



Mes cadres de références

L'APPROCHE SYSTÉMIQUE

La systémique comme la PNL traite des relations entre les êtres humains. La systémique, comme son l'indique, s'intéresse plus particulièrement aux systèmes et aux relations entre ces systèmes : un système étant un groupe d'éléments interconnectés et interdépendants les uns des autres.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

A la fin des années 50, Eric BERNE (médecin psychiatre américain) a mis au point cette démarche pragmatique et simple. Cette approche comportementaliste est très utilisée pour étudier les relations humaines dans les organisations, les entreprises, l'éducation. L'Analyse Transactionnelle est une approche qui intègre 5 théories

Une théorie de la personnalité qui montre comment les personnes sont structurées intérieurement.

Une théorie du développement qui explique comment les schémas de comportement de vie ont pris naissance dans l'enfance.

Une théorie de psychopathologie qui fournit des explications sur la manière dont les stratégies de notre enfance sont quelquefois réutilisées dans notre vie d'adulte, même quand elles aboutissent à des résultats douloureux ou infructueux.

Une théorie de la communication qui nous aide à comprendre comment le fonctionnement des individus expriment leur personnalité en terme de comportements.

Une théorie de la structure et de la dynamique des groupes dont l'application peut fournir une méthode d'analyse des systèmes et des organisations.

On y retrouve :

Les Etats du Moi (PAE)

Positionnement de vie

Les transactions

La méconnaissance

La passivité

La structuration du temps

Le Triangle Dramatique (Karpman)

LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE OU PNL

P pour "Programmation", car nous avons mis en place dès notre plus tendre enfance des programmes qui nous permettent de comprendre le monde et nous conditionne à agir.

N de "Neuro" pour nous rappeler que c'est notre cerveau et notre système nerveux qui génèrent tous ces programmes.

L signifie "Linguistique", la façon dont nous communiquons au sens large.

La PNL est issue de l'association de différents domaines d'expertise : la psychologie, la cybernétique, la linguistique, ...

Les fondateurs de la PNL sont deux psychologues américains John Grinder (professeur linguistique) et Richard Bandler (informaticien et mathématicien)*.

C'est une science qui permet de décrypter et de comprendre le fonctionnement de l'être humain et d'en améliorer sa vie.

Actualiser son potentiel, vivre mieux en harmonie avec son entourage, augmenter la confiance en soi, approfondir la connaissance de soi et de son fonctionnement, ou encore résoudre des conflits internes ou relationnels sont autant de bénéfices que l'on peut tirer de la PNL.

Ce concept permet des changements à différents niveaux du fonctionnement humain : comportements, croyances, émotions, image de soi. Il permet aussi de modifier notre regard sur un événement (douloureux, un choc, une perte) et d'en diminuer fortement le ressenti, mémorisé comme une empreinte plus ou moins consciente.

Cette stratégie peut être résumée ainsi : comprendre comment une personne pense, savoir ce qu'elle désire vraiment (augmenter sa confiance en elle, réduire un conflit, ...) et mettre en place des stratégies gagnantes pour opérer ces changements et l'aider à atteindre son but.

Les présuppositions de la PNL

1. Le sens de votre communication. C'est ce qui a été perçu par l'environnement qui compte, pas ce que vous aviez l'intention de communiquer.
2. La communication est redondante. Votre communication non verbale contient 90% environ du message.
3. Les personnes répondent à leur vision du réel (leur réalité), pas au réel lui-même. Entre la réalité et leur perception, il y a souvent un écart.
4. Les personnes fonctionnent selon leur logique propre.
5. Chacun fait le meilleur choix possible, en fonction des circonstances. Cela signifie qu'une action faite par un de vos proches, même si vous ne la comprenez pas et qu'elle vous semble absurde, lui est apparue la meilleure chose à faire. Il faut donc prendre en compte ses motivations, sa perception des enjeux, pour comprendre pourquoi il a agi ainsi.
6. Chaque comportement est utile dans un certain contexte. La question est de savoir : Où/ Quand/ Comment chacun a appris à réagir ou à s'adapter ?
7. Le choix est préférable à l'absence de choix. L'éthique de la PNL est de développer le champ des possibles, pas de choisir à la place de la personne. "On a toujours le choix. On est même la somme de ses choix". Joseph O'Connor. Car ce que nous évaluons comme un "mauvais choix" dans notre comportement ou dans celui des autres est souvent l'ignorance d'autres possibilités. "On fait ce qu'on peut !" Cette phrase on l'a tous dite une fois dans notre vie.

8. Les personnes possèdent déjà les ressources dont elles ont besoin. La question est de savoir comment les aider à atteindre ces ressources au moment voulu.

9. C'est la personne la plus flexible d'un système qui contrôle celui-ci. Celui qui peut communiquer avec le plus de choix l'emporte (et les autres également !).

11. Il n'y a pas d'échec, il n'y a que du feedback. La détermination c'est ce que l'on veut obtenir (l'objectif), ainsi que la mesure de la progression et sa réussite. « Ce sont les échecs bien supportés qui donnent le droit de réussir ». Jean MERMOZ

12. Chaque comportement a une intention positive. Par exemple, l'intention positive qui se trouve derrière un comportement « agressif », est souvent la « protection ». L'intention positive ou le motif derrière la « peur » est habituellement la « sécurité ». Le but positif de la colère peut être de « maintenir les frontières ». Ce postulat est très utile pour réduire les conflits et prendre du recul. Il nous aide à comprendre plus facilement certaines situations, en évitant de prendre certains affronts de façon trop personnelle. Il est rare de vouloir « sciemment » blesser autrui. En général l'impact de ce que nous faisons est très différent de nos intentions originelles.

* Cette approche s'appuie sur les travaux de Fritz Perls (père de gestalt-thérapie), Virginia Satir (fondatrice de la thérapie familiale, ou encore Milton Erickson, spécialiste de l'hypnose).

PROCESS COMMUNICATION MANAGEMENT (OU PCM)

PCM est un modèle développé par le psychologue Taibi Kahler (dans les années 70) lui-même issu de l'école de l'Analyse Transactionnelle. Son objectif est de faciliter les échanges entre personnes dans les situations de communication les plus courantes, notamment en entreprise.

À l'issue de ses observations, il propose une classification de ces schémas en 6 catégories, les « types de personnalité ». L'ensemble des schémas comportementaux est regroupé au sein de 6 types de personnalité :

Travaillomane

Persévérant

Rebelle

Promoteur

Empathique

Rêveur

Tout le monde possède une part de chacun de ces types de personnalité.

Chaque type de personnalité est une combinaison originale des caractéristiques suivantes :

le besoin psychologique essentiel : besoin d'être reconnu en tant que personne ou au travers de ses efforts, de ses résultats ou de ses convictions, besoin de temps pour soi, besoin d'action, besoin de structuration du temps ou des objectifs.

le canal de communication privilégié

le comportement sous stress

le driver (conviction qui dirige le comportement sous stress léger) : « sois parfait », « sois fort », « fais des efforts », « fais plaisir », « dépêche-toi ».

Le modèle décrit également ce que chaque type de personnalité dispose comme points forts et aptitudes.

Ce modèle permet de développer la connaissance de soi, la connaissance des autres, et de mieux optimiser la relation.

Identifier et comprendre nos comportements nous permet d'améliorer notre qualité de vie professionnelle et personnelle, d'individualiser notre mode de communication, notre leadership, de gérer les situations de conflits, et d'entretenir une relation de qualité avec chacun.

SURVOL DE LA VISION DE L'HOMME PAR WILLIAM SCHULTZ

William Schultz (1925-2002) , psychologue américain.

Auteur de l'ouvrage «L'Elément Humain ». Dans le quel il présente le résultats de ses recherches et expérimentations de nombreuses techniques thérapeutiques.

En 1958, Schultz a élaboré une théorie des relations interpersonnelles (Théorie FIRO). Selon sa théorie trois dimensions des relations interpersonnelles sont jugés nécessaires et suffisantes pour expliquer les interactions humaines : l'inclusion, le contrôle et l'ouverture.

Ces dimensions sont utilisées pour évaluer la dynamique de groupes.