

GLOSSAIRE

Termes utilisés en Programmation neurolinguistique (PNL), en neuro sémantique (NS) et en coaching
par

Stéphanie Vigne, Caroline Douret, L. Michael Hall, Ph.D., et Bobby G. Bodenhamer, D.Min.

Chaque discipline a son vocabulaire et ses termes propres qui nous conduisent à employer des postulats et des concepts spécifiques. Ces définitions structurent la théorie et la pratique du sujet, permettant de travailler plus efficacement. Les termes et expressions qui suivent sont ceux que l'on emploie dans le Méta-Coaching. Même si on retrouve ces mots dans d'autres disciplines, ils pourront avoir un sens différent.

(NdT: Plusieurs termes sont suivis d'une définition et de leur équivalent en anglais. Certains sont des néologismes créés par nécessité pour correspondre au plus près au terme anglais, et pour éviter certaines ambiguïtés).

PNL/NS : « Techniquement, la PNL/NS prennent leur source dans l'analyse linguistique de la Thérapie Gestalt,¹ dans la Thérapie dite de la famille Virginienne Satir,² et de l'hypnose médicale du Dr. Milton Erickson.³ Bien que la PNL/NS n'aient pas encore été reconnues comme faisant partie du modèle cognitif, il n'en demeure pas moins qu'elles s'y identifient, ces deux disciplines s'attaquant à la modification des schèmes de pensée de l'individu dans l'espoir de modifier son comportement. » - Bob Bodenhamer (dans un courriel sur son site en date du 4 septembre 2012).

Accomplissement de Soi (Self-Actualization) : Processus qui rend réels les talents potentiels, l'intelligence et les visions d'un individu, en les suscitant, en les titillant, voire en les provoquant. C'est le niveau ultime de la Pyramide des Besoins de Maslow.

¹ La **Gestalt-thérapie**, aussi appelée *Gestalt*, est une [psychothérapie](#) qui vise à résoudre des troubles émotionnels et comportementaux par un travail sur les processus psychologiques et corporels de l'individu. Elle fut créée notamment par [Fritz Perls](#), un psychiatre et psychanalyste allemand, émigré en [Afrique du Sud](#) puis aux [États-Unis](#), son épouse [Laura Perls](#) et [Paul Goodman](#). L'ouvrage fondateur est intitulé *Gestalt Thérapie*, co-écrit avec [Paul Goodman](#) et Ralph Hefferline, il est paru en [1951](#).

² **Virginia Satir**, (1916-1988) était une [psychothérapeute](#) américaine, célèbre particulièrement pour son approche en [thérapie familiale](#). Ses livres les plus connus sont : *Conjoint Family Therapy* (1964), *Peoplemaking* (1972) et *The New Peoplemaking* (1988).

³ **Milton Hyland Erickson**, (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](#). Son approche innovante en [psychothérapie](#) repose sur la conviction que le patient possède déjà en lui les ressources pour répondre de manière appropriée aux situations qu'il rencontre : il s'agit par conséquent d'utiliser ses compétences et ses possibilités d'adaptation personnelles. Atteint de [poliomyélite](#) à l'âge de dix-sept ans, Erickson a été une figure emblématique du « guérisseur blessé », expérimentant sur lui-même, lors de sa [rééducation](#), certains phénomènes qu'il met ensuite en application dans l'hypnose thérapeutique.

Acuité sensorielle (Sensory Acuity) : Avoir conscience du monde extérieur par nos sens ; savoir distinguer avec finesse les informations sensorielles que nous recevons de notre environnement, de notre monde.

Affirmation (Predicates) : Ce que nous affirmons sur un sujet. Mots sensoriellement générés indiquant un système représentationnel particulier (visuel, auditif, kinesthésique, non spécifié).

Alignement (Alignment) : Manière d'assurer la congruence entre les éléments de notre communication et notre personnalité pour qu'ils convergent et se soutiennent mutuellement.

Analogique : Une sous-modalité analogique varie continuellement de claire à sombre ; alors qu'une sous-modalité digitale alterne plutôt entre arrêt et action, i.e. que nous voyons une représentation mentale comme étant associée ou dissociée.

Analyse SWOT / Méta-SWOT (SWOT Analysis) : Acronyme anglais. Strengths / Forces, Weaknesses / Lacunes ou Limitations, Opportunities / Opportunités, Threats / Menaces. C'est la base d'un bilan de compétences.

Ancrage, ou point d'ancrage (Anchoring) : Terme emprunté au Comportementalisme. Processus par lequel tout stimulus ou représentation – (interne ou externe) se connecte à, et de ce fait déclenche, une réaction. Les ancrages se forment naturellement dans tous les systèmes de représentation. Un lien, une connexion ou une association entre deux choses. La technique de l'ancrage consiste à créer un réflexe conditionné pour obtenir un état, un résultat souhaité. On dit qu'il y a ancrage lorsqu'un stimulus déclenche systématiquement un état émotionnel, une réponse physiologique. C'est le processus de base de la cartographie dont l'équivalent linguistique est le Complexe d'Équivalence (voir définition). On peut les utiliser intentionnellement, comme avec le langage non-verbal ou de nombreuses techniques de modification telles les Effondrements d'Ancrages (Collapse Anchors). L'ancrage peut prendre la forme d'un toucher, d'un mot, d'un regard, d'un son, etc. Le concept d'ancrage en PNL découle directement de la réponse stimulus-réaction de notre vieil ami Pavlov – le conditionnement classique. (Dans l'expérimentation de Pavlov, la fourchette était le stimulus (ancrage) qui amenait le chien à saliver.) Voir *User's Manual of the Brain* pour une description complète afin d'établir un point d'ancrage.

Apparier (Matching) : Adopter les habitudes d'une autre personne (comportement, vocabulaire, etc.) afin de favoriser la relation.

Association : Association est le contraire de dissociation. Lorsqu'on se dissocie d'une situation, on s'y voit « à distance. » Normalement, cette dissociation exclut l'élément émotion de l'expérience. Car lorsqu'on est associé à une situation, nous en expérimentons directement toute information, y compris les émotions.

Attirant (Attractor) : Terme de Systémique. Tout facteur qui attire comme un aimant ou un champ de gravité. Dans notre système corps-esprit-émotion, un attirant est quelque chose qui est important pour nous, que l'on valorise, qui est significatif et qui fait que notre comportement (pensée, ressenti, communication, action) tourne autour de celui-ci.

Auditif : Le sens de l'ouïe, un de nos systèmes élémentaires de représentation.

Autonomisation/capacitation (Empowerment) : Accroître la vitalité, l'énergie et les ressources personnelles d'un individu ; vitalité au niveau neurologique, changement d'habitudes. **Empowerment** est la prise en charge de l'individu par lui-même, de sa destinée économique, professionnelle, familiale et sociale. L'empowerment, comme son nom l'indique, est le processus d'acquisition d'un « pouvoir » (*power*), le pouvoir de travailler, de gagner son pain, de décider de son destin, de sa vie sociale en respectant les besoins et conditions de la société. Une personne autonome est une force, un actif pour la communauté ; elle est en possession de tous ses moyens. État énergisant.

Au travers du temps (Through Time) : Avoir un Historique (voir définition d'Historique) où le passé, le présent et l'avenir apparaissent devant nous. Par exemple, le temps est représenté de façon spatiale, linéaire, un peu à la manière d'un planificateur annuel.

Axes du Changement (Axes of Change) : Un modèle Neuro-Sémantique qui emploie quatre Méta-Programmes pour cartographier comment un changement arrive. Un modèle des rôles de coaching que l'on joue au cours du processus de changement : Facilitateur, Éveilleur, Challenger, Enquêteur, Provocateur, Co-créateur, Réalisateur, Renforceur et Testeur. Développé par le Dr Michael Hall et Michelle Duval.

Besoin (Need) : Dans sa Hiérarchie des Besoins, Maslow distinguait les besoins de Déficience et les besoins de Croissance de l'accomplissement de soi. Dans le Méta-Coaching, cela nous permet de différencier la thérapie du coaching.

Boucle (en) (Loops) : un cercle, un cycle, une histoire, une métaphore ou représentation qui retourne à ses origines de sorte qu'il/elle se répète (feeds back – se donne de la rétroaction). On dit d'une boucle ouverte qu'elle est une histoire non complétée. Par conséquent, une boucle fermée signifie que l'histoire, que l'anecdote est complétée. En stratégies : boucle signifie qu'on se retrouve empêtré dans un ensemble de procédures desquelles on ne peut s'extirper, sans issue ; la stratégie ne débloque pas sur une sortie (un résultat final).

Cadres (Frames) : Raccourci pour “cadre de référence ;” la *référence* interne qu'on se représente et qu'on emploie pour structurer un comportement, raisonnement, ou prise de conscience. Voir **Structure, Recadrage, Fils Conducteurs de l'Esprit, Méta-Questions**. On utilise aussi structurer.

Calibration (Calibration) : Être sensibilisé à l'état et aux opérations sensorielles internes d'une autre personne une fois décodés ses signaux non-verbaux. La manière dont on emploie nos perceptions sensorielles pour éduquer notre capacité à deviner ce qui se passe dans la tête des autres, en apprenant à associer des schémas comportementaux récurrents à des états corps-esprit-émotion et à des modes, des schèmes de pensée spécifiques.

Se Calquer sur (Matching) : Manière dont, consciemment ou inconsciemment, un individu modifie son comportement pour instaurer le rapport avec autrui en adoptant des comportements similaires (postures, gestes, expressions, ton de voix, mots, vocabulaire, sujet). Opposé à **Se Démarquer**

Carte/Cartographie de la réalité (Map of Reality) : Perception du monde, représentation unique du monde propre à chaque individu basée sur nos expériences (notre vécu), y compris la cartographie neurologique et linguistique, ainsi que nos Représentations Internes (RI). (Voir aussi Modèle du Monde).

Catégories de Satir : Les cinq styles de maintien corporel et langagier indiquant des façons spécifiques de communiquer : le niveleur, celui qui blâme, celui qui apaise, le calculateur et celui qui distrait, tels que décrits par Virginia Satir.

Cause à Effet (Cause & Effect) : Type de *Distorsion*. On dit qu'il y a un lien de cause à effet lorsqu'on voit une relation entre deux états, événements ou faits. Avec le Complexe d'Équivalence, un des processus à la base de la faculté de raisonnement et de la construction de la Signification.

Challengeur (Challenger) : La compétence et le rôle de coaching où l'on expose le client à prendre pleinement conscience de la réalité de sa situation afin de susciter en lui un effet d'aversion pour le faire s'éloigner de ce qui ne fonctionne pas pour lui.

Chunking⁴ : il s'agit d'éléments dont on a conscience/connaissance. Modifier notre perception en accédant à des niveaux supérieurs ou inférieurs ; il peut s'agir également de niveaux de logique. Lorsqu'on « chunk up, » cela signifie monter à un niveau supérieur (induction). Cela provoque des abstractions supérieures. « Chunk down » veut dire déduire. Cela nous dirige vers des exemples ou des cas plus spécifiques.

Circuits neuronaux (Hard Wired) : Facteur neurologique ; connecteurs neuronaux s'étant principalement formés pendant la gestation ; similaires aux circuits électroniques d'un ordinateur.

Co-Créateur (Co-Creator) : La compétence et le rôle de coaching/entraîneur où l'on collabore avec un client pour inventer, construire et organiser un nouveau jeu intérieur de cadres. Planter la graine d'une nouvelle vision, alimenter le client et cette vision, et soutenir son développement.

Cognition (Cognition) : Manière de penser, de réfléchir, de raisonner, de traiter l'information, notre manière de créer des représentations du monde dans notre esprit.

Complexe d'Équivalence (Complex Equivalence) : Modèle de distorsion linguistique par lequel vous formez des significations à partir du comportement de quelqu'un selon des indices observables, mais sans obtenir de preuves corroborantes de cette personne. Mécanisme d'attribution du sens et pierre d'achoppement de la Neuro-Sémantique, étudié en détail dans le modèle des *Fils Conducteurs de l'Esprit*. Processus à la base de la cartographie du monde, où on attribue un sens (intérieur) à la perception de quelque chose à l'extérieur de soi. Une sorte d'équation, soit simple : $A = B$, où *A est B* (voir *Identité*), soit plus complexe : $A \approx B$, ou *A signifie B*. Son équivalent comportemental est l'*Ancrage*.

Comportement : Toute activité dans laquelle on s'engage, d'une activité motrice brute jusqu'à la réflexion.

Condition Noire (Condition Black) : Niveau extrême (le plus élevé) sur l'échelle de réaction au stress, alors que nos systèmes essentiels sont neutralisés et que la pensée normalement rationnelle est jetée par dessus bord. C'est une condition propice au comportement en boucle (behavioral looping), par lequel quelqu'un répète frénétiquement la même tâche (quelqu'un qui, dans un incendie, s'entête à vouloir ouvrir une porte verrouillée et qui finira par succomber à la fumée intense).

⁴ Jusqu'à ce que je puisse traduire ce mot, je le laisse en anglais.

Consolidateur (Re-enforcer) : La compétence et le rôle de coaching où l'on remarque ce qui fonctionne pour ensuite consolider la démarche de la personne en reconnaissant, en validant, et en associant ses avancées à une expérience agréable.

Contenu : Les spécificités, les détails d'un événement ; répondre à quoi ? Et pourquoi ? Par opposition à processus ou structure/cadre.

Conscient (le) (conscious) : Avoir conscience du moment présent, s'y concentrer. (Le contraire est l'inconscient ou subconscient qui fait référence à l'information *qu'on ne tient pas* en conscience, en connaissance éveillée.)

Contexte : L'environnement, la structure/cadre ou le processus dans lequel se produisent les événements et qui fournit une signification pour le contenu.

Construire (to Construct) : Comment la pensée humaine élabore le sens, génère la construction de plusieurs cadres de signification qui constituent notre matrice de signification.

Consulter (to Consult) : L'activité d'un expert dans un sujet ou un domaine donné, qui prodigue des conseils, des recommandations et des suggestions sur la meilleure manière de résoudre un problème, ou qui partage son expertise sur un sujet.

Contrôle / Test de Qualité (Quality Test) : Vérifier que les implications et conséquences d'un choix donné sont bénéfiques pour tous et dommageables pour aucun. Voir aussi **Écologie**.

Convergence (Norming) : La 3^{ème} étape de la transformation d'un groupe en équipe. L'équipe se donne des règles et identifie des processus et des rituels pour faire ressortir les compétences de chacun.

Conviction/croyance (Belief) : Type de pensée que l'on a validé et auquel on a dit "Oui !" intérieurement, soit à dessein, soit par défaut (en oubliant ou en ignorant qu'il était possible de lui dire "Non !") Beaucoup de convictions sont acquises dans la petite enfance, avant que nos filtres de tri ne soient en place. Elles sont à la base de nos méta-cadres et on les explore par un questionnement de la Matrice. Les croyances sont des généralisations que nous avons établies sur la causalité, les significations /symboles, le Soi, les autres, les comportements et notre identité. Nos croyances sont ce que nous tenons pour "vérité" à tout moment. Les croyances nous guident pour percevoir et interpréter la réalité. Elles sont intimement liées à nos valeurs. La PNL recèle plusieurs modèles de modification de croyance.

Creuset (Crucible) : L'espace que l'on maintient pour soi-même ou un autre, caractérisé par le témoignage, l'acceptation, l'appréciation, l'honnêteté et la considération inconditionnellement positive qui nous permettent d'être en contact avec notre réalité et de lui faire face authentiquement grâce à notre force intérieure.

Critères (Criteria) : Principe, donnée, indication, auquel(le) on se réfère pour calibrer et évaluer. Les critères sont l'expression des Valeurs. (Voir **Valeurs, Objectif Bien Formulé**)

Décomposer / Démêler (Tease Out) : Les méta-niveaux sont composites, faits de couches de cadres imbriquées les unes sur les autres, qui opèrent dans un vécu donné. Si on souhaite identifier les éléments qui les composent pour y travailler, il est nécessaire de les décomposer et de les démêler.

Se Démarquer (Mismatching) : Un type de comportement par lequel, consciemment ou inconsciemment, un individu modifie son comportement pour briser le rapport, ou provoquer quelqu'un, en développant des comportements différents de lui (postures, gestes, expressions, ton de voix, mots, vocabulaire, sujet). Voir *Initiateur*. Opposé de *Se Calquer*.

Description sensorielle (Sensory-Based Description) : Information directement observable et vérifiable par les sens ; langage du voir-entendre-ressentir qu'on peut valider empiriquement, par opposition aux descriptions évaluatives.

Description multiple : Processus par lequel on décrit une même chose selon diverses positions perceptuelles.

Discordance (Mismatching) : Se comporter bizarrement ; gâcher une relation afin de rediriger, d'interrompre ou de mettre un terme à une réunion ou une conversation.

Dissociation : Ne pas être "dans" une expérience/situation, tout en la voyant et en l'entendant de l'extérieur, comme un observateur à distance ; contraire d'association. (D'autres définissent dissociation comme un terme clinique signifiant une distorsion dans nos perceptions de notre environnement immédiat.)

Distorsion : Processus par lequel nous représentons de manière inadéquate quelque chose dans notre neurologie ou linguistique. Contribue à créer des limitations ou des ressources. La distorsion se manifeste lorsque nous utilisons le langage pour décrire, généraliser et théoriser nos expériences. Une catégorie du Méta-modèle. Type de filtre qui transforme la structure de la signification et du raisonnement. Types de distorsions : Lecture de Pensée, Nominalisation, Cause à effet, Complexe d'Équivalence, Origine Perdue, Opérateur Imposé. (Voir à la suite de ce glossaire, une section sur les distorsions.)

Distorsions Cognitives (Cognitive Distorsions) : Les erreurs de cartographie mentale caractéristiques de l'enfance qui créent des manières erronées de percevoir et limitent notre efficacité personnelle. Basé sur les travaux de Albert Ellis et Aaron Beck en thérapie cognitive. (*Voir Violations du Méta-Modèle*)

Écologie : Inquiétude, soin au sujet des relations globales à l'intérieur de soi et entre soi et notre environnement ou notre système global (l'univers). Écologie interne : relation globale entre un individu et ses pensées, stratégies, comportements (ou actions physiques), capacités, valeurs et croyances. L'équilibre dynamique des éléments d'un système. Perception des implications et des conséquences à court, moyen et long-terme, d'un comportement donné pour soi-même, pour autrui et pour le monde environnant. Voir *Contrôle de Qualité*

Entraîneur (Coach) : Un type de relation où on explore et facilite la manifestation des potentiels d'un client par rapport à un objectif spécifique déterminé par lui. Une modalité professionnelle qui diffère du consulting, de la formation, du conseil, de la thérapie et du mentorat.

Équivalence critériale (Criterial Equivalence) : Un type complexe d'équivalence à la base de la compétence de benchmarking. Une information sensorielle (VAKOG) perçue qui représente la manifestation d'un *critère* et qui permet de quantifier et de mesurer une qualité intangible.

Émotions (Emotions) : L'enregistrement et le ressenti de la signification dans nos corps ; la différence entre notre cartographie du monde et notre expérience de la réalité (territoire). Une combinaison de sensations kinesthésiques (ressentis) et d'une interprétation cognitive de leurs significations.

Enquêteur (Prober) : La compétence et le rôle de coaching où l'on explore et on creuse dans les cadres et la matrice de cadres d'un client afin d'accroître sa prise de conscience de son jeu intérieur.

Épistémologie : la théorie du savoir, de la connaissance ; ce qui fait que nous savons ce que nous savons.

État (*State*) : Phénomène holistique du système esprit-corps-émotions, humeur, condition émotive du moment ; l'ensemble de tous les processus neurologiques et physiques de l'individu à tout moment dans le temps. Un état corps-esprit-émotion est constitué de tout ce que nous pensons, ressentons, nous souvenons, imaginons, etc. C'est une onde avec un début, un pic d'intensité et une fin. Même si le terme paraît statique, les états sont très dynamiques et fluides.

États primaires : Décrit les états de conscience formés à partir de nos expériences primaires du monde extérieur.

État-Ressource : L'ensemble de l'expérience neurologique et physique lorsque l'individu se sent plein de ressources, en possession de tous ses moyens.

Éveilleur (Awakener) : La compétence et le rôle de coaching/entraîneur où l'on invite le client à s'éveiller à une nouvelle possibilité, vision ou valeur, pour que cela l'*attire vers* un futur plus attrayant.

Facilitateur (Facilitator) : La compétence fondamentale du coaching, où l'on explore le système corps-esprit-émotion d'un client pour permettre le développement de nouveaux cadres et de jeux grâce aux rôles présentés dans les Axes du Changement.

Processus / Fils Conducteurs de l'Esprit (Mind-Lines) : Modèle Neuro-Sémantique qui explore la construction du sens et offre une variété de manières de le déconstruire en posant des questions ou en émettant des expressions souvent provocatrices. Modèle à la base du langage d'influence qui, contrairement au *Méta-Modèle*, guide l'attention du client dans une ou plusieurs directions données afin de déconstruire des équations de type $A=B$, $A\approx B$, ou $A\>B$, pour en construire d'autres qui lui donneraient accès à plus de ressources.

Filtres perceptuels : Idées, expériences, croyances, valeurs, méta-programmes, décisions, réminiscences et langage uniques qui cadrent et influencent notre modèle du monde.

Formulation adéquate (Well-Formedness) : Conditions, critères qui nous permettent de spécifier un résultat de manière à ce qu'il soit atteignable et vérifiable. Un résultat bien adapté constitue un puissant outil pour négocier des solutions gagnant/gagnant.

Généralisation (Generalisations) : Processus ou filtre par lequel une expérience spécifique en vient à représenter toute une gamme d'expériences ; un des trois processus modélisateurs de la PNL. (Fait partie des distorsions.) Catégorie de Méta-Modèle. Types de généralisations : Quantificateurs Universels, Limitants, Index de Référence Généralisé, Prédicats Extrêmes, Opérateurs Modaux de Nécessité et de Possibilité.

Gestalt : Une collection de souvenirs neurologiquement inter-reliés et basés sur des émotions similaires. Nom masculin, tiré de l'allemand, qui indique que "la totalité est plus grande que la somme des parties mises en jeu". Lorsque plusieurs composantes entrent en interaction dans un système, des nouvelles propriétés émergent du système que l'on ne peut expliquer en additionnant simplement les parties. (Sens différent de celui employé en psychologie et en psychothérapie gestalt).

Gestes facilitant l'accès (accessing cues) : Utilisation de notre physiologie et neurologie – par la respiration, le maintien, la gestuelle et le mouvement des yeux afin d'accéder à certains états et à des schèmes de pensée. Ces gestes sont observables par les autres.

Harmonie (Congruence) : État selon lequel la représentation interne d'une personne s'enlignait avec sa réalité. Ce que dit la personne correspond à ce qu'elle fait. Son langage non verbal correspond à ses affirmations verbales. Un état d'unité, d'aptitude, d'harmonie interne et d'absence de conflit.

Historique (Time-line) : Métaphore sur la façon dont nous emmagasinons les images, les sons et les sensations de nos souvenirs et de notre imagination ; manière de coder et de traiter la construction du "temps," de notre Historique personnel (ensemble de nos expériences distribuées dans le temps, de notre vécu). Continuum.

Incitation (Elicitation) : Invoquer/susciter/déclencher/provoquer/éveiller un état par un mot, un comportement, un geste ou tout autre stimulus (voir aussi *Gestes facilitant l'accès*). Cueillette d'information par l'observation directe des signaux non-verbaux ou en posant des questions méta-modèles.

Incohérence/Incongruence : Être en « désaccord » avec soi-même ; avoir des « parties » en conflit les unes avec les autres. Démontrer ou exprimer des réserves, des doutes ; ne pas être entièrement engagé envers un but ; afficher des messages contradictoires par un manque d'alignement ou d'appariement entre les composantes verbales et non-verbales d'une communication.

Inconscient/subconscient (Unconscious) : Tout ce qui n'est pas accessible au sujet conscient (à son esprit en éveil), à la connaissance du moment présent.

Indice ou signal (Cues) : Information nous fournissant des indices au sujet d'une autre structure subjective, *i.e.* un signal d'accès par les yeux, une hypothèse, la respiration, notre maintien corporel, notre gestuelle, notre ton de voix et sa tonalité, etc. (Voir aussi *Gestes facilitant l'accès*.)

Induction (Induction) : Induire un état en quelqu'un, évoquer un état d'esprit, d'émotion ou de corps, pour accroître les états ressource de quelqu'un. (Voir *Susciter*)

Initiateur (Provoker) : La compétence et le rôle de coaching où l'on déclenche la décision, amplifie la détermination, la résolution et la force intérieure d'un client, pour le pousser à faire face à la réalité existante, et à mettre en place les changements qui rendront manifestes ses visions et ses valeurs. Provoquer/Initier se fait en taquinant, en défiant et en vérifiant si le client est prêt à passer à l'acte.

Installation : Processus d'établissement d'une nouvelle stratégie mentale (façon de faire) dans notre corps-esprit pour que l'opération devienne automatique ; souvent réalisée par l'ancrage, par levier, par des métaphores, des paraboles, par une restructuration/recadrage ou par une extrapolation dans le futur. (J'emploie aussi imbrication, intégration, insuffler. RP)

Jeux (Games) : Un terme employé par Tim Gallwey qui fait référence aux actions et interactions (Note : sens différent des Jeux de l'Analyse Transactionnelle). Le jeu intérieur fait référence à notre conceptualisation et à notre raisonnement, les règles du jeu, tandis que le jeu extérieur réfère à notre communication et à nos actions. Voir les travaux de Gallwey et de Michael Hall sur le sujet.

Kinesthésique/Proprioception : Sensations, émotions, sensations tactiles à fleur de peau, sensations proprioceptives corporelles, y compris du système vestibulaire et du sens de l'équilibre.

Marquage analogique (Analogous Marking) : Utilisation d'un ton de voix, d'expressions faciales, de mouvements ou du toucher pour accentuer, de manière non-verbale, certains mots en parlant à quelqu'un. Les mots ainsi accentués transmettent un message additionnel.

Matrice (Matrix) : Un espace à l'intérieur duquel quelque chose se développe et prend vie, un espace conceptuel qui donne naissance à des théories, des concepts, des réflexions, des comportements. Voir Modèle de la Matrice.

Mentorat (Mentoring) : L'activité qu'emploie une personne plus sage et expérimentée pour partager son expérience et son savoir avec un protégé et lui faire bénéficier de sa sagesse.

Méta : Préfixe provenant du grec et signifiant au-dessus, au-delà, au sujet de, à un niveau plus élevé, transcendant, un niveau logique supérieur. Lorsqu'on entre en méta, cela signifie qu'on sort d'une pensée pour aller vers une autre. Par exemple, lorsqu'une Personne qui Bégaie passe (aller en méta) de la « mentalité habituelle de bégaiement » à un état d'« observation. » En fait, cela signifie penser autrement, « out of the box thinking ». En Neuro-Sémantique, niveau supérieur à un autre. Voir aussi [Méta](#).

Méta-Coaching (Meta-Coaching) : Ensemble de modèles créé par Michael Hall et Michelle Duval permettant de coacher au niveau des cadres supérieurs d'un individu (cadres de conviction, de compréhension, de valeurs, etc.).

Méta-états (Meta-States) : Les méta-états détaillent avec précision la manière dont nous réfléchissons [au sens propre du terme] sur nos pensées et nos émotions afin de générer des niveaux supérieurs de « pensées émotions » et des stratifications de conscience. En utilisant ainsi nos « pensées émotions », nos « pensées au sujet de nos pensées », nos « émotions au sujet de nos émotions », nous créons des états de corps-esprit au sujet de ces états, c'est à dire des Méta-états (Meta-States). L'état supérieur pose un cadre sur l'état qu'il englobe, et le classifie, l'incorpore comme membre de la classe du méta-état ou du méta-cadre. Un modèle développé par le Dr. Michael Hall, qui répertorie comment notre conscience opère de manière autoréflexive. Un état au sujet d'un autre état, instaurant un état corps-esprit (peur, colère, joie, apprentissage) qu'on impose à l'autre état selon un niveau logique supérieur. Les Méta-États sont à la base et le cœur de la Neuro-Sémantique. (Lorsque employé comme verbe, j'utilise Méta-Étant.)

Méta-Modalités (Meta-Modalities) : Paramètres cinématiques (Cinematic Features) et sensoriels (VAKOG) de nos représentations intérieures, ou Cinéma de l'Esprit. Appelées Sous-Modalités en PNL, ces paramètres se situent à un niveau méta, plutôt qu'infra, car ils sont le résultat d'un filtre additionnel appliqué par notre inconscient à nos représentations, d'où le changement d'appellation.

Méta-Modèle (Meta-Model) : Un Modèle de questionnement qui consiste à analyser des schémas de langage que l'on peut observer au cours de la communication et qui permet de poser des questions pour préciser ce qui est vague et ambigu. Ces schémas de langage sont liés aux processus de filtrage primordiaux (Omissions, Généralisations et Distorsions) qui interviennent entre les faits observés par une personne et l'histoire que cette personne raconte à partir de ces faits. Le Méta-Modèle est dérivé des théories linguistiques avancées par Noam Chomsky. (Voir: Omissions, Généralisations, Distorsions, Présuppositions.) Modèle comportant un certain

nombre de distinctions linguistiques qui identifient les habitudes de langage qui viennent embrouiller les significations d'une communication par des distorsions, des suppressions ou des généralisations. Met en œuvre des remises en question spécifiques ou des interrogations par lesquelles le langage "déformé" sera reconnecté à l'expérience sensorielle et à sa structure profonde. Ces remises en question de méta-modèles font sortir l'individu de son état de transe. Développé en 1975 par Richard Bandler et John Grinder.

Méta-niveaux : En référence à ces niveaux abstraits de conscience que nous expérimentons en nous.

Méta-Programmes (Meta-Programs) : Programmations mentales/perceptuelles pour identifier et porter attention à un stimulus ; filtres perceptuels qui gouvernent l'attention, parfois désignés "neuro-choix" ou méta-processus. Ensemble de filtres de tri mental qui déterminent le comportement et les centres d'attention d'un individu (ex : Vous concentrez-vous sur les Informations ou sur les Personnes ? Sur ce qui pourrait mal se passer ou sur l'objectif positif final ?) Les méta-programmes que l'on emploie ne sont pas absolus ou fixés dans le temps, dans l'espace ou un contexte, mais ils varient : selon le contexte, un individu peut favoriser tel méta-programme ou tel autre. Les méta-programmes sont un instrument de recrutement, de coaching et de formation. Ils peuvent, entre autres, aider à prédire si une personne sera motivée pour un emploi. Les Axes du Changement sont structurés sur la base de 4 paires de méta-programmes, tels Éviter de / Aller vers.

Méta-Questions (Meta-questions) : Les questions qui nous permettent d'entrer dans la matrice de signification d'une personne pour identifier sa définition de la réalité et ses significations (le sens qu'elle donne aux choses). Il existe une liste de 80 questions ou plus sur nos méta-niveaux et nos méta-états.

Modèle matriciel (the Matrix Model) : Un modèle neuro-sémantique qui nous fournit un cadre opérationnel holistique pour comprendre comment fonctionne l'être humain.

Mode d'opération (Modal Operators) : Distinctions linguistiques dans le Méta-Modèle indiquant le « mode d'opération » d'une personne (son *modus operandi*) : le mode du nécessaire, du possible, du désir, de l'obligation, etc. Ces affirmations (je peux, je ne peux pas, c'est possible, c'est impossible, je dois, j'ai l'obligation de..., etc.) que nous utilisons pour nous motiver.

Modèle : Description du fonctionnement d'une chose ; une copie généralisée, amputée ou déformée de l'original ; un paradigme.

Modèle du Monde : Représentation, carte de la réalité (voir aussi Carte/Cartographie de la réalité) ; représentation unique que chacun de nous se fait du monde en généralisant à partir de nos expériences, de notre vécu. L'intégralité des principes opérationnels d'un individu.

Modélisation (Modeling) : Processus par lequel nous observons et apprenons à reproduire les bonnes actions et les comportements de réussites d'autres personnes ; processus de discernement de la séquence de Représentations Internes (RI) et des comportements permettant à une personne d'accomplir une tâche. Outil de gestion des connaissances au cœur de la PNL et de la Neuro-Sémantique. Un moyen d'acquérir une compétence que quelqu'un d'autre détient déjà. Il peut aussi s'appliquer à soi-même pour prendre conscience de compétences que l'on a, mais dans un contexte différent de celui envisagé. On modélise en analysant une compétence grâce à une gamme d'approches. Un exemple très commun de tâches à effectuer dans un contexte de coaching.

Moment présent (In Time) : Vivre un évènement de notre « Historique » au moment présent ; point dans le temps alors que le passé est derrière vous et le futur devant, le « maintenant » se trouvant dans votre corps.

Mouvements oculaires d'accès (Eye Accessing Cues) : Mouvements des yeux dans certaines directions indiquant une réflexion visuelle, auditive ou kinesthésique (processus).

Multi-ordinalités (Multi-ordinality) : Distinction linguistique de la Sémantique Générale, établie par Korzybski. Dans le Méta-modèle étendu, c'est une application d'une nominalisation à elle-même de manière réfléchie. Ex : Aimer l'amour, avoir peur de la peur, avoir confiance en sa confiance, etc.

Neuro-Sémantique (Neuro-Semantics) : Modèle de significations ou d'évaluation utilisant les Méta-états pour articuler et travailler avec des états de niveaux supérieurs et la Programmation neurolinguistique (PNL) afin de comprendre le fonctionnement et le vécu de l'humain. Un modèle plus complet et plus riche offrant une façon de réfléchir et de travailler sur la façon dont nos systèmes nerveux (neurologie) et linguistique créent des significations (sémantique). Discipline basée sur la PNL, la psychologie, le modèle des méta-états, la sémantique générale et les sciences cognitives fondées par Michael Hall. Voir aussi <http://www.coachezvosvies.com/pages/pratiques-utilisees/neuro-semantique-1.html>

Niveau logique (Logical Level) : Niveau supérieur, le niveau au-dessus d'un autre niveau, un méta-niveau qui instruit et module le niveau qui lui est inférieur.

Niveaux Neurologiques (Neuro-Logical Levels) : Un modèle développé par Robert Dilts qui explore quelques méta-niveaux de base (Environnement, Comportement, Capacités, Convictions / Valeurs, Identité, Connexion / Spiritualité). Expression souvent raccourcie de manière erronée en "Niveaux Logiques".

Niveaux primaires : Réfère à notre vécu du monde extérieur, essentiellement à travers nos sens.

Nominalisation (Nominalization) : Distinction linguistique du Méta-Modèle (Catégorie des Distorsions), où un verbe d'action est transformé en nom, ce qui a pour effet de le geler et de le transformer en objet mental. Ex: décider devient décision. S'il est impossible de placer l'objet dans une brouette, c'est un objet mental, donc une nominalisation.

Objectif Bien Formulé (Well-Formed Outcome) : Un objectif qui remplit les critères suivants : formulé en termes positif, spécifique et contextualisé (où, quand, avec qui, d'ici quand), sous votre contrôle, écologique (préserve les acquis positifs existants et assure, à l'avenir, des conséquences positives pour soi et les autres), Mesurable dans sa progression, Qui en Vaut la Peine / le Prix.

Omissions (Deletions) : Catégorie de filtre primordial qui enlève ou omet des éléments, appauvrissant le contenu de l'information disponible. Types d'Omission : Omission Simple / Comparative, Index de Référence Manquant, Prédicat (verbe / adjectif / adverbe) Non Spécifique.

Opérateurs Modaux (Modal Operators) : Verbes ou locutions verbales, suivis d'autres verbes à l'infinitif dont ils modulent l'opération, tels que : pouvoir, savoir, vouloir, devoir, falloir, avoir la permission de, être obligé de, être forcé à, avoir la capacité de, avoir besoin de, avoir la volonté de, etc. On peut y rattacher aussi des verbes tels que désirer, oser, aspirer à, lorsqu'ils sont suivis de verbes.

S'organiser (plutôt qu'Auto-organisateur (Self-organizing)) : Un terme de Systémique qui fait référence à la propriété d'auto-organisation, où un vécu donné va évoquer, susciter et inviter automatiquement l'émergence d'une variété d'autres expériences qui vont s'auto-structurer sans effort conscient.

Ouvert au changement (Change Embracer) : Quelqu'un qui souhaite le changement, l'accueille à bras ouverts, et désire changer ; en contraste avec quelqu'un qui craint le changement, le déteste, le résiste, et le combat.

Parties (Parts) : Comme dans « une partie de votre esprit » qui génère d'autres structures/cadres de référence, incluant des structures relatives à nos croyances, nos valeurs, notre compréhension, etc. Lorsque nous demandons : « Y a-t-il une partie de vous qui s'objecte à cette nouvelle manière de penser, de ressentir, ou de réagir ? », nous sommes à la recherche de « **conflits internes** » entre les diverses facettes de votre personnalité afin de mieux vous enligner et être en harmonie avec vous-même. Lorsque nous parlons de « parties », nous le faisons de façon métaphorique et non dans le sens littéral. En PNL, le terme « Parties » est, en effet, une métaphore décrivant notre responsabilité vis-à-vis notre comportement découlant des diverses influences de notre psychisme. On peut considérer les parties comme *sous-personnalités* munies de fonctions ayant « une vie qui leur est propre ». Si leurs intentions s'opposent, on risque de subir un conflit intra-personnel et, ainsi, vivre une incohérence. Le terme « parties » fonctionne, tout comme l'hypnose, comme une « violation sectorielle restrictive » signifiant, essentiellement, que nous donnons vie à des objets qui n'en ont pas, comme dans « les murs parlent. » Le terme « parties » réfère à une certaine neurologie qui parle comme si elle avait un « cerveau » qui lui serait propre, une neurologie distincte du reste de notre système nerveux, ce qui, bien sûr, n'est pas le cas.

Physiologique : Les composantes physiques d'un individu.

Position perceptuelle : Notre point de vue, notre point d'observation ; une des trois positions mentales : première position – associée à soi ; deuxième position – selon la perspective d'une autre personne ; troisième position – d'une position extérieure à celle des personnes impliquées. (Deux autres positions sont venues se greffer aux trois premières.)

Première Position : Percevoir le monde de notre point de vue, de notre perspective ; être 'associé' à une expérience/situation ; une des trois (cinq) positions perceptuelles.

Présuppositions / Postulats (Presuppositions) : Idées ou hypothèses auxquelles nous croyons pour qu'une communication ait du sens. Ce qui va de soi dans toute communication, tout comportement. Ensemble d'idées et de convictions que l'on reconnaît, consciemment ou inconsciemment, comme vraies, évidentes. Comme les hypothèses en sciences, les présuppositions servent de base à l'édification de la théorie. Une erreur dans les présupposés, ou un faux présupposé peut entraîner la chute de tout un système théorique.

Programmation neurolinguistique (PNL) (Neuro-Linguistic Programming / NLP) : L'étude de l'excellence. Modèle de communication selon lequel les individus structurent leurs expériences, leur vécu ; les structures d'une expérience subjective. La façon dont l'individu programme sa pensée-émotivité et son comportement dans sa neurologie, influencée par le langage et la codification qu'il utilise pour traiter, emmagasiner et, par la suite, accéder à cette information. Un modèle développé dans les années 1970 qui explore la subjectivité de l'expérience d'un individu sur la base de ses représentations internes (images, sons, sensations, ressentis, odeurs) et de son langage, et comment l'un affecte l'autre.

Projeter dans le futur (Future Pace) : Processus par lequel on projette dans le futur (on répète) mentalement un évènement avant qu'il se produise. C'est un des processus-clés pour garantir la permanence d'un résultat souhaité (visualisation), une composante-clé et fréquente dans la plupart des interventions en PNL.

Pseudo-Nom (Pseudo-Noun) : Dérivé de la Sémantique Générale, un type de *Nominalisation*, souvent emprunté à un autre langage, mais dont on ne peut retrouver le verbe d'origine. Un pseudo-nom est tellement distant du verbe de départ (souvent à deux ou plus niveaux de décalage) qu'il a perdu toute connotation sensorielle avec la réalité. Il invite donc automatiquement à se mettre en transe pour lui donner un sens.

Psycho-Logique (Psycho-Logics) : Un terme qui identifie comment l'attribution de signification et le raisonnement de chaque individu lui est totalement spécifique. Notre "logique" personnelle émane de notre manière de classer et de catégoriser des vécus en les intégrant dans d'autres cadres. Très souvent, la psychologie de quelqu'un est différente de la logique universelle, voire même en contradiction avec celle-ci, mais l'individu en est totalement inconscient.

Quadrants de l'Accomplissement de Soi (Self-actualization Quadrants) : Un modèle basé sur les quadrants de la réalisation du potentiel inscrits dans les dimensions de la signification et de la performance sur la base de huit méta-programmes. Développé par le Dr Michael Hall.

Quantificateurs universels (Universal Quantifiers) : Généralisation à partir d'un échantillonnage de population – « altérité dans le tout – 'allness' » (chacun, tous/tout, jamais, aucun, etc.). Une affirmation excluant toute exception.

Réaction Sémantique (Semantic Reaction) : Une réaction corps-esprit-émotion à une signification donnée, à quelque chose d'intangible plutôt qu'à un stimulus purement physique.

Réalisateur (Actualizer) : La compétence et le rôle de coaching qui consiste à inviter le client à manifester son jeu intérieur dans le jeu extérieur de son comportement et de sa performance. On invite le client à lui donner réalité en employant ses pouvoirs personnels. Le coach s'assure que les peurs et fausses excuses soient dissipées.

Représentation : Idée, pensée, présentation d'une information formée selon nos sens ou notre évaluation.

Représentations Internes (RI) : Importants modèles d'informations que nous créons et emmagasinons dans notre cerveau ; combinaison d'images, de sons, de sensations, d'odorat et de goûts (VAKOG).

Ressources : Tout moyen que nous pouvons utiliser afin d'atteindre un résultat souhaité : physiologie, états, pensées, stratégies, expériences, personnes, évènements ou possessions.

Restructuration (Reframing) : Modifier le contexte ou la structure référentielle d'une expérience/situation pour lui attribuer une autre signification – généralement, plus positive. (On dit aussi reconstruction, recadrage, réimpression. RP). En pratique, remplacer nos vieilles croyances fausses/inutiles/négatives par de nouvelles croyances qui nous seront utiles et nous permettront de progresser.

Résultat (outcome) : Résultat spécifique désiré sensoriellement généré. Résultat conforme à nos critères de cohérence.

Rétroaction (Feedback) : Terme dérivé de la *Systémique*. Refléter à une autre personne des informations sur ses comportements en termes sensoriels (voir-entendre-ressentir) pour lui donner une perspective extérieure sur sa manière de faire et l'impact que son comportement a sur autrui. Ce n'est pas de l'évaluation ou du jugement. Une boucle de feedback est aussi appelée **Boucle Rétroactive** (*Feedback Loop*). Elle part de l'extérieur vers l'intérieur. Son opposé, très peu usité en français, est une **Boucle Proactive** (*Feedforward Loop*) qui part de l'intérieur vers l'extérieur.

Rétroaction à 360° (360 degree Feedback) : Un processus d'évaluation où on évalue un employé en sollicitant des informations d'une multiplicité de sources différentes : le supérieur hiérarchique, les collègues, les subordonnés, les clients, les vendeurs et des sources extérieures. La version Neuro-Sémantique est le **Feedback à 720°**, ou **Feedback Sphérique**, qui dédouble un feedback à 360° en y ajoutant un test intérieur.

S'adapter (Pacing) : Nouer et maintenir une relation avec une autre personne en acceptant son modèle, sa conception du monde, en adoptant son vocabulaire, ses croyances, ses valeurs, son expérience récente, etc. Crucial pour l'établissement d'une relation.

Sciences Cognitivo-Comportementales (Cognitive-Behavioral Sciences) : Les sciences qui étudient le fonctionnement du système corps-esprit, l'interaction entre la cognition et le comportement.

Seconde position : Point de vue/perspective d'une autre personne. Avoir une certaine acuité de la façon dont une autre personne perçoit la réalité.

Sémantique Générale (General Semantics) : Créée par Alfred Korzybski au début du XX^{ème} siècle, il s'agit d'un modèle qui explore la manière dont notre système corps-esprit élabore des cartes internes (cartographie) sur la base d'abstractions issues de notre représentation du monde, par des mécanismes de transformation, (Voir Omissions, Généralisations, Distorsions). Notre cartographie intérieure est à la base de notre "sémantique" personnelle, de notre interprétation de l'univers. "La carte n'est pas le Territoire" est le postulat de base de la Sémantique Générale.

Sous-modalité (Submodality) : Distinctions que nous faisons dans chaque système de représentations, les qualités de nos représentations internes.

Stratégie (Strategy) : Séquence de pensées-comportements afin d'atteindre un résultat ou de favoriser une expérience ; structure subjective ordonnée selon un modèle linéaire du type TOTE (Tester, Opérer, Tester à nouveau et Exit/sortie). Une stratégie est comparable à un programme informatique. En général, il s'agit d'une série d'étapes (dans un raisonnement ou un comportement) qui aboutit à un résultat prévisible et reproductible. Dans un sens plus strict, ce terme décrit souvent une série d'étapes constituées de représentations sensorielles. Ex : je vois un livre qui me fait penser « Il faut encore que je finisse ça. » Et tout d'un coup, je me sens plein d'énergie et enclin à le faire. Le modèle fondamental de la PNL, à la base de la **Modélisation**. Voir l'article [Générateur de nouveau comportement](#).

Structure (Frame) : Contexte, environnement, méta-niveau, une façon de percevoir les choses (comme dans Structure de Résultat (Outcome Frame), "Comme si" structure, Structure à Reculons (Backtrack Frame)).

Structure « comme si » (As-If Frame) : « Prétendre, » faire comme si. Supposer qu'une situation se produit au moment présent et y réagir comme si elle se produisait vraiment. C'est une technique créatrice favorisant la résolution de problèmes en faisant mentalement fi d'obstacles apparents posés sur le chemin vers la solution souhaitée.

Susciter (to elicit) : Le processus où on évoque ou invite la manifestation d'un état corps-esprit-émotion chez quelqu'un ; les compétences et l'art d'évoquer des états. Voir aussi **Induire**.

Synesthésie : Un « sentiment de communion » d'une expérience sensorielle de deux modalités ou plus ; connexion automatique de deux systèmes de représentations. Par exemple, une synesthésie VAKOG peut mettre en œuvre une perception colorée des mots et des sons.

Système (System) : Ensemble d'interactions entre une variété d'éléments qui influent sur le fonctionnement de la totalité. La *Systémique, pensée systémique* ou *dynamique systémique* fait référence au fonctionnement d'un système, à l'entrée des données, à leur traitement, à leur sortie du système et à leur retraitement en boucles récursives, etc. Le mécanisme de base d'un système est le **Feedback** (rétroaction).

Système préféré (Preferred System) : Le système représentationnel qu'un individu utilise la plupart du temps pour réfléchir et planifier ses expériences.

Système Représentationnel (SR) : Façon dont nous codons mentalement l'information en utilisant nos systèmes sensoriels : Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif et Goûter (VAKOG). [En anglais, Representational System (RS)].

Temps mort (downtime) : Hors de notre connaissance sensorielle immédiate. Dans les « profondeurs » de notre cerveau, en train d'observer, d'entendre et de ressentir nos pensées, nos souvenirs et notre conscience du moment présent. Léger état second (transe) dans lequel on se concentre sur soi-même.

Testeur (Tester) : La compétence et le rôle de coaching où l'on évalue le nouveau jeu, où on teste les points forts et les points faibles d'un comportement, et où on renvoie les résultats dans la phase de co-création du changement.

Thérapie (Therapy) : L'activité qu'un expert en santé mentale effectue avec un client limité par un ancien traumatisme ou qui manifeste un manque d'autonomie, l'aidant à surmonter ses blocages psychologiques.

Transformation (Transformation) : Un changement complet d'identité et de direction. On perçoit le changement le long d'un continuum qui commence par de petits changements graduels, progressant vers des changements plus importants, pour parvenir à des changements radicaux et révolutionnaires.

Transmission intergénérationnelle (Time-binding) : concept développé par Alfred Korzybski et qui représente la faculté de transmettre l'acquis d'une génération à la suivante grâce à l'usage des symboles. Le *Time-binding* fut l'objet du premier ouvrage de Korzybski, *Manhood of humanity*.

Transe : se compare à l'hypnose (qui provoque l'inconscient de quelqu'un par suggestion). État qui permet à l'individu de mieux fonctionner au niveau subconscient. Se concentrer en soi afin de mieux communiquer avec notre esprit conscient qui peut devenir un véritable tyran en réprimant nos parties inconscientes. On tient alors notre conscient occupé, l'empêchant ainsi d'intervenir inutilement lorsque

notre esprit inconscient tente de nous communiquer d'importantes informations. En transe, notre corps atteint de meilleures possibilités de guérison. Faire taire toute autre chose.

Troisième position : Percevoir le monde du point de vue d'un observateur ; vous vous voyez ainsi que les autres personnes présentes dans la situation.

Valeurs (Values) : Ce qui est important pour vous dans un contexte particulier. Vos valeurs (critères) sont ce qui vous motive dans la vie. Toutes les stratégies motivationnelles recèlent un élément kinesthésique. Cet élément kinesthésique est une valeur subjective. Une abstraction, un concept hautement significatif que l'on considère important et qui donne un sens à la vie. Les valeurs sont les moteurs de la motivation et elles évoluent tout au long de notre existence. Elles se situent sur un continuum qui est l'Échelle de la Significativité. Plus elles sont placées hauts sur l'échelle, plus elles sont motivantes. Il s'agit d'une composante essentielle pour susciter un effet d'*attraction*. Les Anti-Valeurs sont à l'opposé et suscitent un effet d'*aversion*.

Variété requise (Requisite Variety) : Flexibilité de pensée, émotive, de parole et comportementale. La personne jouissant de la plus grande flexibilité comportementale contrôle l'action. C'est le principe de la variété requise.

VAKOG (VAKOG): Acronyme renvoyant à nos cinq sens : Visuel, Auditif, Kinesthésique (Toucher et sensations intérieures), Olfactif (Odorat) et Gustatif (Goût). Lors d'exercices de modélisation, les Perceptions tournées vers l'extérieur, sont notées *V^e, A^e, K^e, O^e, G^e* et les représentations intérieures du Cinéma de l'Esprit sont notées *Vⁱ, Aⁱ, Kⁱ, Oⁱ, Gⁱ*.

Visuel : Voir, imaginer ; le système de représentation de ce que nous voyons.

Visualisation : Processus par lequel on se représente, mentalement, des images, des situations.

Traduction de *Glossary of Terms* et de Glossaire de Stéphanie Vigne, Caroline Douret, L. Michael Hall, Ph.D. et Bobby G. Bodenhamer, D.Min.

Traduit par Stéphanie Vigne et Richard Parent, 2012/2013.

SELON UN POST DE BOB BODENHAMER

(8 AOUT 2012)

Traduit par Richard Parent

Il s'agit de précisions de Bob Bodenhamer en réponse à un courriel d'un membre de son forum de discussions. Cela nous aidera à mieux comprendre ce que signifie le terme Méta employé en PNL/NS. RP

«Vous nous avez donné un bon exemple de la façon dont nous, homo sapiens, pouvons «sortir» (step outside) d'une pensée et/ou d'une série de pensées que nous n'aimons pas pour nous « placer » en état « d'observation. » Dès que vous accédez à la position « d'observateur, » je prends pour acquis que vous avez accès à des ressources personnelles, *i.e.* à l'analyse critique, en **utilisant** votre pensée rationnelle et autres ressources adéquates qui vous permettront de **reprogrammer** vos vieilles croyances inutiles en les remplaçant par des croyances qui vous seront bien plus favorables, à moins que vous ayez simplement « supprimé » ces vieilles croyances.

Et pour ceux d'entre vous qui lisent le matériel discuté sur le site web ou mon livre⁵, lorsque vous lisez que quelqu'un « se place en méta position » (going meta), cela signifie la même chose que « sortir » (stepping outside) d'une pensée pour en accéder une autre. Le mot grec **Meta** signifie « **au dessus** » ou au-delà. J'en ai déjà parlé sur le forum auparavant.

Amis lecteurs, vous rappelez-vous ce qu'Einstein disait ? « On ne peut résoudre un problème en restant au même niveau que celui auquel il fut créé. » Il voulait dire exactement la même chose que Ruth (Mead) lorsqu'elle quitta sa « mentalité par défaut de bégaiement » pour se placer en état « d'observation. » Elle était alors en position méta ou par-dessus ou au-delà de cette « mentalité par défaut du bégaiement » pour pouvoir se placer en état « d'observation. » Ce que fit Ruth c'est ce « que » vous faites lorsque vous réfléchissez « autrement/selon une toute autre perspective » (out of the box).

Linguistiquement parlant, lorsque vous passez d'une première pensée à une seconde au sujet de la première, alors la seconde pensée se trouve « à l'extérieur » et « au-dessus » de la première pensée ; et puisque cette seconde pensée est « au-dessus » de la première, elle **contrôle** cette dernière. Tout comme l'adjectif d'un mot modifie la signification de ce mot puisqu'il est **au sujet** de ce dernier, il en est de même avec la couche mentale d'une seconde pensée-ressource (Observation) car elle modifie et change la signification de la première pensée de « cette mentalité par défaut dite du bégaiement. »

⁵Le site de Bob est à l'adresse suivante : <http://health.groups.yahoo.com/group/neurosemanticsofstuttering>. Son livre est disponible sur Amazon : <http://www.amazon.com/Have-Voice-How-Stop-Stuttering/dp/1845907272>.

DISTORSIONS COGNITIVES

Par Bob Bodenhamer, D. Min.

Suite à des échanges entre deux membres de son forum de discussions, (<http://health.groups.yahoo.com/group/neurosemanticsofstuttering/>), Bob Bodenhamer a énuméré les définitions des diverses distorsions cognitives. Comme cela nous concerne directement, j'ai cru à propos de l'ajouter ici, dans le glossaire. Nous devrions tous nous reconnaître, à certains moments de notre vie, en regard de plusieurs définitions. Cela n'est pas sans me rappeler l'article de John Harrison dans son livre, « La dernière partie. » R.P.

Antony,

« Bien sûr, tout comme toute personne fluide, les PQB interagissent avec leurs semblables en posant des hypothèses, en portant des jugements et selon leur vécu personnel. Mais je crois que nous, les PQB, ajoutons un élément supplémentaire (en tout cas, pour moi) en introduisant dans nos vies un schème de pensée catastrophique. J'avais l'habitude de toujours penser au bégaiement ; dernière chose le soir, première pensée en me levant ; je considérais comme catastrophique tout ce qui était moindre qu'une parole fluide ; je considérais le bégaiement comme une composante omniprésente dans presque tous les aspects de mon existence quotidienne. Cela, heureusement, appartient maintenant au passé. »

Jai Darshanand

Jai,

« La **Pensée catastrophique** fait partie des distorsions cognitives du père de la Psychologie cognitive, Aaron Beck.⁶

Nous avons déjà discuté de cela par le passé. Ces pensées sont tellement centrales à la « pensée contaminée »⁷ que nous avons intérêt à les examiner une à une afin de déterminer, le plus honnêtement possible, si nos schèmes de pensée font de nous des coupables. »

Bob (Bodenhamer)

⁶ **Aaron Temkin Beck**, né en 1921, est un [psychiatre américain](#), professeur émérite du département de psychiatrie de l'[Université de Pennsylvanie](#), et considéré comme le père de la [thérapie cognitive](#) et de critères d'évaluation mondialement utilisés (dont *Beck Depression Inventory* (BDI), *Beck Hopelessness Scale*, *Beck Scale for Suicidal Ideation* (BSS), *Beck Anxiety Inventory* (BAI) et *Beck Youth*). En 2006, il reçoit le [Prix Albert Lasker pour la recherche médicale clinique](#). On lui attribue la « triade de Beck », décrivant les facteurs alimentant la dépression majeure, soit des idées négatives sur soi-même (1), le monde (2) et le futur (3). Il est le président de l'institut Beck pour la recherche et la thérapie cognitive.

⁷ Stinking thinking. Littéralement, stinking se traduirait par puanteur. J'ai préféré utiliser un autre mot.

Distorsions cognitives

Les distorsions cognitives sont à la base du travail qu'effectuent plusieurs comportementalistes-cognitifs et autres thérapeutes auprès de leurs clients en psychothérapie afin de les aider à modifier ces schèmes de pensée. En identifiant adéquatement ce genre de « pensée contaminée, » l'individu peut alors s'attaquer à ces pensées négatives pour, ensuite, les réfuter. En réfutant sans cesse ses pensées négatives, elles diminueront graduellement avec le temps pour être automatiquement remplacées par des pensées plus rationnelles et mieux équilibrées.

Distorsions cognitives

C'est Aaron Beck qui, le premier, proposa la théorie à l'origine des distorsions cognitives alors que David Burns devait les identifier et leur attribuer des exemples concrets.

1. Filtrant (filtering)

Nous retenons les détails négatifs/pénibles d'une situation en leur donnant des proportions démesurées et en écartant tout élément positif. Par exemple, l'individu retiendra un seul détail déplaisant et s'attardera exclusivement sur ce dernier de telle sorte que sa vision de la réalité en sera assombrie ou tordue.

2. Pensée polarisée (pensée « Blanc ou Noir »).

Avec la pensée polarisée, tout est « noir-ou-blanc. » À défaut d'être parfaits, nous sommes des ratés – pas de place pour un juste milieu. Vous placez les gens et les situations dans la catégorie du « l'un ou l'autre, »⁸ sans aucune nuance ni considération pour les complexités humaines et situationnelles. Votre performance a été moins que parfaite ? Vous êtes alors, à vos yeux, rien de moins qu'un échec.

3. Excès de généralisation.

Dans cette distorsion cognitive, nous tirons une conclusion générale en nous basant sur un seul incident ou sur un seul indice le moins significatif. Si un événement négatif se produit une seule fois, nous nous attendons à ce qu'il se répète. La personne pourrait considérer un seul événement déplaisant comme faisant partie d'une suite ininterrompue d'habitudes défaitistes.

4. Sauter aux conclusions (prêter des intentions).

Sans que nos interlocuteurs ne nous le disent, nous pensons savoir ce qu'ils ressentent et pourquoi ils agissent comme ils le font. Pire, nous pensons savoir ce qu'ils pensent de nous (mind reading).

Prenez par exemple celui qui croit qu'une personne a réagi négativement à lui sans même se donner la peine de valider son jugement. Un autre exemple serait la personne qui anticipe qu'une situation tournera mal tout en étant déjà convaincue que sa prédiction est déjà un fait accompli.

⁸ « Either/or. »

5. Anticiper le pire (catastrophizing).

Nous anticipons un désastre, peu importe les circonstances. On y réfère également comme « amplification ou minimisation. » Si on nous parle d'un problème, on se posera des questions du genre *Que se produira-t-il si* (« Que se produira-t-il si la tragédie frappe ? » « Et si cela m'arrivait à moi ? »)

Par exemple, l'individu exagèrera l'importance d'un évènement pourtant insignifiant (tels qu'une erreur de sa part ou les accomplissements de quelqu'un d'autre). Ou il diminuera volontairement l'importance d'évènements significatifs jusqu'à les faire paraître sans intérêt (par exemple, les qualités désirables d'une personne ou les imperfections d'une autre).

Avec de la pratique, on peut combattre ces distorsions cognitives

6. Personnalisation.

La personnalisation est la distorsion selon laquelle l'individu croit que tout ce que les autres font ou disent est, de quelque manière que ce soit, une réaction directe et personnelle face à lui. Nous nous comparons aussi aux autres afin de déterminer qui est le plus intelligent, lequel paraît le mieux, etc.

L'individu qui personnalise peut également se considérer comme responsable d'évènements externes malheureux pour lesquels il n'est pourtant pas responsable. Par exemple, « *Parce que nous sommes arrivés en retard au dîner, notre hôtesse a brûlé sa cuisson. Cela ne serait pas arrivé si j'avais insisté auprès de mon mari pour arriver à temps.* »

7. Fausses impressions de contrôle (Control Fallacies).

Si nous avons l'impression d'être *contrôlé de l'extérieur*, nous nous considérons impuissant, victime du destin. Par exemple, « Je n'y peux rien si la qualité de ce travail laisse à désirer ; c'est (la faute de) mon patron qui a insisté pour que j'y travaille en surtemps. » La fausse impression de *contrôle interne* nous amène à nous sentir responsables des déceptions et des joies des personnes de notre entourage immédiat. Par exemple : « Pourquoi n'es-tu pas heureux ? T'ai-je fait quelque chose ? »

8. La fausseté de l'équité/justice (Fallacy of Fairness).

Nous avons du ressentiment parce que nous pensons savoir ce qui est juste alors que les autres ne sont pas d'accord avec nous. Comme nous l'ont appris nos parents, « la vie est toujours juste. » Alors, l'individu qui vivra en ayant sur lui une règle pour mesurer chaque situation afin d'en estimer le degré de « justice » sera souvent déçu et négatif face aux résultats.

9. Blâmer.

Nous tenons les autres responsables de nos malheurs. À l'inverse, nous nous blâmons pour tous les problèmes. Par exemple, « Arrête de me faire sentir mal ! » Personne ne peut nous « faire » sentir de quelque façon que ce soit – nous sommes les seuls à pouvoir contrôler nos émotions et nos réactions émotives.

10. Se sentir obligé (Shoulds).

On nous a inculqué les bonnes manières. Ceux qui ne respectent pas ces règles nous déçoivent et nous nous sentons coupables lorsque nous les transgressons. Un individu pourra être motivé par ce qu'il doit faire autant que ce qu'il ne doit pas faire, comme s'il devait être puni avant de faire quoi que ce soit.

Par exemple, « Je devrais vraiment faire de l'exercice. Je ne devrais pas être aussi paresseux. » Les *je dois* et *je suis tenu de* sont aussi coupables. La conséquence émotive en est la culpabilité. Lorsqu'un individu *ordonne* des choses aux autres, ces derniers ressentent souvent de la colère, de la frustration et du ressentiment.

11. Raisonnement émotif (Emotional Reasoning).

Nous croyons que ce que nous ressentons est automatiquement vrai. Nous nous sentons stupide et ennuyeux ? Alors, c'est que nous le sommes. Vous prenez pour acquis que vos émotions malsaines reflètent la réalité telle qu'elle est – « Je le ressens ; alors, ça doit être vrai. »

12. Fausse impression de changement (Fallacy of Change).

En insistant ou en les cajolant suffisamment, on espère que les autres changeront pour s'adapter à nous. Ce besoin que nous avons de changer les autres découle de ce que notre bonheur dépend, selon nous, de leur bon vouloir.

13. Catégorisation globale (Global Labeling).

Nous généralisons (transformons) une ou deux qualités en un jugement général négatif. Il s'agit de généralisations extrêmes ; on y réfère souvent comme « catégorisation » et « étiquetage erroné. » Plutôt que de qualifier une erreur selon le contexte d'une situation précise, l'individu s'identifiera par un qualificatif malsain.

L'individu peut, par exemple, se dire : « Je suis un perdant » dans une situation où il a échoué à effectuer une tâche spécifique. Lorsque le comportement d'une personne en dérange une autre, on collera à cette personne une étiquette négative du genre « C'est vraiment un crétin. » la catégorisation erronée implique la description d'un événement en utilisant un langage très coloré et émotivement chargé. Par exemple, au lieu de dire qu'un parent amène ses enfants à la garderie tous les jours, une personne qui utiliserait un langage trompeur dirait « qu'elle confie ses enfants à des étrangers. »

14. Toujours avoir raison.

Nous sommes toujours défiés pour démontrer la rectitude de nos actions et de nos opinions. Parce qu'il nous est impensable d'être dans l'erreur, nous ferions n'importe quoi pour prouver que nous avons raison. Par exemple : « Je ne me soucie guère que notre argumentation te dérange à ce point ; de toute façon, j'en sortirai vainqueur car j'ai raison. » Pour un individu qui n'hésite pas à utiliser cette distorsion cognitive, avoir raison sera souvent plus important que les sentiments qu'il éveillera dans son entourage, y compris chez ceux qu'il aime.

15. Fausseté relative à la récompense divine (Heaven's reward fallacy).

Comme si quelqu'un tenait un décompte à cet égard, nous espérons que nos sacrifices et notre renoncement personnel portent fruit. Nous sommes amers lorsque les récompenses ne sont pas au rendez-vous.

Maintenant que vous savez ce que sont les distorsions cognitives, que pouvez-vous faire pour les mettre en échec ? Lisez ce qui suit.

RÉSOLUTION DES DISTORSIONS COGNITIVES

Par John M. Grohol, Psy.D.

Les distorsions cognitives ont le don de chambouler nos vies. Si on les laisse faire. On peut « faire échec » à ce genre de « pensée contaminée » au prix d'efforts et de beaucoup de pratique – tous les jours. Si vous voulez mettre un terme à ces schèmes irrationnelles de pensée, pourquoi ne pas commencer avec les exercices suivants ?

1. Identifier notre distorsion cognitive.

Il sera nécessaire de dresser la liste de nos pensées troubles pour les comparer avec la liste précédente de distorsions cognitives. Un examen de nos distorsions cognitives nous permettra d'identifier nos préférées. De plus, ce processus nous donne l'occasion de réfléchir à notre problème ou difficulté de façon plus **naturelle** et réaliste.

2. Examiner l'évidence.

L'observation minutieuse d'une expérience nous permettra d'identifier les origines de nos pensées contaminées. Si, par exemple, nous sommes très exigeants envers nous-même, on doit alors identifier un certain nombre d'expériences et de situations lors desquelles nous avons réussi.

3. La méthode de la norme double.

Une manière de combattre nos durs et humiliants « dialogues internes » consiste à nous parler avec compassion et un véritable intérêt comme nous le ferions à un ami dans une situation similaire.

4. Penser en tons de gris.

Au lieu de penser à notre problème ou difficulté en polarité ou en termes de « l'un ou l'autre » (either-or), évaluez la situation sur une échelle de 0 à 100. Lorsqu'un plan ou un objectif n'a pas été entièrement atteint, parlez-en et évaluez l'expérience comme un succès partiel, toujours sur une échelle de 0 à 100.

5. La méthode sondage.

Nous avons besoin de l'opinion des autres afin de déterminer si nos pensées et nos attitudes sont réalistes. Si nous croyons que notre anxiété au sujet d'un événement prochain est injustifiée, validez avec quelques amis fiables ou des parents.

6. Définitions.

Lorsque nous nous catégorisons comme « inférieur, » « perdant, » comme « personne stupide, » ou « anormale, » qu'est-ce que cela signifie ? Une observation de ces catégorisations et d'autres du même acabit pourrait bien nous faire prendre conscience qu'ils représentent plutôt des comportements spécifiques ou une habitude identifiable plutôt que la personne entière.

7. Réattribution.

Trop souvent, nous nous blâmons systématiquement pour les problèmes et les difficultés que nous traversons. Identifiez les facteurs externes et les individus qui contribuent au problème. Peu importe la part de responsabilité qui nous incombe, nous ferons meilleur usage de nos énergies en recherchant les solutions à nos problèmes ou en identifiant des moyens de mieux composer avec ceux-ci.

8. Analyse coût/bénéfice.

Il est utile de noter les avantages et les désavantages de sentiments, pensées ou comportements. Une analyse coût/bénéfice nous aidera à évaluer ce que nous gagnons à nous sentir mal, à entretenir des pensées contaminées et à maintenir des comportements inappropriés. Note : 1) concept clinique du bénéfice secondaire ; et 2) vous réferez à l'analyse coût/bénéfice.

Référence :

Beck, A.T. (1976). *Cognitive therapies and emotional disorders*. New York: New American Library.

Burns, D.D. (1980). *Feeling good : The new mood therapy*. New York: New American Library.

Burns, D.D. (1989). *The feeling good handbook : Using the new mood therapy in everyday life*. New York : William Morrow.

Traductions de Richard Parent, Septembre 2012, rév 06/2013.