

First published in *Métaphore* N° 34-35, Janvier 2001

Le Troisième Modèle de Langage pour la PNL :

Le Langage Métaphorique

Jennifer de Gandt

L'interview de David Grove par Penny Tompkins et James Lawley fut d'abord publiée dans la revue *Rapport*, N° 33, d'Août 1996, sous le titre [And, what kind of a man is David Grove?](#) et reprise ensuite dans *NLP World*. C'est la traduction de cet article de *NLP World* par Jennifer De Gandt, que nous publions, avec l'aimable autorisation des auteurs.

Le 27 janvier 2001, pour le Congrès NLPNL, nous allons avoir une présentation du travail de **Penny Tompkins et James Lawley** sur le langage métaphorique. Cela fait trois ans maintenant que je suis de près ces deux Enseignants PNL, basés à Londres, dans leur modélisation et le développement du travail de David Grove, un thérapeute originel et créatif d'origine Néo-zélandaise, et je suis très contente de le faire connaître en France. J'espère que cet article va vous donner aussi l'envie d'explorer plus loin avec eux et dans ce but, je vais vous présenter certaines des idées clés de la pensée de David Grove qui expliquent pourquoi Penny et David ont passé cinq ans à modéliser son travail.

David avait attiré leur attention sur les résultats remarquables qu'il obtenait en thérapie en utilisant *le langage du client*. David avait commencé avec la PNL en 1978, quand l'idée qu'on pouvait prendre une expérience, trouver sa structure, puis, en changeant la structure, changer l'expérience, était révolutionnaire. Cette contribution des années 70s était significative : non seulement l'idée que l'expérience avait une structure et que les changements dans l'expérience suivaient les changements de la structure, mais aussi que ce changement n'était pas obligé de venir de la compréhension ni du client, ni de ses émotions. David a pris ces premiers présupposés de la PNL en les appliquant, puis il a ajouté un travail en hypnose Ericksonienne et il a organisé un petit groupe de pratique pour partager ses découvertes. En présentant ces découvertes à ce groupe, il s'est rendu compte que personne ne pouvait comprendre de quoi il parlait ! Il a réfléchi au pourquoi et a trouvé qu'effectivement, il était parti dans une autre direction, qu'il cherchait une autre structure d'expérience. Il avait commencé un travail sur les souvenirs traumatiques et les phobies. C'était le moment aux USA où la guerre de Vietnam avait accéléré le besoin de traiter le Post Traumatic Stress Syndrome. Il avait trouvé que tout le monde n'avait pas de souvenirs. Mais, même si quelqu'un ne peut pas se rappeler un événement, il a des émotions créées par l'événement. Il avait remarqué que s'il ne forçait pas une personne à répondre aux questions, cette personne commençait à utiliser la métaphore spontanément et naturellement. Il s'est rendu compte que la métaphore était une autre façon de structurer l'expérience et que la métaphore était un autre langage digne d'étude.

En étudiant cet autre langage, David avait formulé sa théorie de « Langage Propre ». Dans une interview avec Penny et James il décrit comment il l'a développé :

Je regardais les autres thérapeutes travailler et je me demandais pourquoi ils posaient cette question-là. Je commençais à analyser les questions que les thérapeutes utilisaient, des gens comme Virginia Satir et Carl Rogers. J'ai été frappé par le fait qu'ils posaient des questions basées sur leurs hallucinations, leur carte du monde. Par exemple, le langage de Rogers n'était pas « propre », dans le sens où il bougeait l'attention des gens constamment. Il utilisait le passé quand le client était dans le présent, puis il utilisait le futur (ce qui faisait bouger

le client), et, sans attendre sa réponse, il « l'envoyait » à nouveau vers le présent. Donc, souvent il était en train de redéfinir ce que les gens disaient. Il amplifiait ou redéfinissait les mots de son client. Et quand vous faites ça, vous « volez » une partie de l'expérience de votre client. J'ai cherché alors les questions qu'on pouvait poser sans plaquer ses présupposées sur le client.

Erickson n'utilisait pas le langage propre, mais il était conscient des présupposés de son langage. Et moi, j'ai trouvé six questions de base qui sont neutres et qui n'interfèrent pas avec le processus du client. Elles commencent toutes avec « Et », et ça facilite un état de transe. L'utilisation du Langage Propre est une transe sans induction. C'est une transe naturelle, parce qu'elle ne sort pas le client de son expérience. Les questions visent la partie métaphorique de l'expérience, donc elles ne passent pas par les canaux normaux du processus cognitif.

Exemple: si vous demandez « Et ça, c'est comme quoi ?" » c'est une question en langage propre parce qu'elle parle directement à l'expérience du client et va droit à la métaphore.

À l'inverse, si vous demandez « C'est comme quoi pour vous?" », le client va aller directement aux processus cognitifs et il perd la relation directe avec la métaphore particulière.

Donc le langage propre est le langage de la facilitation. Il laisse le client dans sa transe naturelle et il ne crée pas de résistance aux questions parce que c'est facile d'y répondre. C'est facile de laisser tomber une question qui n'aide pas. Le Langage Propre reste dans l'expérience et dans le corps du client. L'information est entre les deux personnes et ce n'est pas le langage partagé d'un discours normal.

Dans les consultations standards, je pose une question, tu trouves l'information et tu me la redonnes : donc c'est une expérience partagée. Le centre d'attention bouge entre toi et moi. Mais quand je te pose une question en Langage Propre, le centre n'est plus sur toi mais sur *l'espace où l'information est stockée*. Tu n'as pas besoin de « penser » à une réponse à une question : en Langage Propre, les réponses viennent directement de la source de l'information ...

Donc une question qui vous force à quitter votre expérience n'est pas « propre » .

David précise la relation entre le langage propre et la métaphore en disant : « Je pose une question directement à la métaphore, et la métaphore peut répondre. Le client est souvent stupéfié par la réponse : il crée un discours avec sa métaphore et il devient un observateur passionné de ce qui se passe. Pour avoir ce type d'expérience, vous devez laisser l'expérience en cours du client pour contacter la métaphore qui transmet l'information. »

Pendant notre Congrès, Penny et James vont nous faire connaître davantage ce monde du Langage Propre et de la Métaphore, pour que nous puissions ajouter à nos deux modèles du Langage, le Méta-Modèle 1, et le Méta-Modèle 2 de Milton Erickson, un troisième Modèle : le Modèle Métaphorique et le Langage Propre.

A bientôt!

© Jennifer de Gandt, 2001