

EFFONDREMENT D'ANCRAGES

L. Michael Hall, Ph. D. et Bob Bodenhamer, D. Min.

Traduit par Richard Parent

C'est un modèle qui fut mentionné à quelques reprises dans d'autres textes sans trop savoir ce dont il s'agissait. Il faut se rappeler ici que Michael et Bob ont rédigé cet article pour des formateurs. Afin de ne rien enlever au texte, je n'ai pas cherché à l'adapter. Dans Redéfinir le Bégaiement, John Harrison explique qu'un blocage est souvent provoqué par deux forces de poids égaux tirant dans des directions opposées. C'est ce dont il s'agit. R.P.

Ce modèle fait référence à l'ancrage¹ de deux états opposés, ancrés à des endroits différents et qui se manifestent simultanément. Que peut-il bien se produire lorsque nous déclenchons de tels ancrages ? En considérant chaque état comme partie psychologique distincte, cela pourrait fort bien *anéantir* (manière de parler) l'énergie de ces deux états. Permettre à ces deux états de s'activer simultanément fera que l'état négatif sera absorbé par l'état positif, ce dernier, bien qu'étant plus fort, s'effondrant tout de même en partie. Un tel processus ne peut que *dispenser de l'énergie*. N'ayant qu'un seul système nerveux, nous lui demandons de traiter, simultanément, deux états pourtant incompatibles. Cela incite notre système nerveux à se tourner vers de vieilles habitudes et, ainsi, créer un 'espace' afin qu'il puisse faire quelque chose de nouveau.

LE MODÈLE DES EFFONDREMENTS D'ANCRAGES

1) *(Le coach) établit un rapport avec son client (vous).*

(Le coach doit adopter) les manières visibles de penser, de parler et d'agir de son client ainsi que ses compréhensions et ses valeurs conceptuelles.

2) *Identifier les parties conflictuelles.*

Quel état négatif désirez-vous éliminer ?

Quel serait l'état positif opposé à l'état négatif ?

Existe-t-il d'autres états positifs que vous pourriez utiliser afin d'écraser cet état négatif ?

[Il pourrait être utile d'avoir une bonne réserve d'états positifs afin d'avoir recours à un état positif suffisamment puissant pour qu'il prenne le dessus sur l'état négatif. Demandez à votre client d'évaluer, sur une échelle de 1 à 10, les états dont il dispose.]

3) *Ancrez les deux états.*

Commencez par ancrer l'état positif en demandant à votre client de se rappeler et de s'associer¹ pleinement à l'état positif.

Lorsque cette personne revit l'expérience de manière intensive (à un sommet d'intensité), associez à cette expérience un stimulus précis afin d'établir un ancrage.

Rompez l'état et testez en appelant l'ancrage afin de voir si vous l'avez bien établi. Calibrez votre vérification.

Répétez cela pour l'état négatif.

¹ **Association** : Lorsqu'on est associé à une situation, nous voyons les choses selon nos propres yeux, nous en expérimentons directement toute information, dont les émotions.

4) Utilisez les ancrages en alternance pour rappeler les deux états conflictuels.

Il arrive que vous vous *sentiez négatif* (en ayant activé l'ancrage négatif) et, même si vous n'aimez pas cela, c'est tout de même ce que vous *ressentez*, n'est-ce pas ?

Et lorsque vous *ressentez cela* (ancrage négatif), vous préféreriez *être dans un état positif* (avoir activé l'ancrage positif).

Répétez cela à quelques reprises afin de bien établir les deux expériences.

5) Activez, simultanément, les deux ancrages.

Ici, contentez-vous d'observer ce qui se produit lorsque vous *ressentez ceci et cela*... [Activez les deux ancrages simultanément... puis prenez une pause... afin de donner du temps à votre client pour s'exécuter...] Bien que votre client désire ressentir le négatif et le positif, il est confus, n'est-ce pas ?

(Au coach) : continuez à maintenir les deux ancrages en observant attentivement la physiologie de votre client. Vous verrez chez lui des signes de changement et de confusion. Souvent, ses yeux formeront un mouvement circulaire ou iront d'un côté à l'autre, le cerveau complétant la dispersion d'énergie des deux états.

Dès que l'expérience perd de son intensité, libérez en premier l'ancrage négatif tout en maintenant encore un peu l'ancrage positif - pendant environ 5 secondes.

6) Testez.

Accédez maintenant à l'état problème du début et remarquez ce qui se produit...

Si votre client ne réussit pas à rappeler les sensations négatives, activez l'ancrage négatif. Sa réaction devrait être très affaiblie. Il peut sembler que la personne se dirige vers l'état négatif sans toutefois y parvenir, se retrouvant quelque part entre les deux états.

7) Projetez dans le futur.

Maintenant, pensez à une situation dans l'avenir immédiat où vous devriez normalement subir l'influence d'un état négatif et remarquez que l'émotion a été diluée, sinon disparue. Revivez-la en imagination...

N'arrêtez pas de calibrer l'état de la personne.²

8) Appliquez un métaétat à l'état problème.

Une alternative à l'effondrement des ancrages consiste à rappeler un état positif pour le placer en métarelation avec l'état problème. Faites en sorte qu'il s'impose à l'état problème, appliquant ainsi un métaétat à ce dernier. Au lieu d'entraîner un effondrement, cela provoquera une fusion entre l'état négatif inférieur et l'état positif supérieur, créant ainsi une intégration.

² **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 schémas de pensée spécifiques.

Imposer un niveau supérieur de réflexion et d'émotions à un état inférieur (ce que nous appelons métaétat) aura pour effet de recadrer l'inférieur selon le supérieur. On établit ainsi un état-ressource, le plaçant à un niveau supérieur d'abstraction afin de recadrer l'état problème.

En disant « Fais en sorte que cet état-ressource s'impose à l'état problème, » on fusionne ces deux pensées d'une façon spéciale, la supérieure recadrant l'inférieure. Cela recadre l'état problème avec des ressources supérieures. Lorsque nous ancrons un état problème et que nous provoquons ensuite un État-Ressource, nous disons : « *ressens ceci sur cela,* » invitant notre cerceau et notre système nerveux à se placer l'un *par dessus* l'autre.

ASSOCIATION/DISSOCIATION

En nous écartant, en nous extirpant de souvenirs, d'imaginations ou de représentations pénibles, nous profitons d'une autre perspective, d'autres structures mentales et, en fait, d'un état d'esprit supérieur – un métaniveau de conscientisation.³ Or, ces deuxième ou troisième niveaux de conscientisation nous "dissocient"⁴ de toutes ces émotions déclenchées par la situation originale. Cela s'avère parfois magique.

Bien sûr, c'est de manière métaphorique et conceptualiste que nous en parlons en terme de "dissociation." Il n'y a, bien sûr, pas de véritable dissociation. Nous ne sortons *pas littéralement* de notre corps ; il n'y a pas de véritable désincarnation !

Par "dissociation," nous nous référons à l'impression *ressentie*, produit de notre pensée. Car lorsque nous expérimentons cette *sensation* de dissociation, nous demeurons *dans notre corps*. Je le mentionne à cause de cette double littéralité dans laquelle sont tombés certains théoriciens et psychologues en supposant que la catégorisation était le territoire ou que l'étiquette décrivait forcément une chose réelle. Il ne s'agit que d'une manière de parler de *changement de sensation, de perception*.

Lorsque nous nous *déplaçons* vers un métaniveau, cela n'implique *pas* nécessairement une dissociation. En fait, plusieurs de nos métaétats supérieurs, loin d'être dépourvus d'émotions, en impliquent même plusieurs – l'extase d'apprendre, l'excitation d'être en amour, l'anticipation de se sentir confiant, etc. Nous avons et pouvons avoir des *états très émotifs* aux métaniveaux. Prenez par exemple ces métaétats négatifs que sont le mépris de soi, se détester, ne pas se pardonner et la personnalisation.⁵ Ils évoquent un tas d'émotions.

Association et dissociation constituent des termes relatifs. Ils expriment l'action de *s'intégrer* à une expérience ou à un état tout en *sortant* d'un autre. Chaque fois que nous nous associons à un état, nous nous dissociions d'un autre. Et toute dissociation implique une association.

³ **Métaniveaux** : En référence à ces niveaux abstraits de conscience que nous expérimentons en nous.

⁴ **Dissociation** : Ne pas être "dans" une expérience/situation, tout en l'observant et en l'entendant de l'extérieur, comme un observateur à distance ; contraire d'association. Vous rappelez-vous ce que vous portiez hier ? Si vous vous visualisez, alors vous êtes dissocié. *La dissociation exclut, la plupart du temps, toute émotion, toute sensation.*

⁵ La **personnalisation** est une **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 envers lui. L'individu qui personnalise peut également se considérer responsable d'événements externes malheureux pour lesquels il n'est pourtant pas responsable. Par exemple, « *Parce que nous sommes arrivés en retard au diner, notre hôtesse a brûlé sa cuisson. Cela ne serait pas arrivé si j'avais insisté auprès de mon mari pour arriver à temps.* »

Dès que nous assumons une position de métaniveau, en traitant de nouveau, à partir d'une métaposition, un vieux traumatisme, une vieille phobie ou un souvenir pénible que nous avons déjà traité, nous insérons une "distanciation psychologique." Cela nous permet de revoir la situation selon une perspective plus sage et ressourcée, plus objective et élargie, en plus de cette capacité à profiter d'une pensée renouvelée et supérieure. On peut alors *transformer* le traumatisme (souvenir pénible), la phobie ou la blessure en profitant de ces ressources de niveaux supérieurs. Libre à nous d'utiliser l'humour, l'amour, la compassion, la compréhension, la fermeté, le pardon, la confrontation, etc., pour les imposer à nos souvenirs. De telles ressources nous permettent d'appliquer des métaétats à nos "souvenirs."⁶ Cela complète normalement la gestalt de notre besoin ainsi que le travail que nous voulions exécuter.

CADRE D'ENTENTE NÉGOCIER ENTRE PARTIES

Ce modèle nous permet de mettre un terme à un conflit interne généré lorsque deux ou plusieurs "parties"⁷ ou aspects de notre pensée/sensation sont en conflit ou s'interrompent l'un l'autre. Ce modèle repose sur l'hypothèse qu'il y a un manque de congruence⁸ entre les parties conflictuelles. Utilisez ce modèle lorsque chaque partie remplit une fonction valide et opère de manière utile mais que chacune d'elles empiète sur l'autre.

1) Identifiez les parties en conflit.

Une partie de votre cerveau désire-t-elle accomplir quelque chose d'important pour vous alors qu'une autre partie s'ingère dans votre processus ?

Quelles sont ces parties ou fonctions ? (Nommez-les)

Que cherchez-vous à accomplir ? Quels comportements cherchez-vous à produire ?

Quelle est votre fonction, votre intention positive ?

Y a-t-il d'autres parties cherchant à intervenir ?

⁶ Vous aurez compris qu'il s'agit ici de souvenirs pénibles. R.P.

⁷ **Parties** : 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. En PNL, le terme "Parties" est une métaphore décrivant notre responsabilité vis-à-vis notre comportement résultant 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" 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.

⁸ **Congruence** : Se produit lorsque les Systèmes de Représentation Interne (RI) d'une personne sont alignés. Exemple : ce que verbalise l'individu correspond à ses agissements. Sa communication non-verbale correspond à sa communication verbale. La congruence est un état d'être unifié, totalement sincère, tous les aspects de l'individu travaillant à l'unisson vers un même objectif.

2) Activez les parties pour identifier les buts et les Intentions Positives.

Est-ce important pour vous ?

Quelle importance accordez-vous à cette fonction ?

Quelle est l'Intention Positive la surplombant ?

Quel en est le but ?

3) Invoquez un nouvel arrangement.

Vos objectifs, fonctions et intentions positives sont-ils *suffisamment importants* pour que vous soyez disposé à collaborer avec cette autre partie afin de pouvoir atteindre vos objectifs et les résultats souhaités ?

Lorsque vous considérez l'Intention Positive de l'autre partie, êtes-vous en accord avec cette dernière comme contribution importante et valable à votre projet ?

Comment aimeriez-vous organiser (séquencer) ces éléments afin d'avoir un meilleur arrangement entre ces deux importants aspects ?

Êtes-vous disposé, pendant la semaine qui vient, à explorer et à développer un nouvel arrangement afin de voir comment cela fonctionnera ?

Assumerez-vous la pleine responsabilité d'exécuter votre part de l'entente d'une manière honorable pour l'autre partie et à recevoir, en retour, la réciprocité ?

4) Appliquez un test d'écologie.⁹

Êtes-vous aligné¹⁰ avec cela ? Cela améliorera-t-il votre fonctionnement général ?

Y a-t-il d'autres parties impliquées dans cela ?

Y a-t-il d'autres parties intervenant indûment ou qui profitent de telles interventions ? Si oui, renégociez.

5) Projetez dans le futur.¹¹

SOURCES : Traduction de *Collapsing Anchors* (page 77), *Associating/Dissociating* (page 79) et *Agreement Frame, Negotiating Between Parts* (page 139) du Meta-NLP Accelerated NLP Training, 2001-2006 ; auteurs : L. Michael Hall et Bobby G. Bodenhamer.

Traduction de Richard Parent, Mont St-Hilaire, Québec. Octobre 2013. Rév. : 12/2013.

⁹ **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, 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.

¹⁰ **Alignement** : Manière d'assurer la congruence entre les éléments de notre communication et notre personnalité pour qu'ils convergent et se soutiennent mutuellement.

¹¹ **Projection dans le futur** : Processus par lequel on projette dans le futur (on répète) mentalement un événement 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.

Pour consulter la liste des traductions françaises et les télécharger gratuitement, allez sur <https://drive.google.com/folderview?id=0BydM9-AV4MpjTjNsaFluVjVNRzA&usp=sharing>

Pour vous inscrire sur un forum de discussion, allez sur <http://fr.groups.yahoo.com/group/begaiementhexagonepnlns> ou <http://goodbye-begaiement.blogspot.fr/2013/12/je-suis-heureux-de-vous-annoncer-la.html> Vous devrez choisir, en vous y inscrivant (au groupe) une des méthodes disponibles pour recevoir les messages.

(Les liens hypertextes ne fonctionnant pas toujours, il se pourrait que vous deviez copier/coller l'adresse.)

Ces forums sont là pour vous aider et répondre à vos questions en mettant à profit les connaissances, l'expérience et le vécu d'autres PQB. Plus on s'en servira, plus on apprendra.

Pour communiquer avec moi : richardparent@videotron.ca Mon pseudonyme sur Skype est : ricardo123.

ⁱ **Ancrage**, ou point d'ancrage : 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 tout système de représentation. La technique d'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 réaction physiologique. 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.)