

Quelque uns des « présupposés » de la PNL.

Auteur : Josiane de Saint-Paul

Source : Métaphore

Un présupposé est une croyance qui est nécessairement présente dans l'esprit de celui qui parle ou agit. Sans l'existence de cette conviction, le comportement ou ce qui est dit n'aurait pas de sens.

Si je dis à quelqu'un : voulez-vous du thé ou du café ? », je présuppose qu'il va boire.

De même, quelqu'un qui propose à un étranger d'entrer chez lui et lui offre de partager son repas présuppose - à minima - que ce dernier n'est pas dangereux. On pourrait dire le contraire de quelqu'un qui l'accueillerait en sortant son fusil.

Les présupposés de la PNL sont des croyances sur le monde, les êtres humains et leurs relations qui ont été modélisées en même temps que les savoir faire performants des premiers modèles (Virginia Satir, Fritz Perls et Milton Erickson).

Certains de ces présupposés sont applicables dans tous les contextes de communication.

Ils ne sont pas plus "vrais" que les hypothèses antagonistes mais, lorsqu'ils sont adoptés, ils donnent d'excellents résultats.

- Chacun a sa propre représentation de la réalité et aucune n'est plus "vraie" qu'une autre.
- Tout comportement , quel qu'il soit, a une fonction ou intention positive.
- Le comportement actuel est le meilleur choix possible, compte tenu des options que la personne qui agit a à sa disposition au moment où elle agit.
- Ce que les gens "font" ne détermine pas qui ils "sont".
- Aucun comportement n'a de sens hors du contexte dans lequel il est généré.
- Un essai qui n'est pas concluant n'est pas un échec. Il constitue un retour d'information (un feed-back) précieux. Tenez compte de la leçon, vous réussirez la prochaine fois.