

Quand la PNL in(souffle) le vent...



Olga Belo-Marques

En tant que passionnés de la communication nous nous demandons parfois d'où viennent certains concepts ou mots qui circulent dans le langage courant. Nous entendons des termes sortis tout droit des sciences exactes ou sciences économiques comme, par exemple, « le choc de compétitivité » ou « les agences de notation » et les intégrons aisément dans notre dictionnaire personnel à force de les entendre.

Il en va de même pour certains termes issus des sciences sociales. Ne parlons-nous pas toujours et encore de « la lutte des classes », du « stress post-traumatique », de la « relation d'aide », de « l'hystérie » et bien d'autres expressions puisées dans la littérature sociologique, politique, psychologique ? Il est notoire de remarquer que tant de termes utilisés proviennent de sphères spécialisées finissant par pénétrer notre vocabulaire quotidien et intégrer la pensée courante sans que les significations soient toujours exactes. Ainsi lorsque de nouveaux mots ou concepts voient le jour, nous finissons par les utiliser avec une aisance naturelle au fil du temps. Nous sommes, en réalité, en constante mutation linguistique acquérant de nouveaux vocables et *a fortiori* de nouveaux sens.

Il en va de même pour l'intégration de certaines notions clés de la PNL qui, de par l'échange entre le monde de la formation et le monde du travail et/ou du développement personnel, sont devenues courantes et familières. Combien de fois entendons-nous des personnes s'exprimant sur les « valeurs » auxquelles elles croient ? Combien d'entreprises et sociétés commerciales ne se présentent avec des termes comme « notre mission, notre vision, nos valeurs, notre identité » ? N'est-ce pas courant de faire appel à des termes comme « ressources », « compétences », « ancrage », « environnement » pour exposer une difficulté, une solution ou un contexte ? Ce sont là des mots qui existaient auparavant, bien sûr, mais qui proposés par la PNL, au travers sa technologie, sont devenus des termes d'usage courant, faisant vivre des idées nouvelles dans la compréhension du monde. Aussi, nous pouvons aisément entendre dire d'une personne qu'elle a mérité un bon « recadrage » et qu'une telle autre manque « d'empathie » dans sa relation d'accompagnement (Suivre et Conduire). Nous pouvons assez facilement dire « je suis visuelle, il me faut des images » ou « je suis kinesthésique, je dois me sentir bien assis pour apprendre » (PALIO). Si nous voulons faire passer une idée de façon efficace nous ferons appel à une « métaphore » plutôt qu'à une explication rationnelle. Et enfin, il commence à devenir notoire que si nous voulons changer quelque chose en nous, nous devons mobiliser aussi bien notre capacité logique et rationnelle que les ressources présentes dans notre inconscient (les principes de l'hypnose ericksonienne).

Tout cela provient de ce contexte et de cette période extrêmement créatifs des années 60-70-80 en Californie (Stanford University/Mental Research Institut) qui ont insufflé de par le

monde des notions révolutionnaires et modes de pensées incroyablement originaux dont la PNL en fait partie. Existant au même titre que d'autres courants comme la systémique stratégique et familiale, l'analyse transactionnelle, la psychologie sociale, la Gestalt, la PNL va se démarquer par rapport aux autres approches (liés à essentiellement à la psychothérapie) en se consacrant à la formation au-delà des frontières de la guidance psychologique de cabinet de consultation. La PNL va s'aventurer dans des contextes plus généralistes, par delà des murs du « bâtiment des psy » pour arriver dans les entreprises ou dans des contextes plus larges du développement personnel. Par là-même, la PNL va toucher une quantité plus importante de personnes et se différencier notamment quant au public apprenant, plus démocratique et hétérogène.

Si cela démontre un esprit d'ouverture et une certaine posture d'innovation (qui part du principe que tout humain peut apprendre pour lui-même et par lui-même en reprogrammant des stratégies internes) le prix à payer fut une vulgarisation effrénée de sa technologie sans précautions majeures quant à la profondeur et le sérieux de l'approche. A contrario, le côté positif et évident fut la transmission et la divulgation de certains termes, idées et concepts qui feront de façon générale un chemin vers un public auparavant peu touché par les démarches en communication et gestion des relations humaines.

Ainsi on pourrait lancer l'hypothèse que la PNL a joué un rôle important dans la transmission de notions liées à l'humain, à l'interpersonnel, à la communication. Notions qui circulent actuellement un peu partout : dans la gestion des ressources humaines, la formation et la communication en général et évidemment la psychothérapie (qui est son premier et principal champ d'application) mais de façon plus large dans le langage utilisé par tous. Ces notions font grandir non seulement les personnes apprenantes en PNL, ceux qui la pratique, mais aussi toute une société qui se dote de nouvelles clés de compréhension et d'action. La PNL comme tant d'autres approches a apporté son lot de nouveautés. Ce qui nous semble banal aujourd'hui fut un jour une découverte majeure.

Mai 2013