîte à outil de communication et de développement personnel offre des méthodes accessibles à tous pour mieux se connaître, s'épanouir et mieux gérer les difficultés relationnelles.

Les situations que les étudiants vivent et gèrent dans leur vie académique et même quotidienne ne sont ni simples, ni faciles. La PNL comme méthodologie de changement prend ses sources dans l'observation des situations de communication et ses réponses reflètent nécessairement la complexité des expériences des étudiants.

Donc la réussite de la vie communicationnelle n'est pas le fruit du hasard, mais cela exige des choix vraiment adaptés et personnalisés. La liberté de choisir cette vie demande un réel investissement personnel, il faut apprendre à se connaître tout d'abord, et à se sentir à l'aise dans des situations de communication.

Les outils puissants et fiables de la PNL, assortis d'un peu d'assiduité, vous permettent d'atteindre facilement ces objectifs.

D'une manière générale, cette préoccupation nous a permis de nous rendre compte que, dans un pays comme l'Algérie « en particulier la wilaya de Biskra, université Mohamed kheider, où les étudiants utilisent des codes switching en parlant sous forme d'un mosaïque linguistique entre l'arabe dialectale et le français et l'anglais, comme des outils de communication » et cela souvent pose des problèmes communicationnels au niveau de la synchronisation entre les communicants. Se synchroniser avec un interlocuteur est un point très important durant une conversation.

Notre travail d'abord a insisté sur la présentation et la définition de la PNL comme nouvelle technique de communication. Puis nous l'avons située dans un cadre théorique qui affirme son appellation **Programmation neurolinguistique**, pour enfin présenter les hypothèses qui l'instaurent et qui sont pour elle la pierre angulaire.

Dans la deuxième articulation de notre travail, nous avons traité la question de définir et préciser la relation entre la PNL et la communication universitaire. Ce qui nous a poussés à appliquer les techniques de la PNL sur notre échantillon pour prouver que ces techniques participent efficacement dans la communication universitaire.

Après, nous avons défini la communication en tant que notion générale. Pour en suite envisager les techniques de la PNL dans la communication universitaire « système VAKOG, la synchronisation, le calibrage, l’ancrage, la modélisation ».

La nature de notre thème qui est multidisciplinaire nous a dicté à suivre la procédure pour mieux l’achever. Ce qui nous a menées à présenter les techniques de la PNL au fur et à mesure de leur application sur notre échantillon à l’exception d’une seule technique « la modélisation », notre échantillon présente des difficultés au niveau de la communication y compris la synchronisation en parlant. Nous avons débuté notre travail par une calibration aux caractéristiques des étudiants, visant de détecter leur système sensoriel dominant, et se synchroniser avec eux, pour déterminer le mode de leur fonctionnement mental.

La synchronisation verbale et non verbale nous a permis d’établir une meilleure communication en adaptant nos langages à ceux de nos étudiants.

Dans la dernière étape de notre travail de recherche, l’invocation de l’ancrage a permis d’optimiser les ressources mentales des étudiants qui permettent l’invocation rapide des mots déjà mémorisés. Nos étudiants pendant le test que nous l’avons fais, ils ont pu actualisé leurs cartes du monde, et leurs représentations d’eux-mêmes, ainsi leur comportements.

En fin de notre travail de recherche, nous concluons, malgré la contrainte du temps, les circonstances politiques qui influent aussi le contexte universitaire, l’absence quasi-total des étudiants, et malgré tout, l’expérience a donné des résultats promettant un avenir prospère aux étudiants dans leurs situations de communication à l’université, et par cela ils vont éviter le tant des conflits relationnels, et entretenir d’une autre part de bonnes relations avec autrui. Ce qui nous mène à affirmer notre hypothèse, charpente de notre travail :

L'intégration des outils de la PNL dans la communication universitaire portera le tant attendu dans ce domaine et même dans le domaine académique. Comme elles peuvent aussi changer les représentations langagières qui déjà programmées dans nos étudiants qui peuvent leur causer des obstructions des facteurs de réussite communicationnelle.

Par l'intégration des techniques de la PNL dans la communication universitaire, nous avons attribué un nouvel objectif à notre travail de recherche, qui se veut novateur. Il est fondé sur une approche pragmatique et privilégie la compétence communicative. Nous optons pour une communication basé sur l'intégration des techniques de la PNL qu'elles permettent à nos étudiants de se libérer de leurs croyances limitantes et de se sentir à l'aise dans une situation de communication, et libérer leurs potentiels qui leurs aident à mieux communiquer soit avec leurs interlocuteurs soit avec leurs professeurs...

En conclusion, nous espérons que notre modeste recherche puisse être d'un rapport significatif à l'amélioration de la communication dans le milieu universitaire.

Références

Bibliographiques

Ouvrage :

- Alain CAYROL et Josiane DE SAINT PAUL, derrière la magie la programmation neurolinguistique, Inter Editions, 1984.
- Catherine cuddicio, le grand livre de la P NL, édition d'organisation, 2004.
- Catherine cuddicio, la PNL une méthode de psychologie appliquée pour s'exprimer avec authenticité et communiquer autrement, EYROLLES.
- Catherine cuddicio, la PNL communiquer autrement, EYROLLES, 2003.
- Guy Missoum, la PNL appliquée sport entreprise santé politique, collection Essentiel.
- John GRINDER et richard BANDLER transformation, programmation neurolinguistique et techniques d'hypnose, Inter Editions.
- Josiane de SAINT-PAUL, Sylvie TENNENBAUM, l'esprit de la magie la programmation neurolinguistique, Inter Editions.
- John GRINDER et Richard Bandler, le recadrage Inter Editions DIMITRI DEMNATED, l'aide à la scolarité par la PNL, de Boeck.
- Richard BANDLER, un cerveau pour changer, Inter Editions.
- Robert DILTS, modéliser avec la PNL, Inter Editions.
- Robert DILTS, changer les systèmes de croyance avec la PNL.
- Serge Pinto, MARC SATO, traité de la neurolinguistique du cerveau au langage, de Boeck.
- Sheslle Rose CHARVET, le plein pouvoir des mots, Inter Editions.
- Steve BAVISTER, Amanda VICKERS, la PNL mode d'emploi pour mieux communiquer avec les autres et mieux vivre, poche LEDUC.C
- Pierre Varville, la psychologie science du comportement, Gallimard.

Articles :

- Hélène Trocme, sémantique générale et programmation neurolinguistique : deux outils pour explorer la « face cachée » de l'apprentissage des langues, In : Cahier de L'APLUIT, volume3, numéro3, 1984.pp.29-40 ; doi : <https://doi.org/10.3406/apliu.1984.1791>.
https://www.persee.fr/doc/apliu_0248-9430_1984_num_3-3-1791.

- Louis Timbal-Duclaux, la programmation neurolinguistique, In : communication et langages, n° 60, 2^{ème} trimestre 1984.pp.87-98.
Doi : 10.3406/colan1984.3601
http://www.persee.fr/doc/colan_0336-1500_1984_num_60_1_3601

Sitographies :

- WWW.prendresoin.org le 25/02/2019 à 21h 30 min
- www.institut-repere.com/formations/institut-repere-une-definition-de-la-pnl-programmation-neurolinguistique-sources-et-finalites-de-la-pnl.html le 18/03/2019 à 22 h 47 min.
- <http://www.institut-repere.com/Videos/institut-repere-base-documentaire-video-virginia-satir.html> le 18/03/2019 à 23 h 00 min
- <http://www.youtube.com/watch?v=v> le 18/03/2019 à 23 h 30 min
- <http://www.youtube.com/watch?v=pSWbGPK1ehE> le 23/03/2019 à 18 h 37 min
- <https://fr.wikipedia.org/wiki/psychiatrie> le 23/03/2019 à 20 h 33 min
- <http://www.wikiwand.com/fr/SyST%C3%A9MIQUE> le 31/03/2019 à 20 h 46 min
- <http://www.wikiwand.com/fr/Cybern%C3%A9tique> le 02/04/2019 à 10 h 30 min
- www.arte-tv.com le 02/04/2019 à 12 h 00 min
- <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Empirisme.html> le 03/04/2019
- <http://www.notrefamille.com/dictionnaire/d%C3%A9finition/id%C3%A9alisme/> le 03/04/2019 à 23 h 24 min
- <https://www.google.com/amp/s/www.efficaciteprofessionnelle.fr/2017/01/09/les-presupposes-en-pnl/amp/> le 09/04/2019 à 20 h 31 min
- www.institut-repere.com/PROGRAMMATION-NEURO-LINGUISTIQUE-PNL/institut-repere-bases-documentaires-presuppositions.html le 09/04/2019 à 22 h 40 min
- <http://donfedo.ivoire-blog.com/archive/2013/06/20/presupposes-de-la-pnl.html> le 10/04/2019 à 18 h 22 min

- <http://www.regnumcoaching.com/pdf/ProgrammationNeuroLinguistique.pdf> le 10/04/2019 à 19 h 30 min
- www.mcgulfin.com/2015/07/lart-de-poser-des-questions-le-meta.html?m=1 le 10/04/2019 à 20 h 30 min
- <http://www.coach-plus.fr/pnl/data/Distorsions.html> le 11/04/2019 à 04 h 27 min
- <https://www.psynapse.fr/historique-pnl/neuro-sementique> le 11/04/2019 à 21 h 10 min
- <https://www.google.com/amp/s/www.penserchanger.com/les-niveaux-logiques-de-robert-dilts> le 13/04/2019 à 01 h 36 min
- www.coachrelax.fr/blog/niveaux-logiques-dilts le 13/04/2019 à 22 h 27 min
- www.leblogdumentalisme.com/2013/08/18la-synchronisation-pnl le 14/05/2019 à 00 h 39 min
- www.campuspnl.net/la-calibration-en-pnl le 14/05/2019 à 14 h 17 min
- <http://monipag.com/antoine-caron/author/antoine-caron/page/3/> le 15/05/2019 à 17 h 45 min
- <http://www.psychologie.fr/article/l-ancrage-en-pnl-A-483.html> le 18/05/2019 à 07 h 09 min
- <https://www.elegia.fr/actualites/management/optimiser-sa-communication-pnl-utilisez-techniquerecadree-du-sortir> le 19/05/2019 à 04 h 32 min
- <http://www.vivre-mieux.nc/2014/08/04/la-modélisation-en-pnl-un-levier-dechangement-et-de-devolution-tant-sur-le-plan-personnel-que-professionnel> le 19/05/2019 à 06 h 19 min

Annexe

Lexique des termes de la PNL

Analogique/digital.

Le dessin d'une chaise est une représentation analogique d'une chaise. Par opposition le mot chaise est un code digital, pour le comprendre, il est nécessaire de connaître le code. Un Japonais ne connaît pas le mot chaise.

Le langage du corps est analogique, le langage verbal est digital.

Le cerceau droit est le lieu du langage analogique, alors que le cerceau gauche est le lieu du langage digital ou numérique.

Ancrage ou ancre.

Les ancrages sont très utilisés en PNL. Stimulus interne ou externe qui est relié à un état interne ou un comportement (par l'intermédiaire d'un état interne).

A chaque fois que le stimulus se produit, il génère la même réaction.

Les ancrages sont des automatismes naturels, une odeur dans la rue va faire ressurgir des souvenirs de vacances, une musique vous rappellera un flirt de votre adolescence.

La PNL exploite ce mécanisme naturel pour faire apparaître par une sensation de calme et de confiance en soi lorsque ces états internes sont appropriés par exemple au moment de prendre la parole en public de passer un oral...

Les antivaleurs.

Ce que nous rejetons, fuyons...

Exemple: L'agressivité, la méchanceté, l'irresponsabilité, la sournoiserie...

Voir valeurs.

Association/dissociation.

Lors d'une formation de PNL, on apprend à s'associer et à se dissocier, ce qui permet de mieux maîtriser ses états internes. Associé/dissocié est un méta programme.

C'est la manière dont je me mets en scène mentalement, en imagination.

Par exemple est-ce que je me vois en train de jouer au football (dissocié)? ou est-ce que je vois le ballon que je pousse, le gardien de but...

Lorsque je suis associé, je suis dans l'émotion.

Calibration.

La PNL accorde beaucoup d'importance à l'observation fine d'un interlocuteur...

Carte du monde.

C'est un des premiers présupposés de la PNL chacun sa carte du monde...

Ce que nous pensons être la réalité n'est en fait que NOTRE réalité. Nous percevons la réalité au travers de nos propres filtres neurologiques, culturels, sociaux, et nous en faisons une représentation.

Cette représentation est ce que nous croyons être la réalité, cette représentation est à la réalité ce que la carte est au territoire.

Souvent les personnes confondent la carte et le territoire.

Il n'existe qu'un seul territoire ou un seul monde, par contre il existe une infinité de cartes.

Pour bien communiquer, il est bon d'accepter que notre interlocuteur a la meilleure carte possible par rapport à ce qu'il est, ce qu'il a vécu...

Cerveau droit:

Il traite plus particulièrement les informations analogiques (voir analogique).

cerveau gauche:

Il traite plus particulièrement les informations digitales (voir digital).

Comportement externe:

La PNL s'intéresse à ce qui se voit, se sent et s'entend (le VAKO).

Tout ce que la personne montre, volontairement ou non.

Voir également générateur de comportement nouveau et index de computation.

Conduire:

On parle en PNL de synchro/conduite. Dans le cadre de la synchronisation/conduite, il s'agit, après avoir accompagné l'autre dans son fonctionnement, de l'orienter dans la direction que l'on souhaite.

Congruence:

Lorsque la personne exprime la même chose depuis ses différents canaux d'expression: communication verbale et non verbale.

Critères et valeurs:

La PNL accorde une grande place à nos valeurs que l'on retrouve au troisième "étage" des Niveaux logiques.

Ce qui est important pour nous.

Nous évaluons ce qui nous parvient en fonction de nos critères.

Nos critères n'ont pas tous la même importance, les plus élevés dans la hiérarchie constituent nos valeurs.

Croyances:

La PNL est née de la modélisation, les croyances constituent le principal obstacle à la modélisation.

Ce qui nous semble vrai sur nous, sur les autres, sur ce qui nous entoure.

Pour construire nos croyances, nous généralisons à partir de nos expériences.

Pour Anthony Robbins, une croyance est un puissant état affectif de certitude sur les êtres, les choses, les idées ou les évènements.

Désactivation d'ancre.

Rendre une ancre inopérante. Voir ancre-ancrage.

La PNL propose un certain nombre de techniques permettant de désactiver une ancre.

Digital: voir analogique-digital

Dissocié: voir associé-dissocié.

Distorsion.

La PNL propose deux outils l'un qui utilise les distorsions: le Milton modèle, l'autre qui les retrouve: le méta modèle.

Nous filtrons ce que nous percevons au travers de trois filtres: la généralisation, la distorsion et la sélection.

Le filtre de la distorsion conduit à déformer ce que nous percevons, pour nous le représenter d'une façon plus conforme par exemple à nos croyances.

Double dissociation:

Technique de la PNL permettant de traiter les phobies, les traumatismes.

Si se dissocier consiste à se voir en train de... la double dissociation consiste à se voir en train de se voir...

Comme pour toutes les techniques de PNL, il existe une procédure très rigoureuse à suivre.

Écologie.

Un certain nombre d'équilibres sont nécessaires à un individu. Tout ne peut pas être changé n'importe comment. L'écologie, c'est la recherche et la préservation des équilibres fondamentaux ou essentiels à un individu. L'écologie concerne soi et les autres: l'individu "fait système".

L'écologie fait partie intégrante de la PNL, tout système qui utiliserait la PNL sans tenir compte de l'écologie ne sera que perversion.

Équivalence complexe.

X = Y. Dans le méta modèle, ne pas confondre avec le lien de cause à effet: X prouve Y.

État interne:

Notre état interne est ce que nous ressentons à un instant T donné.

État présent/état désiré:

La situation dans laquelle nous sommes actuellement. Par opposition à l'état désiré qui est la situation dans laquelle nous souhaitons ou voulons être lorsque le processus de changement sera à son terme.

La PNL qui est une technique de changement explore l'état présent, l'état désiré et la situation intermédiaire.

Externe/interne.

Externe: ce qui vient de l'extérieur noté e. (VAKO) e: méta programme de perception.

Interne: i Ce que nous percevons de nous même (je me suis senti bien Ki) et ce que nous nous représentons: méta programmes de représentation (VAKO) i

Futur, pont vers le futur.

Le futur intervient à différents niveaux, dans la représentation du temps, dans la référence au temps (est-ce que je me détermine par rapport à ce qui est passé (expériences), présent, futur (effets)?).

Dans les techniques de changement de la PNL, le pont vers le futur permet d'imaginer les effets que le changement va produire sur moi, les autres... contribuant ainsi à donner de la puissance à la technique.

Généralisation:

Nous filtrons ce que nous percevons au travers de trois filtres: la généralisation, la distorsion et la sélection.

Le filtre de la généralisation conduit à considérer que ce qui s'est produit une ou plusieurs fois ce reproduira, c'est ainsi que nous construisons une nos croyances.

Générateur de comportement nouveau.

Technique de PNL permettant d'acquérir un comportement nouveau, par exemple un geste de golf. Si le comportement est sous-tendu par un état interne, le comportement ne pourra être acquis qu'après avoir appris à se mettre dans l'état interne approprié.

voir aussi index de computation

Incongruence: voir congruence.

Index de computation:

Grille PNL qui nous permet de classer ce qui est du domaine de la pensée: processus mentaux, du ressenti: les états internes, des comportements.

Ce que je pense, ressens, fais.

Intention positive.

Pour la PNL, le comportement n'est pas la personne et tout comportement est sous-tendu par une intention positive. L'intention positive et le comportement contribuent à l'homéostasie de la personne.

Le présumé de l'intention positive est très utile pour communiquer efficacement et être orienté solution. Il permet également de penser en termes d'écologie.

kinesthésique:

Ce qui est en rapport avec notre ressenti, de sens tactile, de mouvement. Par extrapolation, on inclut parfois le gustatif et l'olfactif dans le kinesthésique.

Nos cinq sens sont représentés par les lettres: VAKO

V pour visuel.

A pour auditif.

K pour kinesthésique.

O pour olfactif et incluant le gustatif que l'on rencontre mais rarement symbolisé par G.

Le VAKO peut être externe, on note alors (VAKO) e ou interne (VAKO) i.

Lecture de pensée:

Dans le méta modèle, mécanisme de distorsion par lequel nous interprétons ce que nous croyons que l'autre pense à partir d'éléments subjectifs que nous qualifions bien entendu d'objectifs

Ligne du temps:

Représentation symbolique du temps par une ligne. Le plus souvent nous symbolisons le passé derrière nous, le futur devant nous.

Beaucoup de techniques de PNL utilisent la ligne du temps. Le passé contenant des obstacles au changement et également des ressources. Le présent est l'état présent. le futur contient lui aussi des obstacles et des ressources.

La PNL utilise une position particulière qui est la position méta, à partir de cette position située en dehors de la ligne du temps, nous pouvons observer de façon distancée, notre passé, notre présent, et notre futur.

Linguistique.

Le langage structure notre pensée et nous permet de communiquer avec les autres: communication verbale (par opposition à la communication non verbale). Pour Chomsky, notre langage est la grammaire de notre pensée.

Quelque soit la richesse culturelle et intellectuelle d'une personne, les mots ne rendent compte que de façon très imparfaite de la pensée et des ressentis.

Quelque soit les mots qui le décrivent, un objet n'est pas les mots qui le décrivent.

Méta modèle.

Les informations que nous percevons passent au travers de trois filtres: la généralisation, la sélection et la distorsion.

Le méta modèle et l'outil que la PNL propose pour retrouver l'information avant "transformation". Il s'agit en fait d'une technique de questionnement qui introduit de la précision. Ainsi dans le lien de cause à effet: X prouve Y, en quoi X prouve-t-il Y? Y peut-il provenir d'autre chose? X peut-il prouver autre chose?...

S'ils ne sont pas là à cette heure ci, c'est qu'il leur est arrivé quelque chose!

Métaphore:

Figure de rhétorique.

Communication de type analogique donc imagée qui met en parallèle deux choses indépendantes que l'on souhaite mettre en relation de façon plus ou moins visible.

La vie est comme un fleuve avec un début, une fin des zones tranquilles et d'autres tumultueuse. Après la pluie, le beau temps. Une hirondelle ne fait pas le printemps.

Pour Milton Erickson, les métaphores les moins visibles sont les plus efficaces.

Les contes, les fables constituent souvent de belles métaphores.

En PNL, nous développons notre aptitude à créer des métaphores, métaphore de Gordon ou d'Erickson.

Méta programmes.

Les méta programmes sont classés en trois grandes catégories:

- les méta programmes de perception.
- les méta programmes de représentation.
- les méta programmes de choix, de motivation et de décision.

Pour simplifier un grand chapitre de la PNL, il s'agit de la manière dont "nous nous y prenons" pour percevoir, nous représenter les choses ou agir.

Milton modèle.

A l'opposé du méta modèle, le Milton modèle est volontairement flou afin que votre interlocuteur mette ses propres représentations sur vos mots. C'est le langage imagé par excellence qui utilise volontiers les métaphores.

Modalités sensorielles.

Voir VAKO et Submodalités

Modèle du monde: voir carte du monde.

Modélisation:

L'idée de la modélisation est à l'origine de la PNL, puisque le concept de départ était de transférer l'excellence de certains thérapeutes à d'autres (voir Bandler et Grinder).

Les trois étapes sont:

- décoder l'excellence.
- établir un modèle en vérifiant qu'il peut être transposé.
- transfert à un receveur.

La modélisation nécessite de maîtriser la totalité de la chaîne:

- le comportement et ses méta programmes.
- l'état interne (et ses méta programmes) qui lance le comportement.
- la situation qui est évaluée par le critère.
- le critère que l'on recherche ou que l'on évite.
- les valeurs et les croyances. On ne peut pas modéliser une personne dont on rejette les valeurs et les croyances qui sont dans le cadre de ce qui est à modéliser.

Négociation entre parties.

Il y a une partie de moi qui veut une chose et une autre partie qui veut autre chose, voir son contraire.

Cette situation assez classique aboutit soit à l'immobilisme soit au rejet d'une partie de nous.

La PNL propose des techniques permettant de trouver une solution à ce type de conflit, nous dirons une sortie honorable.

Exemple: une partie de moi veut aller au cinéma avec des amis, une autre partie de moi veut que je reste à la maison pour préparer mes dossiers.

Voir recadrage en 6 points.

voir le squash visuel.

Voir le modèle des parties.

Niveaux logiques.

Les niveaux logiques sont au nombre de 6:

L'environnement, les comportements, les capacités, les croyances et les valeurs, l'identité et l'appartenance.

Nominalisation.

Dans le méta modèle: généralisation.

je veux du respect. Qu'est-ce que le respect? Du respect pour ce que je suis, ce que je fais, ce que j'ai? Respecté par qui? ...

Objectif:

La PNL est une technique de changement. Elle s'intéresse tout particulièrement à la notion d'objectif. Elle permet par une exploration précise de clarifier ses objectifs, de bien les poser et de vérifier la "faisabilité".

Opérateurs modaux.

Dans les métas programmes.

Est-ce que en général ou dans un cas particulier, je dis:

- Je veux.**
- J'ai envie.**
- Je peux, je suis capable de...**
- Je souhaite.**
- Il faut, je dois.**
- J'essai, je m'efforce.**

Positions de perception.

Imaginons deux personnes qui dialoguent et une troisième invisible qui observe et parfois même une quatrième qui observe les deux premières et le premier

observateur.

P1: C'est moi avec ce que je dis, ce que je pense, ce que je ressens, ce que je fais (comportement).

P2: C'est l'autre, mais pas dans la réalité, en fait je me mets à sa place en lui donnant une intention positive (voir intention positive). Et j'explore ce qu'il pense, dis, ressent, fais.

P3: Je suis ni 1, ni 2 mais un observateur extérieur impartiale, soit cet observateur connaît les ressentis de 1 et 2 mais dissocié, il est en méta. Soit il ne sait rien, et dans ce cas, il ne peut qu'observer ce qui se passe, c'est la position "martien".

P4 Rarement utilisée. La position 4 est utilisée lorsque la position P3 est "polluée" par la position 1. J'observe l'observateur en méta qui semble ne pas y être vraiment.

Prédicats:

verbes, adverbess, adjectifs qui renseignent sur le canal sensoriel que votre interlocuteur utilise pour se représenter ses expériences.

Je vois bien ce que tu veux dire. C'est clair, limpide... (visuel)

J'entends bien ce que tu veux dire. C'est un argument percutant (auditif)

Je sens bien que c'est important pour toi. C'est une vérité brûlante. (kinesthésique)

Présumé:

1) dans le méta modèle, distorsion. lorsque quelque chose nous semble tellement certain, évident qu'il n'en est même pas question dans la phrase. Un serveur: qu'est-ce que je vous sers comme apéritif. Le serveur présumé que la personne va prendre un apéritif.

2) en PNL.

La PNL a un certain nombre de présumés qui des croyances élémentaires.

- la carte n'est pas le territoire.

- on ne peut pas ne pas communiquer.

- les comportements ne sont pas la personne.

- Quel que soit les mots qui le décrivent, un objet n'est pas les mots qui le décrivent.

Processus mentaux:

Notre pensée.

Quantificateur universel:

dans le méta modèle. Généralisation. C'est toujours pareil. jamais, tous...

Rapport:

Créer le rapport, c'est mettre en place une bonne relation, préalable indispensable pour bien communiquer.

Dans toute communication, il y a le contenu et la relation, la communication ne doit pas se centrer sur le contenu au détriment de la relation.

la PNL propose des techniques permettant de créer le rapport dont la synchronisation.

Recadrage:

Procédé par lequel on amène une personne à envisager les choses sous un autre angle.

Recadrage de sens: est-ce que cela ne pourrait pas signifier autre chose?

Le recadrage nécessite beaucoup d'habileté afin de ne pas casser le rapport ou créer des résistances.

Recadrage en 6 points:

Technique de PNL à utiliser lorsqu'une partie de nous a pris le pouvoir.

Je veux faire un régime mais c'est plus fort que moi, je ne peux pas m'empêcher d'aller dans la cuisine me

Reformulation:

Technique d'écoute qui permet de montrer à une personne qu'on l'écoute vraiment.

La reformulation peut se faire avec les mots de la personne ou avec ses propres mots pour s'assurer que l'on a bien compris.

Est-ce que si je dis... (dire avec ses mots), c'est conforme à ce que tu viens de dire.

Respect:

La PNL au travers de ses présupposés de base met le respect au centre de sa stratégie de communication.

Respect de la carte de l'autre.

L'intention positive.

Le comportement n'est pas la personne.

Le respect est indispensable pour créer le rapport.

Ressources:

Face à un problème, la PNL postule que la personne possède les ressources, parfois ignorées de la personne elle-même, ou est en mesure de les acquérir.

Je ne suis pas capable de faire...

Est-ce que tu veux dire que tu n'as pas encore trouvé le moyen de ...?

Les ressources peuvent se trouver dans le passé, le présent et le futur.

ROLE:

modèle de créativité.

R pour système de Représentation (VAKO) i

O pour Orientation sensorielle. Vers nous, vers l'extérieur.

L pour Lien entre les représentations. Comment relient-nous ce que nous nous représentons.

E pour Effets. Effet de la stratégie.

SCORE

Technique de PNL permettant d'explorer l'espace problème. Le score est une technique de base de la PNL. Il part de la manière dont le problème se manifeste et va jusqu'à l'objectif et les effets produits lorsque celui-ci sera atteint.

S pour symptôme.

C pour cause.

O pour objectif.

R pour ressources.

E pour effet.

Sub-modalités ou sous-modalités:

Ce qui caractérise ou module les modalités.

La lumière peut être plus ou moins intense: lumière tamisée.

Les sub modalités sont utilisées dans certaines techniques de PNL pour modifier la structure de l'expérience.

Exemples:

- Travail sur les croyances.

- Passer du doute à la certitude.

Squash visuel:

Technique de PNL utilisée lorsque deux parties veulent deux choses incompatibles entre elles:

Je déménage pour des raisons professionnelles dans une nouvelle région, je veux habiter à la campagne parce que j'aime l'air pur, le silence... et en même temps, je veux habiter en ville parce que j'aime pouvoir me décider au dernier moment pour aller au cinéma, au restaurant

Stratégies:

Il existe des micro-stratégies et des macro-stratégies.

En l'absence de précision, le mot stratégie désigne les micro-stratégies.

Une stratégie est une séquence automatique largement inconsciente permettant de faire quelque chose. la question est: comment tu fais pour ... exemple te lever le matin.

Pour coder une stratégie on utilise les lettres VAKO pour visuel, auditif, kinesthésique, olfactif suivies de e pour externe et i pour interne (AE-AI-KI-OI-KI-KE)

Une bonne stratégie est une stratégie permettant d'atteindre l'objectif que l'on s'est fixé. Une stratégie élégante est une stratégie courte sans étapes redondantes. Il est intéressant d'étudier les stratégies que les gens utilisent pour se lever.

Structure de surface - structure profonde.

La structure de surface est ce que l'on exprime de l'expérience. La structure profonde en est la représentation précise.

Synchronisation:

La synchronisation est une technique qui consiste à être au plus prêt de la manière dont la personne s'exprime en verbale et non verbale.

La synchronisation est une excellente technique pour créer le rapport

Swish:

Technique de PNL permettant de se débarrasser d'un état interne déplaisant provoquer par stimulus interne.

VAKO:

Nos cinq sens sont représentés par les lettres: VAKO

V pour visuel.

A pour auditif.

K pour kinesthésique.

O pour olfactif et incluant le gustatif que l'on rencontre mais rarement symbolisé par G.

Le VAKO peut être externe, on note alors VAKOe ou interne VAKOi.

Valeurs:

Ce sont les critères les plus élevés dans notre hiérarchie.

Exemples: le respect, l'amour, la liberté...

Voir critères et valeurs.

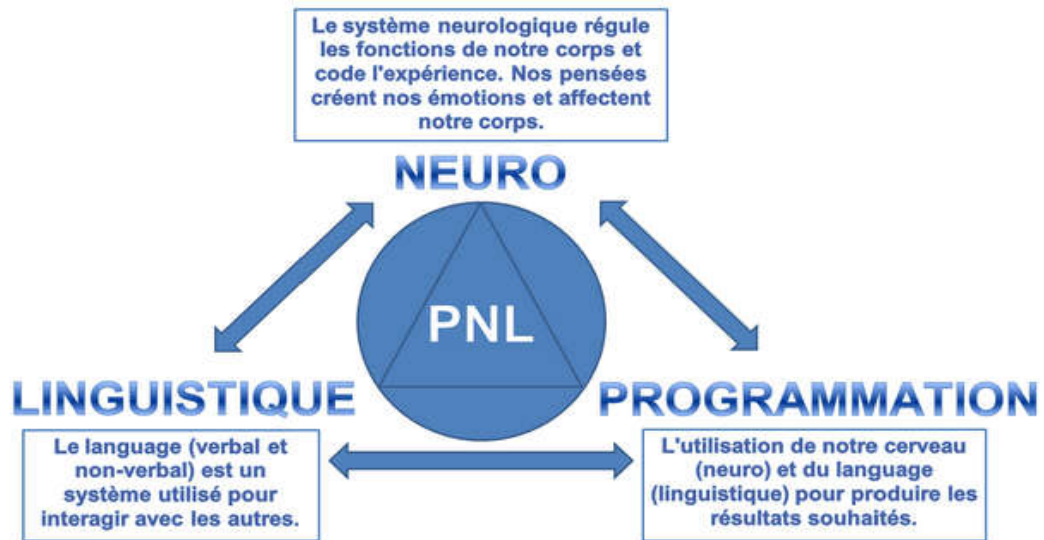
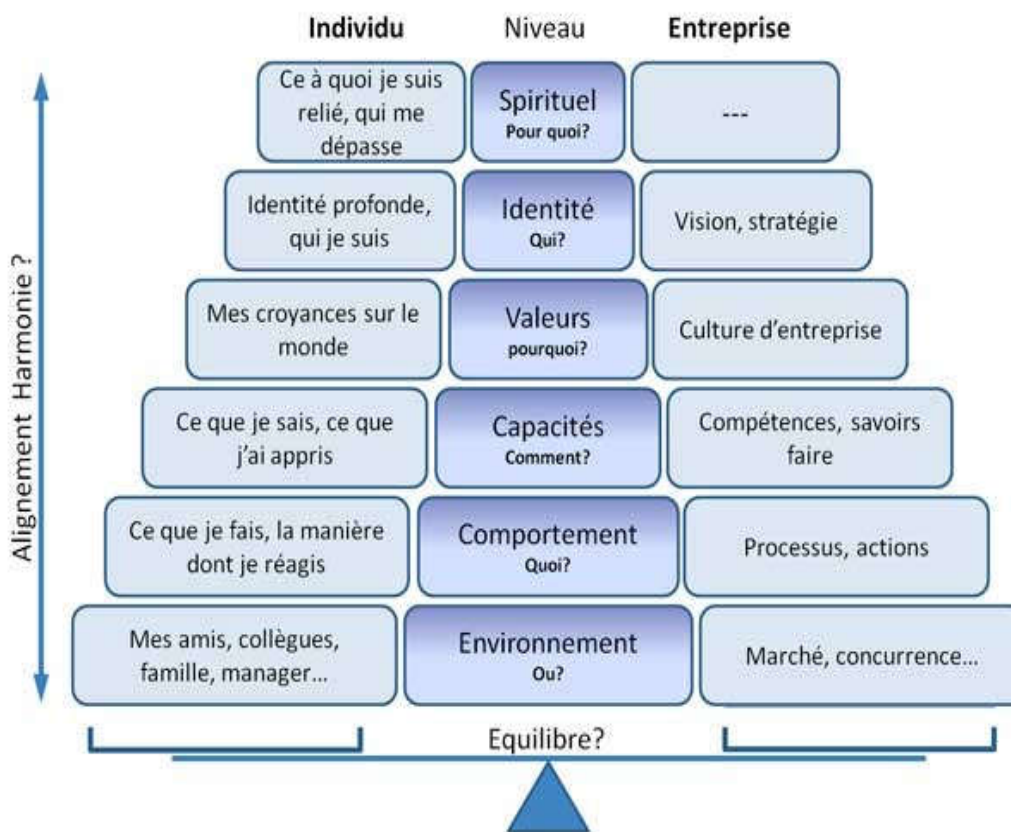


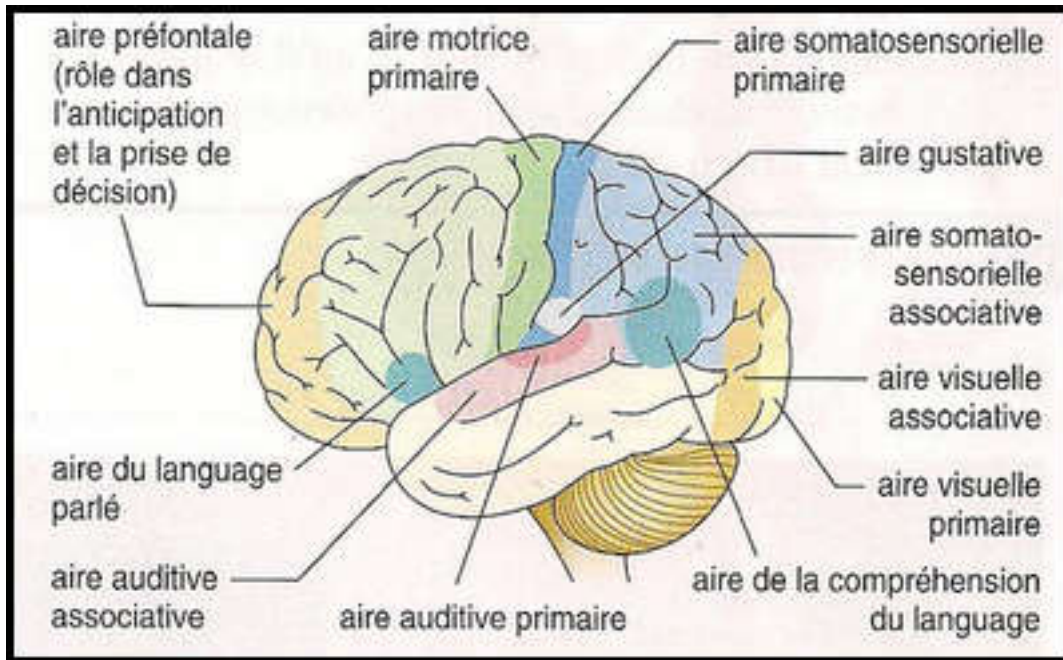
Figure : les préceptes de base de la PNL



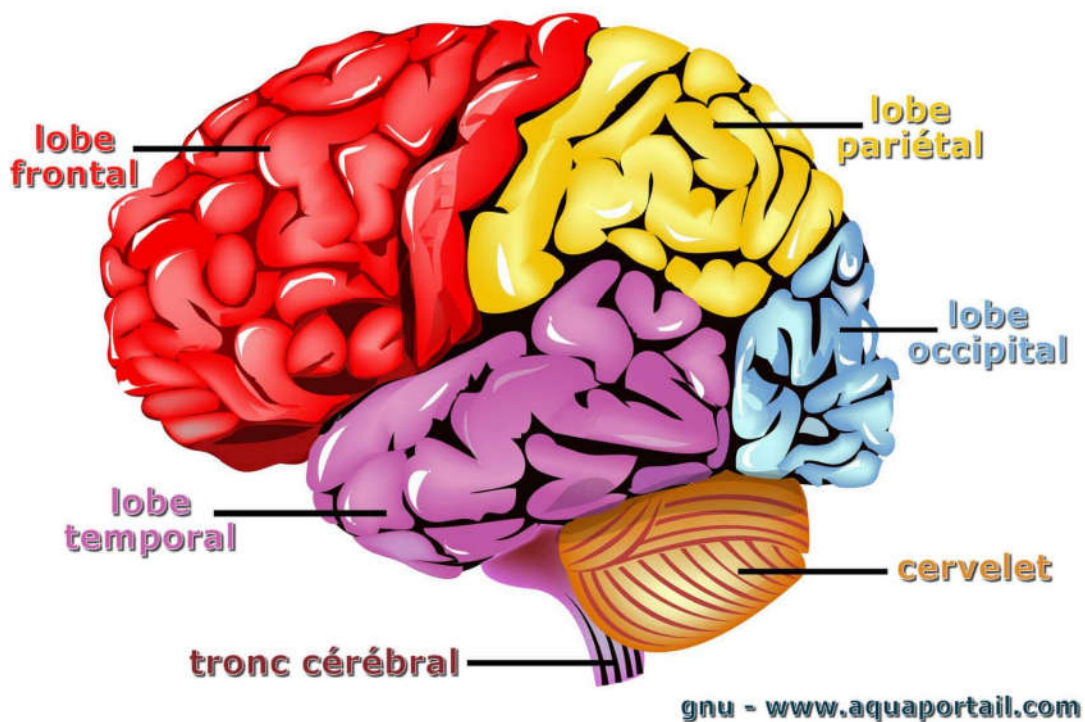
Figure: Les stratégies de mémorisation en PNL



D'après les niveaux logiques de Robert Dilts



Cerveau humain et ses principales parties



Résumé

Pour communiquer efficacement dans le milieu université, nous avons opté pour la programmation neurolinguistique comme une nouvelle méthodologie de changement et de développement personnel. Accessible à tous, cette méthodologie de transformation propose aux étudiants l'occasion de mieux se connaître pour entrer en relation et communiquer bien et exprimer ce qu'ils veulent intelligemment. Elle s'appuie en particulier sur le rôle des cinq sens et de leur manière de transmettre l'image du monde extérieur à nous-mêmes, et sur l'importance de l'authenticité dans la communication. La PNL expose surtout les techniques grâce auxquelles les étudiants communiquent autrement dans le milieu universitaire en facilitant la façon dont ils assimilent aux autres, tout en étant plus clair en utilisant ses techniques, en partant les uns des autres.

ملخص

للتواصل بفعالية في المحيط الجامعي اخترنا البرمجة اللغوية العصبية كمنهجية جديدة للتغيير و للتنمية الشخصية. البرمجة اللغوية العصبية كمنهج جديد هي في متناول الجميع تتيح منهجية التحول هذه للطلاب فرصة التعرف على بعضهم البعض بشكل افضل للاتصال والتواصل بشكل جيد والتعبير عن ما يريدونه بذكاء. تعتمد بشكل خاص على دور الحواس الخمس وطريقتهم لنقل صورة العالم الخارجي الى ذواتنا اضافة الى انها تعتمد كذلك على اهمية الاصاله في التواصل . تعرض منهجية البرمجة اللغوية العصبية بشكل اساسي تقنياتها التي تساعد الطلاب في التواصل بشكل مختلف في الوسط الجامعي مسهلة في ذلك طريقة استيعابهم للغير كذلك ان يكونوا اكثر وضوحا بمجرد استخدام تقنياتها ابتداء من انفسهم متجهين نحو الاخر .

Abstract

To communicate effectively in academia, we have opted for neurolinguistic programming as a new methodology for personal change and development.

Accessible to all, this transformation methodology offers students the opportunity to get to know each other better to get in touch and communicate well and express what they want intelligently. It relies in particular on the role of the five senses and their way of transmitting the image of the outside world to ourselves, and on the importance of authenticity in communication. NLP mainly exposes the techniques by which students communicate differently in academia by facilitating the way they assimilate others, while being clearer by using their techniques, starting with each other.