

IDÉES CLEFS DE LA COMMUNICATION EN P.N.L

D'après l'ouvrage de Josianne DE SAINT PAUL et Alain CAYROL, *Derrière la magie, la programmation neuro-linguistique (PNL)*, Paris, Inter-éditions, 2010

1. La carte n'est pas le territoire

Nous construisons tous à l'intérieur de nous une représentation de la réalité : notre carte du monde interne est unique. Nos représentations sont donc un reflet de ce que nous percevons comme la réalité au travers de nos propres filtres : ce n'est pas la réalité. (ex : en géographie, la carte du monde d'autre pays est différente de notre représentation habituelle en Europe et de la carte que nous nous imaginons spontanément)

2. On ne peut pas ne pas communiquer

Tous nos comportements, qu'on le veuille ou non, qu'on en soit conscient ou non, sont communication. Il en est de même de nos attitudes, nos expressions, nos tenues vestimentaires, nos murs, nos positionnements dans l'espace, nos silences, notre rythme...

3. Rencontrer l'autre dans son modèle du monde

Pour établir et maintenir la relation avec autrui, il est nécessaire d'aller à sa rencontre sur son terrain à lui. Pour ce faire, je me détache de mes propres croyances, principes... Je m'associe plutôt que je cherche à convaincre (ex : 6 vs 9).

4. Le niveau inconscient de la communication est le plus important

Dans un échange, ce qui est conscient et visible est seulement une partie infime de la communication. Outre les interférences propres aux biais de communication, la relation est influencée par la partie immergée de l'iceberg pour chacun des protagonistes en interaction...

5. La signification d'un message est donnée par la réaction qu'il suscite

Pour que la communication soit efficace, il faut toujours observer la réaction du récepteur car cela donne des indications sur la manière dont il reçoit/entend/comprend notre message et l'impact qu'on a sur lui. C'est l'intérêt du feedback (se nourrir en retour).

6. Les êtres humains sont toujours plus complexes que les théories qui les décrivent

Les théories et idées que nous nous faisons sur une personne sont réductrices de ce qu'est la personne. Nous ne sommes pas nos comportements ! Il est essentiel de ne jamais réduire une personne à une explication ou à un comportement : on enlève les étiquettes par la même occasion !

7. Le cadre dans lequel une situation est perçue détermine le sens qu'on lui accorde

Les situations sont toujours à aborder sous des angles différents : changer le cadre de perception pour changer les interprétations et le sens ! (ex des illusions de Müller-Lyer et de Titchener)

8. Les ressources sont dans la personne

L'individu est rempli de ressources conscientes et insoupçonnées. Il a quelque part, dans son histoire, les ressources dont il peut avoir besoin aujourd'hui.

9. Une personne fait le meilleur choix parmi ceux qui lui semblent possibles

La personne fait toujours le meilleur choix parmi ceux dont elle est consciente. Le comportement de l'individu est cohérent avec sa carte du monde, son organisation et les représentations qu'il s'est légitimement construites.

10. Plus on a de choix, mieux ça vaut

Évoquer plusieurs hypothèses, imaginer plusieurs pistes, élaborer plusieurs propositions ouvrent les perspectives. Plus la créativité est présente plus le terrain d'entente possible s'agrandit.