

**Changer
les systèmes
de croyances
avec la PNL**

Robert Dilts

Changer les systèmes de croyances avec la PNL

Traduit de l'américain par Nathalie Korolnik

 INTERÉDITIONS

L'édition originale de cet ouvrage a été publiée aux États-Unis par Meta Publications sous le titre : *Changing Belief Systems with NLP*

© 1990 by Meta Publications

Maquette de couverture : Hokus Pokus Créations
Illustration de couverture : © fotolia.com

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



Nouvelle présentation, 2019

© InterEdition, 2006

InterEditions est une marque de

Dunod Editeur, 11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN 978-2-7296-1848-3

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^e et 3^e a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Introduction, Croyances et comportements</i>	1
1. LA NATURE DE LA CROYANCE	5
Un fonctionnement à cinq niveaux	5
Exemples de niveaux logiques	6
Le rôle des croyances	12
Attente d'efficacité personnelle :	
la relation entre croyance, capacité et comportement	17
Le rôle de l'environnement dans l'édification	
des croyances	20
Définition des croyances	22
Types de problèmes liés aux croyances	25
Travailler avec les croyances	25
2. CROYANCES À PROPOS DES CAPACITÉS	27
La croyance et l'expérience de l'échec	27
Transformer l'échec en feedback	28
Exercice	42
Commentaire à propos de l'exercice	47
Questions après l'exercice	51
L'alignement de tous les niveaux	57
L'exemple de Milton Erickson	58

3. SYSTÈMES DE CROYANCES ET CROYANCES FONDAMENTALES	65
1. L'écran de fumée	66
2. Le hareng rouge	68
3. Le poisson dans les rêves	69
4. La masse critique	70
Croyances fondamentales	71
La ligne de temps : associé au temps	77
La rencontre des deux parties	84
Comment le système fonctionne	86
La théorie de l'empreinte	91
Ré-association à la ligne de temps	100
Le travail de réempreinte	102
Les étapes du processus	104
Exercice	116
Après l'exercice	117
Croyances et niveaux logiques	118
Empreinte et séquence de développement	119
L'analogie avec les entreprises	120
Méta-programmes et position sur la ligne de temps	122
La ligne de temps et le processus de redécision	124
L'amour	128
4. INTÉGRER LES CROYANCES CONFLICTUELLES	133
Congruence au niveau de l'identité	135
Des croyances en conflit	138
Commentaires	155
5. SYSTÈMES DE CROYANCES ET RELATIONS	167
Le méta-miroir	168
<i>Conclusion, Récapitulation et méditation de clôture</i>	177
Annexe A, Les schémas du méta-programme	181
Annexe B, Prédicats et mouvements oculaires	183
Annexe C, Niveaux neurologiques	185
Annexe D, Sous-modalités	189
Glossaire de terminologie PNL	191

DÉDICACE

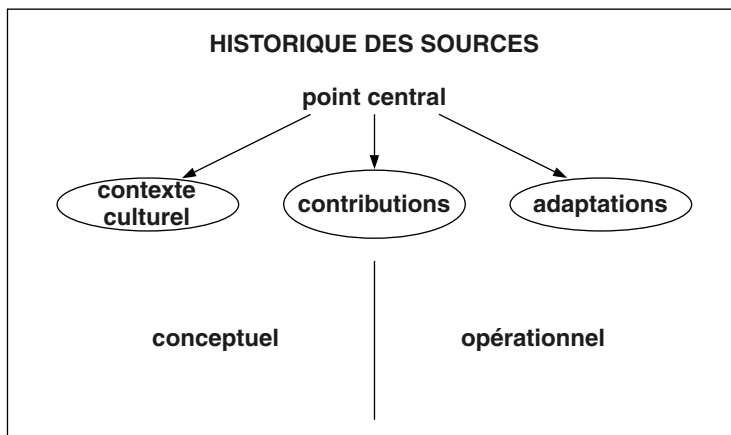
Ce livre est dédié avec le plus profond respect aux peuples d'Europe de l'Est qui ont montré au monde le pouvoir et la portée d'un véritable changement de croyances.

REMERCIEMENTS

Historique des sources

La création et le développement de toute chose impliquent un grand nombre d'éléments différents — qu'il s'agisse d'un objet, d'une théorie, d'une technique ou d'une idée. Tout d'abord, la plupart des produits d'une création ont un aspect conceptuel et un aspect opérationnel. Les éléments conceptuels sont les idées qui servent de fondement théorique au produit. Les éléments opérationnels concernent la mise en application des idées.

De nombreux rôles fondamentaux interviennent dans le développement conceptuel et opérationnel. Il y a le rôle primordial du créateur, qui sert généralement de point central pour le développement.



Il y a ensuite le support du contexte culturel, qui est le substrat conceptuel et opérationnel, puis le support des contributions et enfin les personnes qui continuent à adapter et à affiner le matériel.

Si j'ai servi de point central pour le développement des techniques décrites dans ce livre, de nombreuses personnes ont joué un rôle de support ou de soutènement.

La technique de Réempreinte, par exemple, a un historique aussi bien conceptuel qu'opérationnel. Sur le plan conceptuel, la Réempreinte est tirée du concept d'« Empreinte » de Konrad Lorenz, qui a été étendu à celui de « ré-empreinte » par Timothy Leary. Elle trouve également un support conceptuel dans les idées de Sigmund Freud (« Études sur l'hystérie ») et le travail sur les systèmes familiaux de Virginia Satir. Sur le plan opérationnel, cependant, la Réempreinte est essentiellement issue de la technique PNL du *Changement d'histoire* développée par Richard Bandler et John Grinder.

La technique consistant à transformer l'échec en feedback est à la base un développement du travail sur les signaux d'accès et les stratégies cognitives commencé par mes collègues et moi-même aux débuts de la PNL. Les aspects relationnels novateurs du processus ont été inspirés par le travail de Max Wertheimer et ses collègues, dans le domaine de la *Gestalt*.

Le processus d'intégration des croyances provient, du point de vue opérationnel, d'une combinaison des techniques PNL du *Swish visuel* et du *Recadrage*. Conceptuellement, il a été largement influencé par le travail de Fritz Perls et Virginia Satir.

La notion de niveaux logiques dans le travail de changement de croyances a son origine conceptuelle dans l'application que Gregory Bateson a faite des niveaux logiques dans ses études des systèmes et de la schizophrénie. Et pour ce qui est des méthodes d'application de ces idées, elles sont largement inspirées du travail d'avant-garde du Dr. Milton H. Erickson.

L'expression physique de la ligne de temps, de même que l'identification et les déplacements physiques des positions perceptuelles dans la technique du Méta-Miroir, proviennent d'une succession d'innovations qui ont émergé d'un ensemble de séminaires intitulé *Syntax* que j'ai animés avec John Grinder.

Le support conceptuel et opérationnel secondaire est largement dû à mon collègue Todd Epstein, qui a été le premier à tester et expérimenter un grand nombre de mes idées.

Et pour ce qui est de la production de ce livre, un grand merci à Louis Bellier qui a transcrit et préparé le manuscrit ayant servi de base à ce livre, et à Alain Moenart et Anne Pierard qui ont organisé le séminaire à l'origine du manuscrit.

Introduction

CROYANCES ET COMPORTEMENTS

NOS CROYANCES ONT SUR NOTRE COMPORTEMENT un impact très puissant. La sagesse populaire affirme que si quelqu'un est vraiment convaincu de pouvoir faire quelque chose il le fera, et si en revanche il croit que quelque chose est impossible, c'est en vain que l'on s'efforcera de le convaincre. Des croyances telles que « *il est trop tard, maintenant* » ; « *de toute manière, je ne peux rien y faire* » ; « *je suis une victime... mon heure est venue* » peuvent bien souvent empêcher les gens de profiter pleinement de leurs ressources naturelles et de leurs compétences inconscientes. Nos croyances à propos de nous-mêmes et de ce qui est possible dans le monde qui nous entoure affectent largement notre efficacité quotidienne. Nous avons tous des croyances qui nous servent de ressources et des croyances qui nous limitent.

La plupart des gens reconnaissent, par exemple, que leur système de croyances peut influencer leur santé directement et indirectement. Il est souvent assez simple d'identifier les croyances négatives qui mènent à des problèmes liés à la santé, comme l'abus de stupéfiants, la fatigue constante, la baisse des défenses immunitaires naturelles et le stress. Mais comment s'y prend-on pour transformer des croyances négatives en croyances favorables à la santé ?

La quasi totalité des professionnels de santé reconnaissent que l'attitude du patient contribue de façon majeure à sa guérison. Il existe cependant très peu de méthodes explicites ou fiables pour aider les gens à surmonter leurs réactions de peur ou d'apathie, dans le but de parvenir à une « attitude positive » congruente.

Tout au long de l'histoire de la recherche médicale, les placebos se sont montrés aussi puissants que bien des médicaments. Mais la cause exacte de ce pouvoir demeure à ce jour un mystère. Des chercheurs se demandent même si de nombreux cas de maladie ne pourraient pas être dus à un « effet placebo inversé ». Est-il possible d'exploiter directement ce pouvoir, et de le canaliser pour assurer la guérison ?

Même les croyances d'autres personnes à notre égard peuvent nous influencer. C'est ce qu'a démontré une étude révélatrice pour laquelle des enfants — dont les tests d'intelligence avaient pour tous révélé un niveau « moyen » — avaient été arbitrairement divisés en deux groupes. Le premier groupe avait été confié à un enseignant avec l'information que les enfants étaient « doués ». Le second groupe avait été confié à un autre enseignant avec l'information que les enfants « apprenaient lentement ». Un an plus tard, on testa à nouveau l'intelligence des enfants. Sans surprise, la majorité des enfants arbitrairement qualifiés de « doués » obtinrent un niveau plus élevé que lors du premier test, alors que la majorité des enfants étiquetés comme « lents » eurent un niveau inférieur à leur premier test ! La croyance de l'enseignant au sujet des enfants avait influencé leur capacité d'apprendre.

Nos croyances peuvent modeler, affecter ou même déterminer notre degré d'intelligence, notre santé, nos relations, notre créativité, et même notre bonheur et notre réussite personnelle. Cependant, si nos croyances ont effectivement tant de pouvoir dans notre vie, comment pouvons-nous les contrôler de manière à ce que ce ne soit pas elles qui nous contrôlent ? Un grand nombre de nos croyances ont été installées chez nous quand nous étions enfants, par nos parents, nos professeurs, notre éducation, par notre environnement social et par les médias avant que nous ayons conscience de leur impact ou que nous soyons capables d'exercer à leur sujet notre capacité de faire des choix. Est-il possible de restructurer, de désapprendre ou de changer d'anciennes croyances susceptibles de nous limiter, et d'en implanter de nouvelles qui puissent élargir notre potentiel, au-delà de ce que nous imaginons effectivement ? Et si tel est le cas, comment faire ?

La **Programmation neuro-linguistique** (PNL) propose un modèle de l'esprit et un ensemble d'outils comportementaux puissants et passionnants, qui peuvent nous permettre de déblo-

quer certains des mécanismes cachés de nos croyances et systèmes de croyances. Grâce aux processus PNL, il est possible d'explorer et d'influencer les croyances et les éléments neuro-linguistiques et physiques qui influencent les croyances de façon globale et pragmatique.

Ce livre est le fruit de ma propre exploration, avec les outils PNL, des processus sous-jacents qui influencent les croyances. Il est essentiellement issu de la transcription d'un séminaire sur le changement de croyances. J'espère ainsi présenter, en les ayant préservées au mieux, l'atmosphère et la perception interactive de l'expérience directe du travail avec les gens et leurs croyances.

1

LA NATURE DE LA CROYANCE

LE CERVEAU, et en fait tout système biologique ou social, est organisé en niveaux. Votre cerveau a différents niveaux de fonctionnement. Par conséquent, vous pouvez avoir différents niveaux de pensée et d'être. Pour comprendre le cerveau, ou changer les comportements, nous devons prendre en compte ces différents niveaux. La même chose est vraie dans un système commercial, où il existe différents niveaux d'organisation.

UN FONCTIONNEMENT À CINQ NIVEAUX

D'un point de vue psychologique, il semble que nous travaillions la plupart du temps avec cinq niveaux. (1) Le niveau de base est notre *environnement*, nos *contraintes extérieures*. (2) Nous agissons sur cet environnement à travers notre *comportement*. (3) Notre comportement est dirigé par nos cartes et nos stratégies mentales, qui définissent nos *capacités*. (4) Ces capacités sont organisées par des *systèmes de croyances* — l'objet de ce livre — et (5) les croyances sont définies par l'*identité*.

Ainsi, quand quelqu'un vit une difficulté, nous cherchons à savoir si cette difficulté provient du contexte extérieur de cette personne ou si elle apparaît du fait que la personne ne manifeste pas le type spécifique de comportement exigé par l'environnement. Est-ce parce qu'elle n'a pas développé la stratégie ou la carte adéquate pour générer ce comportement ? Est-ce parce qu'une

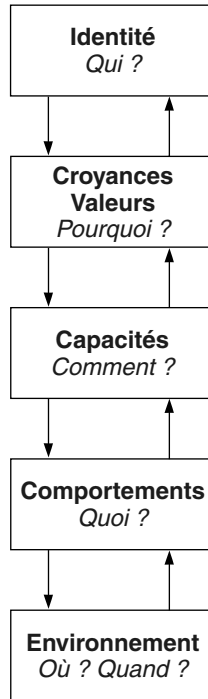


Figure 1. Niveaux logiques d'organisation dans les systèmes

croissance lui fait défaut, ou qu'elle a une croyance conflictuelle qui interfère avec sa vie ou son objectif ? Finalement, y a-t-il une interférence au niveau de l'identité, ou du système dans son ensemble ?

Ces distinctions ont toute leur importance pour tous ceux qui travaillent dans les domaines de l'apprentissage, de la communication ou du changement.

EXEMPLES DE NIVEAUX LOGIQUES

Niveaux logiques dans une personne

Supposons, par exemple, qu'un enfant n'ait pas bien réussi un examen.

Le professeur pourrait dire : « Ce n'est absolument pas de ta faute. Il y a probablement eu du bruit dans la classe ou quelque