



Les métaprogrammes du comportement

Intervenant : François Couppey

Mieux connaître votre système sensoriel et vos **métaprogrammes comportementaux** peut vous aider à vous libérer d'une conduite addictive. Pour vous stabiliser, il faudra un troisième pilier : la découverte de votre **stratégie addictive préconsciente de passage à l'acte**. Utilisez ce que vous aurez appris ici pour découvrir votre propre stratégie de passage à l'acte et l'ordre chronologique dans lequel vos sens sont impliqués. Ensuite, introduisez une dérivation comportementale au plus prêt des premiers stimuli sensoriels.

Exercice dirigé : découverte de votre stratégie préconsciente d'achat. Rappelez-vous un achat important que vous avez effectué dans le passé. Dans quel ordre vos sens ont-ils été sollicités ? Quel traitement interne avez-vous fait des informations ? ...

Nos métaprogrammes comportementaux

Il existe plusieurs métaprogrammes du comportement. Ces "groupes de programmes" définissent la tendance d'un individu à agir dans une certaine logique personnelle et inconsciente. Ces métaprogrammes influencent le cadre général du comportement d'une personne. En voici trois exemples :

Éviter de souffrir ————— Aller vers le plaisir

Pour connaître votre propre tendance face à une situation, posez vous consciemment la question : cette situation est elle une récompense, ou est-ce une punition. Entraînez-vous, la réponse est à votre portée. En réalité, l'étude fine du comportement humain a récemment montré que **d'une façon inconsciente et quasi instantanée, chacun de nous se pose cette question une centaine de fois par jour**. Et à chaque fois, notre réponse induit puissamment notre dynamique vitale.

Associer ————— Dissocier

Êtes-vous souvent d'accord, n'êtes vous pas d'accord ? Avez-vous tendance à trouver ce qui marche ou au contraire ce qui ne marche pas. Si vous êtes une personne très dissociatrice, vous ne serez probablement pas d'accord avec ce que j'écris ici.

Il est utile de reconnaître autour de vous les associateurs et les dissociateurs, surtout si vous formez des projets. Chacun d'entre eux peut vous aider, mais pas au même moment. Au commencement, votre projet ou votre rêve est fragile et ce sont les associateurs qui vous apporteront le plus de force, en vous offrant leurs idées et leurs encouragements. À ce moment-là, l'intervention d'une personne dissociatrice peut littéralement tuer votre projet dans l'œuf. En revanche lorsque votre projet aura pris forme et que vous serez sur la ligne de lancement, l'apport de votre ami dissociateur sera déterminant : avec sa capacité à percevoir le détail qui cloche, il apportera une contribution précieuse à la bonne marche de votre projet.

Agir dès que possible ————— Agir au dernier moment

Il existe deux types de caractère face à l'action : la personnalité active et la personnalité non active. Quand nous sommes de type actif, nous nous levons en général spontanément et en forme, nous agissons par nécessité d'agir, nous travaillons régulièrement, méthodiquement, nous respectons nos plans, nous sommes organisés et tout marche comme une merveilleuse mécanique. À ceci près que la typologie active évoque le coureur de fond plus que le sprinter. Tout à coup, un actif s'écroule psychologiquement, parce que les conditions de travail de son entreprise ne lui conviennent plus. Quand une active souffre d'un choc émotionnel, elle brique alors sa maison de fond en comble. Pour un actif, un exercice équilibrant peut consister à ne rien faire pendant quinze minutes par jour. Terriblement difficile à mettre en pratique parce que l'actif confond « faire et être », « agir et vivre ».

Le non actif, lui est complètement culpabilisé. Il ne travaille pas du tout selon ce schéma. Et dans une société où sont montées en épingle l'efficacité, la performance, il se critique et se dévalorise, car il ne sait pas comment il fonctionne.

Le non actif n'agit pas par nécessité, il agit par motivation. Il est plutôt du soir que du matin, il repousse à plus tard les corvées, il sait très bien remettre au surlendemain ce qui ne l'intéresse pas. Par exemple, il dépose à la dernière seconde sa déclaration d'impôts. Si le non actif a un projet à rendre, il s'y met la veille au soir. Il agit lorsqu'il est acculé, dans l'urgence. Mais ce projet, cela fait quinze jours qu'il y pense, qu'il travaille sans en avoir l'air. Il ne s'en rend pas compte et c'est bien cela qui lui pose des problèmes. Il ne fait pas les choses, il les ressent, il s'en imprègne. *Les choses se font à travers lui.* Beaucoup de bureaux de travail sont des non actifs, souvent des intuitifs, des créateurs, des artistes, des imaginatifs. « Guérir » un non actif, c'est lui expliquer son fonctionnement pour qu'il l'utilise mieux et qu'il s'arrête de s'en vouloir. Un danger le guette : la dépression, quand rien ne suscite plus son intérêt. Il est fondamental qu'il soit attentif à ses intérêts et à ses goûts. Il est particulièrement réceptif à l'ambiance dans laquelle il travaille. Celle-ci peut le stimuler énormément. À l'inverse, des problèmes avec ses collègues l'affectent profondément.

Un jour, une patiente me dit, consternée : mon chef de service m'a fait une réflexion, et je suis restée sans voix. J'aurais dû lui répondre, mais je n'y ai pensé que le lendemain. Je suis vraiment idiote. Cette personne n'est pas stupide, elle est secondaire. Cela signifie qu'elle réagit aux situations avec un temps de latence et qu'elle a besoin de délai pour les intégrer. C'est un avantage quand les situations demandent réflexion, mais perçu comme un handicap quand une réponse immédiate est souhaitée. Le secondaire doit s'exercer à être plus vigilant à

ce qu'il ressent, à s'apercevoir plus rapidement que certaines choses ne lui conviennent pas. Généralement, il refoule ce malaise ou bien se sent inconfortable sans trop savoir pourquoi. Au contraire, le primaire réagit sur le champ, sa réaction est fulgurante, parfois maladroite. Il est tout content d'avoir répondu du tac au tac, mais peut aussi ne pas avoir pris le temps de réfléchir, de se désidentifier du contexte. Le primaire ayant pris conscience de sa typologie est alors capable de retarder légèrement sa réponse par des techniques toutes simples : prendre le temps d'une respiration profonde avant de s'exprimer, attendre quelques minutes avant de réagir, reporter au lendemain sa réponse. La sagesse populaire a des expressions très imagées à ce propos : « tourner sept fois sa langue dans sa bouche avant de parler », « la nuit porte conseil ».

— — —

Exercices pratiques

Calibrer les états internes de notre partenaire

Calibrer les états internes d'un interlocuteur consiste à noter les corrélations entre ces états et leurs comportements involontaires associés. Lorsque nous demandons à un collègue chaque matin comment il va, nous utilisons le calibrage, puisque même si la réponse est toujours *bien*, les composantes para verbales et comportementales de sa réponse nous renseignent sur la réalité de son état interne.

Exercice par groupe de trois : un sujet, deux observateurs. Une fois l'exercice terminé, on peut changer les rôles et recommencer.

Tout d'abord, demandez à votre partenaire de penser à une expérience désagréable pour lui — par exemple à quelqu'un qu'il n'aime pas. Observez bien les réactions non verbales pour les calibrer. Notez ce que vous observez, et uniquement ce que vous observez, sans penser ni interpréter.

Ensuite, demandez-lui de penser à une expérience neutre — par exemple à quelqu'un qui l'indiffère — et calibrez. Notez ce que vous observez, et uniquement ce que vous observez, sans penser ni interpréter.

Enfin, demandez-lui de penser à une personne agréable — par exemple quelqu'un qu'il aime — et calibrez de nouveau. Notez encore une fois ce que vous observez, et uniquement ce que vous observez, sans penser ni interpréter.

Si vous n'êtes pas certain de posséder suffisamment d'éléments pour identifier chacune de ces situations, invitez la personne à répéter celle que vous désirez observer à nouveau en lui demandant au besoin d'intensifier cette expérience.

Dans le second temps de l'exercice, votre partenaire va se remémorer cinq ou six fois de suite les différentes situations, mais dans n'importe quel ordre. Votre tâche consiste alors à pouvoir les identifier.

Repérer votre proxémie et celle de votre partenaire

Dans la vie courante, certaines situations peuvent être perturbées par le fait que la proxémie respective des interlocuteurs est différente. L'un aura besoin d'être très près, à moins de trente centimètres, pour échanger quand l'autre pourra avoir besoin d'au moins quatre-vingts centimètres de distance pour se sentir en sécurité. La proxémie dépend de nombreux facteurs qui ne sont pas encore tous connus.

Petit exercice à deux pour déterminer votre proxémie : faites face à votre partenaire, debout, à une dizaine de mètres l'un de l'autre. Ne parlez pas, avancez doucement l'un vers l'autre. À une certaine distance, propre à chaque personne, vous ressentirez un message interne d'alerte qui pourrait se traduire en mots par : Attention, à partir de là, mon interlocuteur entre dans ma sphère d'intimité.

Réaliser une chose impossible

Métaphore physiologique pour tout le groupe : "dépasser son maximum"

Mettez-vous debout, les pieds écartés de la largeur des épaules, les bras tendus sur les côtés. Si c'est trop dur, ne tendez qu'un seul bras. Tournez sur vous-même sans bouger les pieds jusqu'au maximum et notez mentalement l'endroit sur le mur ou la direction vers laquelle pointe votre main. Puis revenez à votre position de départ, toujours sans bouger les pieds.

Maintenant, je vais vous demander de viser d'abord mentalement un point où une direction au-delà de celui que vous venez d'atteindre. Puis recommencez votre rotation jusqu'à ce que votre main pointe vers ce nouvel objectif.

Que constatez-vous ? Avez-vous réalisé que vous veniez, physiquement de dépasser ce que quelques secondes auparavant vous admettiez comme être votre maximum, donc indépassable ? En faisant cet exercice, vous venez d'envoyer un message très puissant à votre cerveau et à votre inconscient. Ce qui était impossible, vous l'avez fait ! Et pour ce qui nous intéresse aujourd'hui, nous venons de faire **l'expérience du pouvoir de la précision.**

Le bonheur par la réalisation d'objectifs spécifiques : pour aller plus loin et utiliser ce dont vous venez de faire l'expérience : offrez-vous chaque jour un temps pendant lequel vous vous concentrerez uniquement sur l'expérience imaginée d'un avenir qui vous convient. Cinq à vingt minutes par jour, asseyez-vous confortablement, la tête reposée sur le dossier, et imaginez, ressentez, entendez votre environnement idéal ou votre journée idéale. Outre le plaisir que vous y prendrez, vous enverrez à votre inconscient l'image multisensorielle de ce que vous voulez précisément. Et plus vous répétez l'expérience, plus vos forces inconscientes vous aideront à atteindre ce nouvel objectif ...