

CROYANCES, CRITERES ET VALEURS.

Ecrit par Brian Van der Horst

Paru dans Métaphore N° 17 en Mars 1996

Qu'est-ce qui est important au sujet des valeurs, des critères et des croyances?

Quel est le rapport entre critères, équivalences complexes présupposés et croyances?

Quelle est l'utilité d'apprendre à différencier une valeur d'une équivalence complexe ou d'un critère?

Pourquoi discuter à propos des croyances et des critères? Parce-que les humains sont des constellations ambulantes de critères au service de leurs croyances.

Si vous connaissez la structure de vos propres croyances, vous pouvez être capable de faire quelque chose avec elles. La recherche d'un modèle de personnalité est le Saint Graal de la PNL.

La problématique : Pouvons-nous, en peu de mots, décrire ce qui pousse une personne à aller de l'avant?

Le challenge : pouvons-nous résumer de façon élégante la nature complexe de l'identité d'un être humain en une série limitée de distinctions?

Aujourd'hui, certains utilisent les modèles comme celui de Leslie Cameron-Bandler "Self Impératif" (Soi Impératif) ou celui des Andréas "les croyances noyaux" ou "les niveaux logiques" de Dilts ou "les Métaphores opérantes" de Charles Faulkner pour identifier la structure de la personnalité et dessiner une carte du contenu des croyances.

L'idée est, que si vous pouvez découvrir ou formuler la question virtuelle, la croyance noyau ou la métaphore opérante d'une personne, vous pouvez comprendre ce qui compose les principes de sa personnalité ou ce qui conduit ses comportements.

Toutes ces approches ci-dessus cherchent à déterminer comment le sens a été organisé pour produire l'identité et offrir des modèles sur le fonctionnement du contenu des croyances pour un individu donné. Le contenu de ces investigations sera inévitablement des jugements de valeurs, des évaluations et des choix de critères. Quel non-sens de dire que nous ne faisons jamais de jugements de valeurs mais seulement des descriptions structurelles (c'est également un jugement de valeurs). Il me semble que nous avons besoin d'abord d'un langage et d'un vocabulaire commun pour parler des croyances. Ensuite, nous pourrons parler du contenu des croyances dans la relation d'un individu à son environnement, sa famille ou sa culture. Il existe déjà plusieurs modèles de contenus des croyances dans les travaux de Claire Graves, Lawrence Kohlberg, Abraham Maslow. Ils ont essayé de créer des modèles structurels mais ils sont tous tombés dans les présupposés culturels de la société dans laquelle ils vivaient.

Je sens que nous pouvons rechercher un nouveau modèle en utilisant un ensemble standard de définitions PNL. Cela peut simplement être vu comme une réorganisation de plusieurs des termes que nous utilisons tous en PNL depuis 18 ans.....

Avec cela, mes étudiants se sentent plus compétents dans la lutte contre le monde nuageux du "*Pourquoi?*".

Quand vous posez la question "*pourquoi?*", la réponse que vous obtenez est une combinaison de critères et de croyances. *Pourquoi?* n'a jamais été une mauvaise question à poser. Simplement la plupart des personnes ne savent pas quelles informations ils font surgir et ne savent pas comment comprendre ou traiter les réponses qu'ils obtiennent. Souvenez-vous que nous sommes ici dans l'aire linguistique de la neige et des esquimaux. Plus nous avons de distinctions dans notre environnement, plus nous avons de possibilités de choix et de pouvoir sur notre milieu.

Avant d'aborder ce modèle, je voudrais rappeler quelques éléments; s'il y a un modèle qui est central en PNL, c'est la figure 1.

Ces distinctions sont implicites dans toutes nos conversations à propos de la structure de la réalité subjective : cette figure représente les catégories générales d'investigation en PNL. C'est une organisation arbitraire de l'expérience subjective mais tout à fait utile.

Si vous prenez conscience d'un autre être humain, vous observez en premier leurs comportements externes. En fait, tout est ici.

Personne ne peut réellement connaître les pensées, les sentiments ou les croyances d'autres êtres humains parce-que personne ne peut occuper le même espace, la même perspective, le même instant, la même histoire personnelle ou les mêmes références d'un autre être humain.

C'est le "dilemme du behavioriste". John Watson, B.F Skinner et leur équipe. Ils prirent conscience de ce problème il y a 10 ans. Ils disaient qu'à partir du moment où on ne pouvait pas ouvrir un être humain et examiner objectivement leurs pensées et leurs sentiments, c'est comme si ces phénomènes avaient été scellés dans une boîte noire. "Puisque nous ne pouvons pas pouvoir ouvrir cette boîte noire disent les comportementalistes, oublions la. Nous étudierons juste le comportement externe".

La PNL a été capable d'ouvrir la boîte noire. En PNL, cela s'appelle calibrage. Ce que nous faisons comme modélisateur est d'étudier le rapport entre le comportement externe et le reste de l'expérience subjective.

La figure 1 est un modèle cybernétique. Tous les éléments sont en interrelation. Dans le modèle PNL, le calibrage est l'étude des interactions des changements parmi les catégories d'expérience dans le monde de la PNL. Si vous changez un état interne, cela transparaît dans le comportement externe : les gens bougent différemment, changent leur tonus musculaire, respiration, ou le tempo. Si vous changez un ordonnancement interne, les yeux bougent et les autres gestes changent en synchronie. Si vous changez des croyances, vous sentez, pensez et agissez différemment.

Les croyances sont placées à la périphérie de ce modèle parce-que nos critères et valeurs ne forment pas seulement les éléments constitutifs de nos méta-programmes mais la substance et les limites de notre personnalité.

Nos croyances représentent les bordures , les frontières de notre identité, les limites où nous nous arrêtons et où les autres, le monde en dehors commencent. Croyances et valeurs servent comme filtres passifs, nous permettant de percevoir, déformer, omettre ou généraliser le monde en accord avec votre personnalité unique. Ils servent aussi de voies d'accès ou de filtres très actifs et nous permettent d'initier, d'interpréter et certains diront, créer ce qui arrive à l'extérieur des murs de notre modèle du monde.

Un exemple : Nous devions acheter une nouvelle voiture. Je voulais acheter une Volvo. Ma femme qui est française me dit : "il n'y a pas de volvo à Paris et pas de garages, comment ferons-nous pour la faire réparer ?" J'ai trouvé un revendeur Volvo. Nous y avons acheté une Volvo. Ma femme rentra à la maison le premier jour et me dit : "Brian, j'ai vu 20 Volvo à Paris, aujourd'hui et 2 garages". Les critères de cette marque de voiture étaient soudainement devenus importants pour ma merveilleuse femme. Elle commençait à filtrer parmi toutes les voitures qu'elle voit habituellement à Paris d'une nouvelle manière.

Les Equivalences Complexes

Tout commence avec les équivalence complexes qui sont le rez de chaussée de notre nouveau modèle de critère. L'équivalence complexe(Eqc) est le processus de la perception.

Comme être humain cependant, nous avons tendance à donner un sens à ce que nous expérimentons. La définition commune des Eqc est toute expérience à laquelle nous allons donner du sens. Rappelez-vous l'expérience en elle-même n'a aucune signification particulière. Le sens est quelque chose que les êtres humains apportent et appliquent à l'expérience.

A la périphérie perceptuelle de notre monde sont les sens. Aussi nous tendons à engager notre existence en disant "je vois, j'entends, je sens, je ressens, je goûte quelque chose". Nous faisons cela à l'intérieur et à l'extérieur de notre corps. Ces distinctions dans les Eqc forment les murs très hauts et très perméable entre le comportement externe (voir, entendre, sentir etc....) et le processus interne (je pense que je vois ce que cela veut dire) et l'état interne (Oh, j'aime cela). Les pensées sont des séquences de représentations sensorielles, les émotions sont expérimentées comme des molécules de représentations.

Les critères

Lorsque nous utilisons un langage abstrait (au lieu du langage sensoriel) pour décrire ce qui fait sens et est important pour nous, nous utilisons des critères.

Bon ne signifie rien . Nous utilisons des expériences sensorielles pour déterminer et définir ce qui est bon pour nous. Mais les critères ne sont utiles que dans un contexte donné.

Ce qui est "*bon*" dans le contexte du hot-dog est différent de "*bon*" dans le contexte des voitures, des femmes, des diamants ou de la peinture .

Techniquement les critères correspondent aux Eqc significatives dans un contexte.

Nous utilisons souvent des constellations de critères pour définir certains critères importants.

Ainsi, nous utiliserons des critères comme sincère, honnête, intelligent et courageux pour définir ce qu'est un homme bon.

Prenons l'exemple "*de luxe*" dans le contexte des stylos plumes. Dans un de mes cours, je sors un Bic et demande aux étudiants : ce stylo, l'appelleriez-vous, dans le contexte de cette salle de formation, un stylo "*de luxe*"?

Tout le monde répond non.

Puis je saisis le stylo Mont Blanc de quelqu'un : Et celui-là est-ce un stylo "*de luxe*" ?

Tout le monde acquiesce. Puis je pose la grande question en PNL : comment le savez-vous ?

Certains répondent : parce-que j'ai vu le petit logo blanc de la marque Mt Blanc,

parce-que j'ai entendu qu'il coûtait plus de mille francs,

parce-que je peux sentir la façon dont la plume en or écrit.

Cela signifie que vous avez une expérience qui est pour vous l'équivalent "*de luxe*" dans le contexte des stylos.

Les équivalences critères sont plus générales, abstraites et digitales. Les équivalences complexes comportementales sont plus analogiques c'est-à-dire le langage du corps ou des actions que nous nous attendons à voir, entendre, sentir et qui satisferont notre critère, le plus souvent des qualités comme la vérité, la compréhension, le respect ou l'amabilité..

Les Présupposés

La définition technique est ce qui doit 'tre vrai dans le modèle du monde de quelqu'un pour qu'une affirmation, quelle qu'elle soit, prenne du sens.

Le méta-modèle I, II, III, le Milton Modèle et la guerre des cadres (sleight of mouth pattern) sont des façons d'identifier comment les gens organisent dans leur vie de tous les jours, leurs critères et leurs Eqc en cartes linguistiques de présupposés.

Il y a quatre catégories de base dans les présupposés (inductif ou déductif) :

- existence : nominalisation, origine perdue par exemple
- faisabilité : verbes non spécifiques, faire des comparaisons
- équivalence complexe : souvenez-vous que l'Eqc est le processus qui assigne du sens
- Cause / Effet

En effet, le présupposé est une façon raccourcie de parler de tous les modèles ci-dessus. Ce sont les outils classiques du Maître-Praticien. Si vous connaissez vos présupposés, vous pouvez manier assez facilement les autres modèles.

Les croyances

En PNL, mes enseignants ont toujours fait une distinction entre croyances et croyances comportementales (celles qui génèrent une action dans le monde)

La croyance, bien sûr, est une organisation de toutes les distinctions de sens ci-dessus : *le ciel est bleu* est une croyance.

Le ciel est une nominalisation pour la lumière réfractée

Est est un verbe non spécifique

bleu est une origine perdue

Les présupposés dans cette phrase incluent bien l'existence du *ciel* et de *bleu*, la faisabilité d'être une couleur, votre Eqc du bleu. Mais cette phrase n'est pas , ce que nous pourrions appeler, une croyance comportementale.

"*J'aime quand le ciel est bleu*" est plus du ressort d'une telle croyance. Dans ce cas-là, la personne sera dirigée par la recherche des "*ciels bleus*". Cette phrase produit un comportement.

Les méta-programmes sont les distinctions fondamentales que nous utilisons pour mettre à jour les croyances en PNL. Classiquement, les M-P se définissent comme le processus de création d'un modèle des schémas structurels qu'une personne utilise pour construire, garder et renforcer sa réalité subjective. Les M-P décrivent comment un individu maintient la constellation de critères qu'il appelle Moi.

Un M-P est, pour une personne, un modèle des interactions qui ont lieu entre ses critères et présupposés avec ses principes de tri issus de ses expériences, ses processus fonctionnels et ses orientations d'opérations dans un contexte donné et dans un format de temps particulier. C'est la façon dont l'expérience est filtrée et générée. Les schémas persistants du M-P engendrent et maintiennent la congruence personnelle continue des présupposés comportementaux que l'on pourrait appeler la personnalité ou l'identité.

Les croyances trouvent leurs origines dans des expériences de référence déterminantes (irrésistibles) pour la personne.

Comment cela se fait-il que parmi toutes les expériences de notre vie, certaines créent des croyances et d'autres pas ? C'est une question dont la réponse est dans nos M-P et la constellation de critères que vous appelez Moi : parce-que certaines expériences sont pour vous plus faciles à traiter et d'autres pas. Par exemple : certaines personnes sont attirées par la sécurité et les prévisions (match, s'éloigner, éviter, nécessité), d'autres sont attirées par la nouveauté et l'imprévision (mismatch, aller vers, approcher, possibilité)

Certaines catégories d'expériences sont donc plus importantes pour vous que d'autres et ce qui nous amène à la question : que sont les valeurs ?

Les valeurs

La dernière distinction dans ce modèle est la valeur. La plupart des gens cafouillent en utilisant de façon interchangeable critères, croyances et valeurs. Mais si vous cherchez dans un dictionnaire et vous vous rappelez du méta-modèle et des méta-programmes, cela devient simple : "la qualité d'une chose en fonction de laquelle on la trouve plus ou moins désirable, utile, estimable, importante, etc.... valeur ou degré de valeur". Le dictionnaire Webster parle ici de comparaisons.

Si tout a la même valeur, rien n'a de valeur. L'or a de la valeur parce-que c'est rare. Une chose a plus ou moins de valeur qu'une autre à l'intérieur d'un continuum, d'une échelle ou d'un spectre de valeurs. En PNL, l'évaluation est le processus humain de création des hiérarchies. Aussi, les valeurs sont partout dans notre modèle de croyances. Une expérience ou une Eqc peut avoir plus de valeur qu'une autre. Un critère, un présupposé, une croyance peut être préféré à un autre. Les êtres humains ont besoin de hiérarchiser leur valeur, faute de quoi, ils ne peuvent pas prendre de décision.

Avec cela, vous avez le modèle complet des éléments importants de votre modèle du monde. Ai-je oublié quelque chose ? Si c'est le cas, écrivez-moi ?

Voici pour terminer une charte : nous l'utilisons, mes étudiants et moi pour savoir "que faire quand", en calquant les différents techniques de PNL sur les différents niveaux logiques de ce modèle.

Distinctions

- * Croyances
- * Présupposés
 - 1) Existence
 - 2) Faisabilité
 - 3) Eqc
 - 4) Cause / Effet
- * Critères
- * Equivalences critérielles
- * Equivalences complexes
- * Valeurs

Outils PNL

Méta-programmes /Méthode de l' Empreinte

La guerre des cadres (Sleight of mouth patterns)

La guerre des cadres (Sleight of mouth patterns)

Méta-modèle

Recadrage

Ancrage

Sous-modalités

Arbre des critères / Stratégies

Ces modèles ne sont pas gravés dans la pierre. Ils sont juste un début et chacun peut utiliser plusieurs de ces outils à multiples niveaux. Amusez-vous bien. Faites-moi savoir si ces réflexions vous aident à trouver votre chemin dans la mer insaisissable des critères et dans le monde nuageux du pourquoi.

Brian VAN DER HORST