

La programmation neuro-linguistique dans la pratique

Autor(en): **Schneeberger Bettinaglio, Susanne**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Physiotherapeut : Zeitschrift des Schweizerischen Physiotherapeutenverbandes = Physiothérapeute : bulletin de la Fédération Suisse des Physiothérapeutes = Fisioterapista : bollettino della Federazione Svizzera dei Fisioterapisti**

Band (Jahr): **29 (1993)**

Heft 10

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-930362>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

PRATIQUE



La programmation neuro-linguistique dans la pratique

Les badauds et l'éléphant

Un éléphant fut conduit de nuit dans une pièce non éclairée pour être exposé. Le public accourut en grand nombre. Comme il faisait nuit, les curieux ne purent distinguer l'éléphant et ils essayèrent donc de se faire une idée de l'animal en le palpant. L'éléphant étant grand, chaque visiteur ne put toucher qu'une partie de lui et le décrire en fonction de ce qu'il avait senti à ce contact. Un visiteur qui était tombé sur une patte déclara que l'éléphant était comme une colonne solide; un autre, qui toucha ses défenses, le décrivit comme un objet pointu; un troisième, qui saisit l'oreille, le compara à un éventail; le quatrième, après avoir caressé le dos de l'éléphant, prétendit qu'il était aussi droit et plat qu'une couchette.

(d'après Mowlana) tiré de: N. Peseschkian: Der Kaufmann und der Papagei. Frankfurt a. Main, Fischer Taschenbuch Verlag 1979.

Qu'est-ce que la PNL?

La perception change en fonction de l'expérience, affirmait déjà Gregory Bateson, et la perception est subjective. C'est à ce processus de perception et de compréhension que s'intéresse la PNL, un modèle de communication.

P («**Programmation**») englobe des modèles-types d'idées et de sentiments, des réactions stéréotypées. Dans l'histoire de l'éléphant, les hommes puisent dans leurs expériences passées: l'éléphant est «comme un éventail». Seulement, les nouvelles expériences n'entrent pas tou-

jours dans les anciennes catégories conceptuelles. L'ancien programme s'avère inadéquat, l'éléphant n'est pas un éventail.

N («**Neuro**») se rapporte dans la PNL aux systèmes de perception, autrement dit, aux différents sens: vue, ouïe, toucher, odorat et goût, et à la façon dont les informations sont enregistrées et transformées. On distingue en effet entre l'expérience sensorielle qui nous est transmise de l'extérieur et celle produite à l'intérieur de nous-mêmes, par exemple quand nos pensées vagabondent dans un monde imaginaire proche du rêve. Il est bien connu que chacun de nous enre-

gistre et traite différemment une même information. Si trois personnes regardent le même film au cinéma, une quatrième personne pourrait facilement croire qu'il s'agit de trois films différents en entendant leur compte rendu. Une information est enregistrée subjectivement, selon l'humeur du moment, le bagage d'expériences et l'intérêt du sujet qui la capte.

L («**Linguistique**») se rapporte au maniement de la langue, aux mots que nous employons pour définir et exprimer nos souvenirs. Le métamodèle, une méthode de PNL consistant à poser des questions très précises,

contribue à obtenir plus d'informations. Exemple: «Je n'y arriverai jamais.» — «A quoi n'arriveras-tu jamais? As-tu réussi dans un cas exceptionnel? Que te faut-il pour réussir?»

Que veut la PNL?

La PNL part d'un certain nombre d'hypothèses fondamentales:

Une bonne communication n'est possible que s'il existe une bonne relation et que l'on est capable de changer constamment de position: une fois, on suit son vis-à-vis dans son univers personnel et tout de suite après, on reprend en main le cours de l'entrevue.

Cela lui entre par une oreille et lui ressort par l'autre, dit-on dans le langage populaire pour signifier que le canal acoustique n'est pas prêt à capter un messa-

ge. Nous savons tous que c'est peine perdue de tenir un discours à quelqu'un qui n'écoute pas. Mais comment motiver un interlocuteur qui s'obstine à ne pas recevoir mon message?

Une possibilité consiste dans un premier temps à s'adapter au rythme, à la respiration et à l'élocution du/de la patient/-e («pacing») pour ensuite prendre les commandes («leading»). Ce rapprochement progressif ressemble à une danse; si deux partenaires ne parviennent pas à harmoniser leurs pas, il se marcheront sur les pieds.

Exemple:

Une vieille femme réagissait à tous les efforts de son environnement pour l'activer en dodelinant de la tête et en répondant: «A mon âge, je n'y arriverai de toute façon plus.» Tous ceux qui s'affairaient autour d'elle étaient bien trop rapides pour elle. Elle se sentait dépassée. Quand une femme s'assit à côté d'elle et prit le même rythme lent que la vieille dame, la communication changea. La dame se sentit comprise et s'ouvrit donc aux propositions de son interlocutrice. L'adaptation au rythme de l'autre se fait souvent automatiquement. Si quelqu'un parle vite et à grand renfort de gestes, nous l'imitons. A l'église en revanche, nous sommes plutôt portés à baisser la voix et à mener des conversations sérieuses.

Quand surviennent les problèmes, on a souvent tendance à en rajouter. Dans l'exemple ci-dessus, la vieille dame fut submergée d'idées et de suggestions sans rien demander. Un peu comme Sisyphé qui roule éternellement son rocher jusqu'au som-

Savoir garder ses distances dans les situations de conflit augmente la perspicacité.

met de la montagne en sachant pourtant qu'il retombera immédiatement. Seulement, Sisyphé devait expier une faute, nous non. Qui ne connaît les bienfaits de la pause-café, ce moment de répit où vous oubliez tout, vous changez de sujet, vous vous détendez pour repartir pleins d'élan et à tête reposée.

Quand on est au bout du rouleau, la perceptivité en souffre généralement aussi. Tout bloque, le regard se perd dans le vide, rien ne nous vient plus à l'esprit.

Prendre ses distances («separator state») signifie aussi porter un regard nouveau sur les choses, écouter autrement, mettre au point de nouveaux concepts de traitement, innover pour redémarrer plein de verve. Les résultats sont considérables.

Nous possédons tous les ressources qu'il nous faut.

Les conseils bien intentionnés du genre, mangez moins et faites de la gymnastique régulièrement, découragent plus qu'ils ne motivent. La PNL enseigne comment provoquer chez les patients/-es des états susceptibles de mobiliser leurs ressources et de les faire accéder à leurs capacités. Ainsi motivés, ils trouveront eux-mêmes les solutions pouvant leur convenir et la force de s'attaquer à leurs difficultés.

Exemple:

Une femme de 65 ans vint me voir à mon cabinet. Elle souffrait de fortes douleurs dans l'avant-bras droit. Après une opération du coude, ces douleurs avaient progressivement rayonné jusqu'au poignet et les traitements médicaux et paramédicaux auxquels elle avait eu recours n'avaient que provisoirement allégé ses souffrances. Je lui demandai quand les douleurs faiblissaient ou disparaissaient

même momentanément. Elle m'énuméra un certain nombre de situations où c'était le cas, p.ex. devant la télévision, en parlant à ses voisines ou lorsqu'elle se détendait consciemment, en pensant à des choses agréables. Dans chacune de ces situations pleines de ressources, elle se concentrait sur quelque chose de visuel ou d'acoustique et moins sur ses douleurs qui s'estompaient par conséquent. La prise de conscience qu'il en était ainsi ne fit naturellement pas disparaître les douleurs, mais elle aida la femme à mieux les gérer dans sa vie de tous les jours.

D'autres problèmes dépendent d'un contexte, c'est-à-dire qu'ils ne surviennent pas toujours, mais uniquement dans des situations précises ou des lieux déterminés.

Exemple:

Un homme de 30 ans atteint d'un cancer hodgkinsonien avait placé son lit près de la fenêtre pendant la longue période de son alitement qui fut pour lui empreinte de tristesse et de désespoir. Même lorsqu'il alla mieux physiquement, ce sentiment d'abattement l'envahissait lorsqu'il allait se coucher. Il en souffrait et ne s'expliquait pas sa désespérance. C'est seulement lorsqu'il déplaça son lit et redécora toute la chambre que ses idées noires disparurent. L'emplacement près de la fenêtre, grevé de souvenirs très négatifs, lui rappelait sans cesse cette période difficile de sa vie. Il dut littéralement changer de décor pour retrouver ses forces.

Que signifie tout cela dans la pratique?

– L'attention doit porter non seulement sur les troubles et leur traitement, mais aussi sur les ressources des patients/-tes.

PRACTIQUE

- Les lieux et les situations peuvent être empreints d'un effet négatif ou positif. Dans la pratique, il peut être utile de laisser les patients/-tes choisir si possible où et dans quelles conditions ils désirent travailler (lumière, fenêtre ouverte ou fermée, etc.). Nous pouvons aussi leur demander ce qui leur fait du bien pour mobiliser leurs ressources au maximum.
- Chaque «erreur» et chaque problème est une information pour le/la thérapeute. Si les travaux déjà accomplis n'ont pas donné le résultat souhaité, il ne faut pas y voir un échec personnel, mais analyser ce qui se passe et mettre au point une nouvelle stratégie. Une telle perspective allège et crée des nouvelles possibilités d'action – un peu comme un enfant qui apprend à marcher et qui ne se décourage pas même s'il tombe souvent.

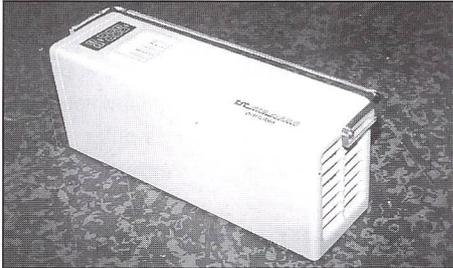
Résumé

Les méthodes de PNL affinent la perception de soi et d'autrui, ce qui est la condition requise pour plus de flexibilité dans la pensée et l'acte. La conviction que chaque individu porte en lui toutes les ressources nécessaires délègue aux patients/-tes la responsabilité de leur rétablissement psychique et (dans une certaine mesure) physique. Une bonne relation est la condition sine qua non d'un traitement thérapeutique réussi. Il existe des cours où l'on peut apprendre les méthodes de PNL pour les intégrer dans le travail physiothérapeutique avec les patients/-tes.

Neu:

Ein tragbares Luftreinigungsgerät der Superlative

Jetzt gibt es einen tragbaren Luftreiniger für Heuschnupfen-Geplagte, Hausstaub-Allergiker und alle, die in besonderem Masse auf reine und schadstoffarme Luft angewiesen sind – den TSC «portable».



Dieses jüngste Luftverbesserungs-Gerät aus der TSC-Produktlinie weist gegenüber herkömmlichen Modellen mehrere interessante Vorteile auf: Es ist leicht, verfügt über einen soliden Traggriff, eine einfach austauschbare Filterbox, einen Reinluft-Ionisationsator sowie ein Duftstein-Zubehör für die Verwendung natürlicher ätherischer Öle. Das Gerät kann überall hin mitgenommen werden – ins Büro, ins Wohn- oder Schlafzimmer, ins Auto und an viele andere Orte. Eine neue Lösung für ein altes Problem.

TSC AIR CLEAN, 8963 Kindhausen
Telefon 01-740 47 32, Telefax 01-740 48 71

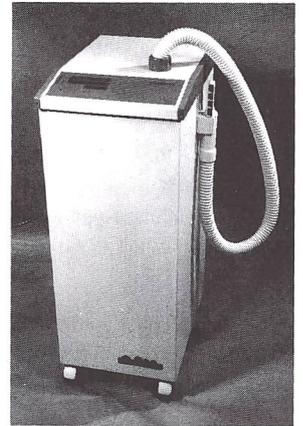
PH-9/93

CRYO-AIR C 100
von CADENA

KÄPPELI
MEDIZINTECHNIK BIEL

Das Kaltluft-Therapiegerät im Kleinformat – passt in jede Praxis

- klein in den Abmessungen
- leicht und problemlos verschiebbar
- kein Stickstoff, kein Geruch
- Kosteneinsparungen von Fr. 400.– bis 1 500.–/Monat
- kurze Amortisationszeit
- kein Verbrauchsmaterial, keine Wäsche
- Kaltluft bis -35°C für 4–5 Behandlungen pro Stunde
- kurze Applikationsdauer von 3–5 Minuten
- bessere Tiefenwirkung, bessere Analgesie
- Gelenkmobilisierung schon während der Behandlung möglich
- keine Gefahr von Gefrierverbrennungen



CRYO-AIR C 100 –

das kleine Kaltlufttherapiegerät, das für Sie in der Praxis grosses leistet. Rufen Sie uns an! Verlangen Sie jetzt eine Präsentation!

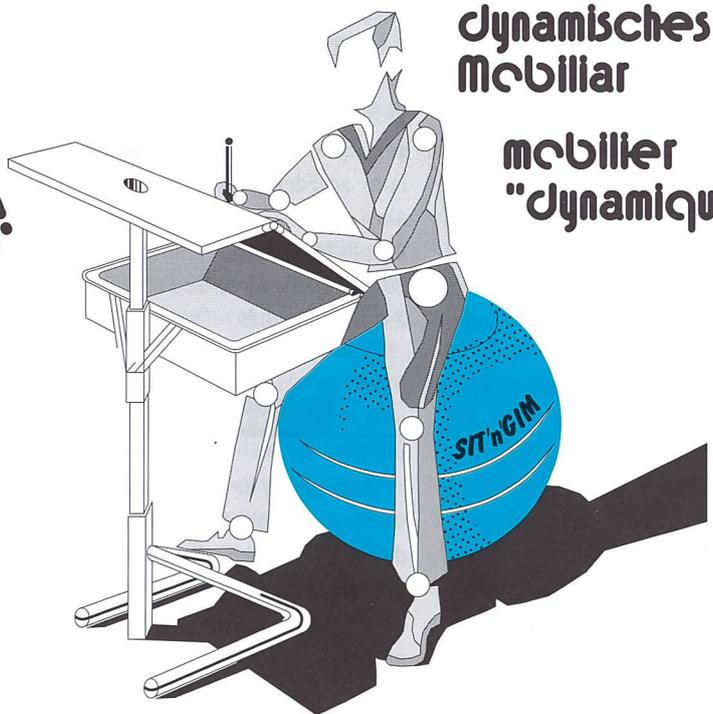
Käppeli Medizintechnik Biel Tel. 032 - 42 27 24
Freiestrasse 44, 2502 Biel Fax 032 - 42 27 25

PG-A7-12

Verbeugung?
Bewegung!
Prévention?
Mouvement!

dynamisches
Mobilier

mobiler
"dynamique"



Bitte senden Sie mir Ihre Unterlagen
s.v.p. envoyez-moi votre documentation

Name/nom: _____

Adresse: _____

VISTA
WELLNESS

4513 Langendorf/SO 065 38 29 14
2014 Böle/NE 038 41 42 52

LASER-THERAPIE

aus der Schweiz

• Sportmedizin • Dermatologie



- Akne
- Herpes
- Dekubitus
- Ulzera
- Verbrennung
- Narben
- Ödem
- Ekzema
- Neuraltherapie
- Akupunktur

Der Laser ist in der modernen Praxis ein unersetzlicher Helfer: Er unterstützt das Immunsystem!

Ich bin interessiert:

- Offerte/Vorführung
- Telefon. Information

Name:

Adresse:

Telefon:

- Arthritis
- Arthrose
- Tendinopathie
- Epicondylopathie
- Tendinitis
- Distorsion
- Zerrung
- Hämatom
- Rheuma

LASOTRONIC AG
Postfach, 6302 Zug
Tel. 042-230 023, Fax 042-217 207



LEVO

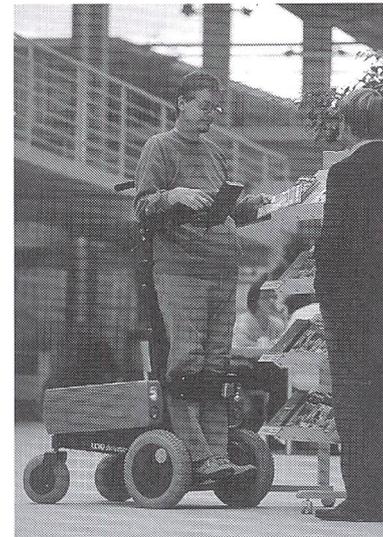
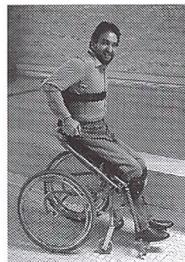
Aufstehen im Rollstuhl, LEVO macht möglich!



Der ideale Rollstuhl für alle, die nicht selbständig stehen können, wie z.B. bei Querschnittlähmung, Spina bifida, Multipler Sklerose, Muskeldystrophie, cerebralen Parese, Polio oder Rheuma.

Stehen im LEVO

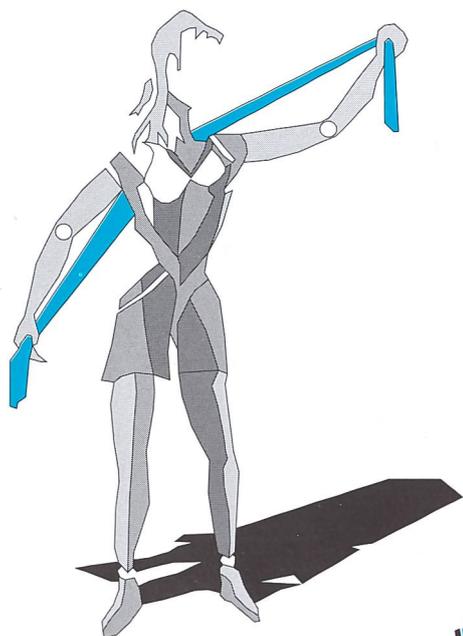
- macht das Arbeiten im Stehen möglich
- steigert Lebensqualität/Unabhängigkeit
- ermöglicht selbständiges Stehtraining zur Vorbeugung und Heilung von Osteoporose, Dekubitus, Kreislaufschwäche usw.



LEVO stellt uf

- Vertretungen:
- Bimeda AG, Bachenbülach 01/860 97 97
 - Binder Rehab, Villmergen 057/22 08 22
 - Hermap AG, Ebikon 041/33 58 66
 - Margot & Jeannet, Lausanne 021/25 32 36
 - Reha Hilfen AG, Zofingen 062/51 43 33
 - Roll-Star, Sementina 092/27 67 33
 - R. Ruepp, Basel 061/272 47 01
 - Theo Frey AG, Bern 031/991 88 33
- Hersteller:
LEVO AG, Dottikon 057/24 37 82

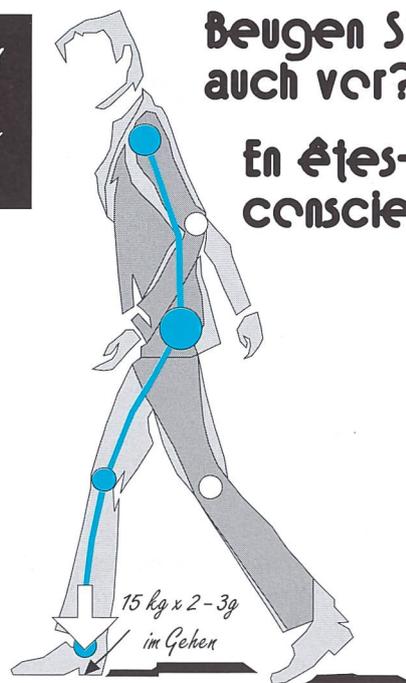
Thera-Band®



$$\frac{80 \text{ kg} = 800 \text{ Newton}}{80 \text{ kg} \times 10 \text{ m/sec}^2} = \text{mg}$$

Beugen Sie auch vor?

En êtes-vous conscient?



VISTA WELLNESS

4513 Langendorf/SO 065 38 29 14
2014 Bôle/NE 038 41 42 52

Viscolar™

Schockdämpfende Einlagen
matériau anti-chocs