



CENTRE
QUÉBÉCOIS
DE PNL

*Révélateur
de potentiels*

16 MARS 2023

CONVERGENCE

CENTRE QUEBECOIS DE PNL

INTRODUCTION

Le progrès est impossible sans changement, et ceux qui ne peuvent jamais changer d'avis
ne peuvent ni changer le monde ni se changer eux-mêmes.

GEORGE BERNARD SHAW

Pour la Programmation Neuro Linguistique, le terme
« Programmation » fait référence à l'ensemble de nos apprentissages. Tout au
long de notre vie nous apprenons constamment. Nous avons appris à marcher,
parler, faire du vélo, écrire, conduire, étudier, vivre à deux, travailler, créer...

Pour la PNL, la façon dont nous réalisons nos apprentissages, autrement dit
dont nous intégrons nos expériences, détermine nos comportements. Ainsi, nos
apprentissages sont codés dans la mémoire sous forme de croyances, de

stratégies, d'ancrages sensoriels qui constituent autant de schémas de référence. Ces apprentissages sont appelés « programmes ».

Je vous propose un petit exercice : pouvez-vous croiser vos bras s'il vous plaît?
Je vous remercie. Maintenant, faites-le autrement s'il vous plaît!

Que remarquez-vous? Êtes-vous confortable en tentant de croiser les bras autrement qu'à l'habitude? Y arrivez-vous seulement?

Votre réaction spontanée à ma demande a été de les croiser exactement comme vous le faites depuis toujours. Pourquoi ne pas le faire spontanément autrement? Parce que lorsque nous avons appris d'une certaine façon, nous répétons automatiquement cet apprentissage.

Autrement dit, un « programme » c'est un apprentissage qui est devenu automatique. Le terme « conditionnement » serait un bon équivalent pour « programme ».

Cela pose immédiatement la question du changement. Comment pouvons-nous changer nos conditionnements (culturels, familiaux, personnels)?

Ce que PNL propose, c'est un « coffre à outils du changement ».

Êtes-vous prêt à vous équiper pour pouvoir changer certaines habitudes limitantes et certains « patterns » contre-productifs?

Portez-vous bien,

GUILLAUME LEROUTIER

Directeur du CQP NL



Investissez en vous
**SUIVEZ-NOUS
SUR YOUTUBE**



Abonnez-vous gratuitement

ARTICLE DU MOIS

Qu'est-ce qu'un objectif écologique?

Par Guillaume Leroutier

Pour l'approche PNL (Programmation Neuro Linguistique), le terme « écologie » réfère à l'équilibre intérieur d'une personne (écologie interne) ainsi qu'à son équilibre relationnel (écologie externe).

En premier lieu, un objectif est dit « écologique » lorsqu'il correspond aux critères de la personne qui a cet objectif. Les « critères » correspondent à ce qui est important aux yeux de la personne. Cela peut être la liberté, l'autonomie, la justice, la solidarité, l'harmonie, la performance, la rentabilité, la santé, le confort, la beauté, etc...

Par exemple, avez-vous remarqué que lorsque vous achetez une voiture, vous n'achetez pas réellement une voiture, mais des « critères » : peut-être est-ce le confort ou la puissance ou l'esthétique...

Pour découvrir les critères sous-adjacents à un objectif, il suffit de prendre le temps de répondre à la question suivante : « En quoi cet objectif est important pour moi? ». C'est là notre motivation profonde, notre but (l'objectif de l'objectif). C'est un levier de motivation et de changement.

D'où l'importance de s'approprier un objectif lorsque celui-ci vient de l'extérieur. Il faut pouvoir le relier à des motivations réelles à l'intérieur de soi. Dans le cas contraire, nous manquerons d'enthousiasme, d'énergie, et donc d'initiative et de pro-activité. Poursuivre trop d'objectifs qui ne sont pas en accord avec nos valeurs personnelles devrait nous amener la question suivante : « Est-ce cela que je souhaite réellement? » ou « Suis-je à la bonne place? », et d'en tirer les conséquences.

Par ailleurs pour se sentir bien dans ce que nous faisons, cette adéquation entre nos critères et nos objectifs est incontournable. Parfois, il faut donc avoir le courage de sortir d'une situation trop insatisfaisante pour aller vers des environnements plus épanouissants. Bien sûr, on peut faire des compromis et aussi découvrir et assumer de nouvelles valeurs.

Dans les organisations, les gestionnaires, dont un des rôles est de présenter des objectifs à leurs équipes, devraient être particulièrement conscients de cette notion d'« écologie » pour vérifier que ces objectifs ont du sens par rapport aux critères de l'organisation, mais aussi des membres de l'équipe.

Il vaut certainement mieux anticiper des résistances au changement que d'avoir à les traiter une fois actives!

Par ailleurs, ce n'est pas parce qu'une personne résiste à un objectif que celui-ci n'est pas bon. Comme mentionné ci-dessus, cela peut venir de la personne et de son système de valeurs. Il est important alors d'en parler avec elle pour éviter des pertes de temps importantes, liées à ses résistances au changement.

Ce temps d'explication concernant le sens de l'objectif peut être salubre car il permet de bien le comprendre et d'y voir son intérêt. Il se peut aussi que l'objectif mérite d'être ajusté s'il veut susciter suffisamment d'adhésion.

En second lieu, un objectif est dit « écologique » lorsqu'il tient compte des impacts.

Qu'est-ce que cela signifie?

Il s'agit de se poser la question suivante : « Y aurait-il des inconvénients à atteindre cet objectif? ».

Si une personne dit qu'elle veut arrêter de fumer, vous pouvez lui poser la question : « Y aurait-il un inconvénient pour toi à ne plus fumer? ». La personne, après réflexion, peut vous répondre : Oui, si j'arrête complètement de fumer, je vais être encore plus stressée! » Elle vient de vous livrer son écologie.

« Fumer » a une fonction positive pour elle : « se détendre ».

C'est ce qu'on appelle un « bénéfice secondaire ».

Elle craint alors que « de ne plus fumer » lui apporte un problème supplémentaire. En effet, bien que la situation actuelle (« fumer ») ne soit pas pleinement satisfaisante pour elle, c'est comme si une « partie » d'elle trouvait un « avantage », à savoir la « partie » d'elle qui a besoin de se détendre. Et c'est pour le moment la meilleure option qu'elle connaît pour cela.

Plusieurs questions s'offrent alors à vous pour aider cette personne à clarifier son objectif : « Si tu envisageais d'autres façons efficaces de te détendre au lieu de « fumer », cela pourrait être lesquelles? » ou « Est-ce que cet objectif est suffisamment important pour toi pour que tu acceptes d'être parfois plus stressée et de gérer cela? » ou « De quoi as-tu besoin pour pouvoir affronter le stress lié à l'absence de cigarettes? ».

Soit la personne est prête à assumer les conséquences de perdre son bénéfice secondaire (se détendre), soit elle n'est pas prête à le perdre et il est préférable qu'elle renonce pour l'instant à son objectif car sa volonté ne suffira pas, son bénéfice secondaire sera plus fort.

Cela se manifeste lorsqu'on a la sensation que « plus on fait d'efforts, moins ça marche! » C'est ce qui explique des expressions comme : « C'est plus fort que moi », « Je ne peux rien faire », « Je me sens démun(e) ».

Dans un travail d'accompagnement pour permettre à une personne de clarifier un objectif, il s'agit donc de respecter sa cohérence interne.

C'est comme si vous « semiez les graines » qui finiront par germer. C'est ce qui explique que parfois une personne change un comportement ou réalise quelque chose de façon soudaine et inattendue. La possibilité du changement a fait tout simplement son chemin dans son esprit et se manifeste lorsque celui-ci est mûr.

Évaluer les impacts personnels et relationnels de nos objectifs permet ainsi de « peser le pour et le contre », d'anticiper des résistances au changement, et d'ajuster notre objectif pour le rendre réaliste et accessible.

Dans le cas contraire, un objectif mal défini déclenchera de nouvelles ou d'anciennes résistances qui pourront « saboter » tout le travail accompli. Prendre le temps de redéfinir l'objectif, de la clarifier plus précisément, d'en mesurer plus finement les impacts sera parfois fort utile. «Vérifier l'écologie», c'est perdre du temps pour en gagner!

Les êtres humains résistent donc au changement si leur « écologie » n'est pas considérée. Leur énergie est alors orientée vers le maintien de la situation présente plutôt que vers la réalisation de l'objectif envisagé.

TÉMOIGNAGES

" Guillaume Leroutier et toute l'équipe d'enseignants ont su nous transmettre leur passion du coaching ainsi que le professionnalisme exigé. C'est à mon avis essentiel à transmettre pour la qualité de pratique et responsabiliser les futurs coachs sur les éléments de compétence requis. "

– JOHANNE MELOCHE

" Ce parcours m'a profondément changé comme personne avec une attitude positive axée davantage sur l'humain. Je n'occuperai pas ce poste actuel dans mon organisation sans cette formation. Je ne serais pas capable d'influencer aussi positivement et consciemment les dirigeants. Merci au CQPNL pour ce cadeau! "

– DENIS LAFLAMME

" La qualité des enseignants, leur présence et leur générosité a permis d'enrichir la formation et ma carte du monde! Le professionnalisme, l'expérience et les connaissances des enseignants donnent une extraordinaire crédibilité à l'école. "

– JOSÉE MALONEY



CENTRE
QUÉBÉCOIS
DE PNL
Revueur de potentiels

Voir nos témoignages

MÉTAPHORE DU MOIS

Pourquoi nous sommes là?

Nasrudin cheminait à la tombée du jour sur une route déserte, lorsqu'il aperçut une troupe de cavaliers qui s'avançait vers lui.

Son imagination commença à travailler ; il se voyait déjà captif. Et vendu comme esclave, ou bien enrôlé de force dans l'armée.

Le voilà donc qui déguerpit, escalade le mur d'un cimetière et se retrouve allongé dans une poursuite.

Intrigués par cette étrange conduite, les cavaliers – d'honnêtes voyageurs – se lancent à sa poursuite.

Ils le trouvent là, étendu de tout son long, raide et tremblant.

« Que fais-tu dans cette tombe? Nous t'avons vu te sauver en courant...
Pouvons-nous t'aider? »

-« Le seul fait de poser une question n'implique pas qu'elle puisse recevoir une réponse directe, leur dit Nasrudin, qui comprenait maintenant ce qui s'était passé. »

-« Tout dépend du point de vue qu'on adopte. Enfin, si vous voulez le savoir : je suis là à cause de vous, et vous êtes là à cause de moi »

Les exploits de l'incomparable Mulla Nasrudin

Idries Shah – Le courrier du Livre

CENTRE QUÉBÉCOIS DE PNL

4848 Avenue Papineau, H2H 1V6, Montréal

This email was sent to {{contact.EMAIL}}

You've received this email because you've subscribed to our newsletter.

[Unsubscribe](#)

Envoyé par
 **sendinblue**