La notion de congruence

Soumis par Michael "Pulp" DUMAS
24-11-2007
Derni?re mise ? jour : 05-06-2008

Que faut-il entendre par Ã‚Â« congruence Ã‚Â» ? Si chacun d entre nous voit ce que peut reprÃƒÂ©senter une situation incongrue, nous avons parfois plus de mal Ã ƒÂ dÃƒÂ©finir son opposÃƒÂ©. D aucuns prÃƒÂ©tendront qu Ã ƒÂªtre congruent, c bien dans sa peau. Et si la congruence Ã ƒÂ©tait tout simplement LA clÃƒÂ© permettant d atteindre n importe quel but dans la vi ?

Les spÃƒÂ©cialistes de la programmation neurolinguistique (la PNL) dÃƒÂ©finissent la congruence comme un Ã‚Â« Ã ƒÂ©tat d'harmonie totale (intÃƒÂ©rieur et extÃƒÂ©rieur), une unitÃƒÂ© du corps, de la pensÃƒÂ©e et de l'Ã ƒÂ¢me Ã‚Â». D autres y vo accord des croyances internes, des stratÃƒÂ©gies et des comportements en vue d'obtenir un rÃƒÂ©sultat prÃƒÂ©cis Ã‚Â» ou en Ã‚Â« la correspondance entre ce qui est pensÃƒÂ©, consciemment vÃƒÂ©cu et ce qui est exprimÃƒÂ©, verbalement mais auss verbalement Ã‚Â».

Par opposition, l incongruence se matÃƒÂ©rialise par le simple Ã ƒÂ©cart entre ce qui est perÃƒÂ§u, et ce qui est exprimÃƒÂ©. cette incongruence est prÃƒÂ©cisÃƒÂ©ment ce qui vient fausser, voire pervertir, le message initial que vous vouliez transmettre Ã ƒÂ votre interlocuteur.

En d autres termes, vous pouvez apprendre les techniques les plus subtiles, en matiÃƒÂ¨re de dÃƒÂ©veloppement personnel et en particulier de sÃƒÂ©duction, si vous ne les dÃƒÂ©livrez pas de maniÃƒÂ¨re Ã‚Â« congruente Ã‚Â», vous n aurez aucune c de parvenir au rÃƒÂ©sultat souhaitÃƒÂ©. C est ce qui explique qu un nÃƒÂ©ophyte peut utiliser les mÃƒÂªmes mots qu un sÃƒ expÃƒÂ©rimentÃƒÂ©, sans jamais parvenir Ã ƒÂ sÃƒÂ©duire qui que ce soit. Car il ne faut pas perdre de vue que nous commu davantage avec notre corps (55%) et le ton de notre voix (38%) qu avec les simples mots que nous utilisons (7%). Par consÃƒÂ©quent, le manque de congruence est aujourd hui l un des principaux facteurs d Ã ƒÂ©chec, que ce soit dans le domain de la sÃƒÂ©duction ou dans d autres domaines personnels ou professionnels de votre vie.

Rassurez vous, il existe une multitude de techniques pour travailler votre congruence. L objet de cet article n est pas d en fournir une liste exhaustive, mais de tenter de remonter Ã ƒÂ la source de ce phÃƒÂ©nomÃƒÂ¨ne, pour dessiner les Ã ƒÂ©ventu pistes de rÃƒÂ©flexion qui ouvrent la voie Ã ƒÂ un tel travail.

Ã‚Â« Donc en fait tu coaches les gens pour qu ils changent, qu ils aient une autre personnalitÃƒÂ©, bref, tu les dÃƒÂ©guises et en fais des marionnettes Ã‚Â». C est en ces termes qu une partie de mon entourage a perÃƒÂ§u mes activitÃƒÂ©s d instruction premiÃƒÂ¨re fois que le sujet a Ã ƒÂ©tÃƒÂ© Ã ƒÂ©voquÃƒÂ©.

Cette question est essentielle. Car c est effectivement de changement dont il va Ã ƒÂªtre question. AprÃƒÂ¨s avoir Ã ƒÂ©tudiÃƒÂ sÃƒÂ©rieusement cette critique, j en suis parvenu Ã ƒÂ la dÃƒÂ©duction suivante : si le message est perÃƒÂ§u nÃƒÂ©gativem que la plupart des gens ignorent que nous agissons et pensons tous en fonction de diffÃƒÂ©rents niveaux logiques structurÃƒÂ©s et interdÃƒÂ©pendants ; et qu au lieu de modifier votre identitÃƒÂ© pour la formater et vous Ã‚Â« dÃƒÂ©guiser e marionnette Ã‚Â», votre coach doit Ã ƒÂªtre capable de repÃƒÂ©rer l origine d une Ã ƒÂ©ventuelle incongruence vous empÃƒÂªc prÃƒÂ©cisÃƒÂ©ment d Ã ƒÂªtre, et par consÃƒÂ©quent d agir, en harmonie avec vous-mÃƒÂªme.

Imaginez une pyramide, au pied de laquelle se trouve le niveau Ã‚Â« environnement Ã‚Â». Ce niveau correspond Ã ƒÂ tout ce qui vous entoure, aux facteurs externes que sont les occasions, ou les contraintes (par exemple, le fait de travailler chez soi ou dans un bureau). Au dessus de ce premier niveau, un deuxiÃƒÂ¨me palier est intitulÃƒÂ© Ã‚Â« comportement Ã‚Â», et constituÃƒÂ© des actes que vous accomplissez au sein de votre environnement. Le prochain niveau est celui des Ã‚Â« capacitÃƒÂ©s Ã‚Â», qui englobe tout le savoir et le savoir-faire que vous avez pu acquÃƒÂ©rir et qui oriente votre comportemen L avant dernier niveau est celui des Ã‚Â« croyances et valeurs Ã‚Â» qui se forgent en vous depuis l enfance et qui permette d enrichir ou de limiter vos capacitÃƒÂ©s (une de vos croyances peut Ã ƒÂªtre : Ã‚Â« je peux sÃƒÂ©duire Ã‚Â»). Enfin, c est le n identitÃƒÂ© Ã‚Â», au dessus de tous les autres, qui dÃƒÂ©termine votre moi profond, et ainsi le sens que vous donnez Ã ƒÂ vot

Tous ces niveaux sont structurÃƒÂ©s de telle maniÃƒÂ¨re que si vous en modifiez un, vous influencez ceux qui se trouvent en dessous et au dessus.

Prenons un exemple : vous avez un travail universitaire Ã ƒÂ prÃƒÂ©parer depuis trois semaines, c est Ã ƒÂ rendre pour demai vous n avez toujours rien fait.

Cela peut dÃƒÂ©pendre de votre environnement. En modifiant votre environnement, par exemple en vous rendant Ã ƒÂ la bibliothÃƒÂ¨que universitaire aprÃƒÂ¨s les cours plutÃƒÂ´t que de rentrer chez vous comme vous l aviez prÃƒÂ©vu, vous augmenterez vos chances d adopter un comportement vous permettant d atteindre votre objectif : rÃƒÂ©diger votre devoir.

Cela peut Ã ƒÂ©galement dÃƒÂ©pendre de votre comportement lui-mÃƒÂªme. Vous Ã ƒÂªtes peut-Ã ƒÂªtre occupÃƒÂ© les trois temps Ã ƒÂ jouer Ã ƒÂ la console et vous avez simplement besoin de vous mettre derriÃƒÂ¨re une feuille de papier et d attraper un stylo, dans un environnement adaptÃƒÂ© Ã ƒÂ ce nouveau comportement.

Parfois vous avez besoin d enrichir vos capacitÃƒÂ©s. En ouvrant un livre et en relisant votre cours, les idÃƒÂ©es que vous devez dÃƒÂ©velopper vont venir s organiser dans votre esprit, ce qui vous permettra d adopter le comportement consistant ÃƒÂ rÃƒÂ©diger votre devoir.

S agissant des deux derniers niveaux, qui relÃƒÂ¨vent plus de l ordre de l inconscient, des changements plus en profondeur peuvent ÃƒÂªtre nÃƒÂ©cessaires. Mais comprenez une chose, la modification d un niveau infÃƒÂ©rieur influence aussi les nive supÃƒÂ©rieurs. Aussi, dans notre exemple, le fait de vous ÃƒÂªtre mis derriÃƒÂ¨re une feuille de papier aura peut-ÃƒÂªtre confi vos capacitÃƒÂ©s ÃƒÂ rÃƒÂ©diger une bonne dissertation, et donc confortÃƒÂ© la croyance Ã‚Â« je travaille bien Ã‚Â» qui dÃƒ l identitÃƒÂ© Ã‚Â« je suis sÃƒÂ©rieux Ã‚Â».

Une personne sera congruente si, notamment, tous ses niveaux logiques sont alignÃƒÂ©s, sans qu il n en ait un qui soit dÃƒÂ©calÃƒÂ© par rapport aux autres. Il y a donc au moins autant de faÃƒÂ§ons de travailler la congruence qu il y a de techni permettant de faire ÃƒÂ©voluer ces diffÃƒÂ©rents niveaux logiques.

Lorsque j ai dÃƒÂ©couvert la Ã‚Â« communautÃƒÂ© Ã‚Â» de la sÃƒÂ©duction, j ai eu l occasion de rencontrer plusieurs person considÃƒÂ©rant comme les plus brillants sÃƒÂ©ducteurs de la capitale. Et pourtant, il ne m a pas fallu beaucoup de temps pour remarquer qu il y avait un fossÃƒÂ© (si ce n est un ocÃƒÂ©an) entre leur paraÃƒÂ®tre et leur identitÃƒÂ© rÃƒÂ©elle. Outre la t vestimentaire qu ils arboraient plus ou moins dignement, ils adoptaient un langage corporel ÃƒÂ mi chemin entre le dragueur compulsif et le robot R2D2& toute forme d authenticitÃƒÂ© avait disparu, et le rÃƒÂ©sultat de leurs Ã‚Â« conquÃƒÂªte aurait redonnÃƒÂ© le sourire ÃƒÂ cocker anglais.

Qu est-ce qui n allait pas chez ces soit disant sÃƒÂ©ducteurs ? ils n ÃƒÂ©taient tout simplement pas congruents. Je ne remets pas en cause leur capacitÃƒÂ© ÃƒÂ sÃƒÂ©duire, ni leur comportement ou leur environnement (ils s entouraient de femmes et n hÃƒÂ©sitaient pas ÃƒÂ aller les aborder). Ce qui m a frappÃƒÂ©, aprÃƒÂ¨s avoir discutÃƒÂ© avec eux, c est ÃƒÂ quel point croyances et des valeurs ÃƒÂ©tait dÃƒÂ©calÃƒÂ© par rapport aux autres. VoilÃƒÂ grosso modo ce qu ils se disaient : Ã‚Â« je pas ÃƒÂ sÃƒÂ©duire naturellement, en ÃƒÂ©tant moi-mÃƒÂªme, alors il faut que je donne l illusion que je suis sÃƒÂ©duisant Ã n ÃƒÂ©taient donc pas en harmonie avec eux-mÃƒÂªmes, et cela se traduisait trÃƒÂ¨s nettement dans leur langage corporel.

Ce dÃƒÂ©calage peut ÃƒÂªtre rÃƒÂ©duit prÃƒÂ©cisÃƒÂ©ment en travaillant sur les croyances, et notamment par le biais d une recommandation d'origine amÃƒÂ©ricaine, souvent mal interprÃƒÂ©tÃƒÂ©e Ã‚Â« fake it until you make it Ã‚Â». Mais ce n est pa seule solution ! Qui plus est, la technique employÃƒÂ©e dÃƒÂ©pend ÃƒÂ©galement du placement des autres niveaux logiques mÃƒÂªme du type de personnes ÃƒÂ qui vous avez choisi de dÃƒÂ©livrer votre message ! En d autres termes, en utilisant ÃƒÂ incorrectement cette tactique "Fake it until you make it" par exemple, vous risquez de compenser votre manque de congruence par la prÃƒÂ©tention que vous ÃƒÂªtes sÃƒÂ©duisant(e). Vous ne parviendrez alors ÃƒÂ sÃƒÂ©duire qu une infim la population dont il n est pas certain qu elle prÃƒÂ©sente les caractÃƒÂ¨res de ce que vous recherchez effectivement. D oÃƒÂ¹ l impression que vous pouvez avoir de ne jamais tomber sur Ã‚Â« la bonne personne Ã‚Â».

C est lÃƒÂ tout l intÃƒÂ©rÃƒÂªt de faire appel ÃƒÂ un coach : le spÃƒÂ©cialiste vous permettra de repÃƒÂ©rer le(s) niveau(x) n est pas alignÃƒÂ© avec les autres et vous aidera ÃƒÂ lui donner l orientation dont VOUS avez besoin pour atteindre l objectif que VOUS vous ÃƒÂªtes fixÃƒÂ©. Si cet objectif est de maÃƒÂ®triser l art de la sÃƒÂ©duction en toutes circonstances, mais qu avez une croyance limitante de l ordre de celle dont nous venons de faire ÃƒÂ©tat, le travail du coach consistera ÃƒÂ vous permettre de modifier cette croyance, en employant des techniques vous permettant de l aligner avec VOS autres niveaux logiques, ce qui vous donnera l occasion de renforcer vos capacitÃƒÂ©s, prÃƒÂ©alable nÃƒÂ©cessaire ÃƒÂ l adoption comportement tel que plus personne ne pourra vous rÃƒÂ©sister& et le tout en restant vous-mÃƒÂªme !

Il y aurait tant d autres choses ÃƒÂ dire sur la congruence& Pour le moment, permettez-moi de conclure en empruntant ÃƒÂ un autre ces propos qui illustrent ÃƒÂ eux seul le pouvoir des croyances sur le rÃƒÂ©sultat de nos actions :

Ã‚Â« Ils ne savaient pas que c ÃƒÂ©tait impossible, alors ils l ont fait Ã‚Â».
Mark Twain.