

La notion de congruence

Soumis par Michael "Pulp" DUMAS
24-11-2007
Dernière mise à jour : 05-06-2008

Que faut-il entendre par « congruence » ? Si chacun d'entre nous voit ce que peut représenter une situation incongrue, nous avons parfois plus de mal à définir son opposé. D'aucuns prétendront qu'être congruent, c'est bien dans sa peau. Et si la congruence était tout simplement la capacité permettant d'atteindre n'importe quel but dans la vie ?

Les spécialistes de la programmation neurolinguistique (la PNL) définissent la congruence comme un état d'harmonie totale (intérieur et extérieur), une unité du corps, de la pensée et de l'être. D'autres y voient l'accord des croyances internes, des stratégies et des comportements en vue d'obtenir un résultat précis ou encore « la correspondance entre ce qui est pensé, consciemment vécu et ce qui est exprimé, verbalement mais aussi verbalement ».

Par opposition, l'incongruence se matérialise par le simple écart entre ce qui est perçu, et ce qui est exprimé. Cette incongruence est précisément ce qui vient fausser, voire pervertir, le message initial que vous vouliez transmettre à votre interlocuteur.

En d'autres termes, vous pouvez apprendre les techniques les plus subtiles, en matière de développement personnel et en particulier de séduction, si vous ne les délivrez pas de manière « congruente », vous n'aurez aucune chance de parvenir au résultat souhaité. C'est ce qui explique qu'un naïf peut utiliser les mêmes mots qu'un séduisant expérimenté, sans jamais parvenir à séduire qui que ce soit. Car il ne faut pas perdre de vue que nous communiquons davantage avec notre corps (55%) et le ton de notre voix (38%) qu'avec les simples mots que nous utilisons (7%). Par conséquent, le manque de congruence est aujourd'hui l'un des principaux facteurs d'échec, que ce soit dans le domaine de la séduction 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 de fournir une liste exhaustive, mais de tenter de remonter la source de ce phénomène, pour dessiner les éventuelles pistes de flexion qui ouvrent la voie à un tel travail.

« Donc en fait tu coaches les gens pour qu'ils changent, qu'ils aient une autre personnalité, bref, tu les déguises et tu en fais des marionnettes ». C'est en ces termes qu'une partie de mon entourage a perçu mes activités d'instruction première fois que le sujet a été évoqué.

Cette question est essentielle. Car c'est effectivement de changement dont il va être question. Après avoir étudié sérieusement cette critique, j'en suis parvenu à la définition suivante : si le message est perçu négativement, que la plupart des gens ignorent que nous agissons et pensons tous en fonction de différents niveaux logiques structurés et interdépendants ; et qu'au lieu de modifier votre identité pour la formater et vous-même déguiser en marionnette, votre coach doit être capable de repérer l'origine d'une éventuelle incongruence vous empêchant précisément d'être, et par conséquent d'agir, en harmonie avec vous-même.

Imaginez une pyramide, au pied de laquelle se trouve le niveau « environnement ». Ce niveau correspond à 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 deuxième palier est intitulé « comportement », et est constitué des actes que vous accomplissez au sein de votre environnement. Le prochain niveau est celui des « capacités », qui englobe tout le savoir et le savoir-faire que vous avez pu acquérir et qui oriente votre comportement. L'avant-dernier niveau est celui des « croyances et valeurs » qui se forgent en vous depuis l'enfance et qui permettent d'enrichir ou de limiter vos capacités (une de vos croyances peut être : « je peux séduire »). Enfin, c'est le niveau de l'« identité », au-dessus de tous les autres, qui définit votre moi profond, et ainsi le sens que vous donnez à votre vie.

Tous ces niveaux sont structurés de telle manière 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 à préparer depuis trois semaines, c'est le jour de rendre pour demain, vous n'avez toujours rien fait.

Cela peut dépendre de votre environnement. En modifiant votre environnement, par exemple en vous rendant à la bibliothèque universitaire après les cours plutôt que de rentrer chez vous comme vous l'aviez prévu, vous augmenterez vos chances d'adopter un comportement vous permettant d'atteindre votre objectif : digérer votre devoir.

Cela peut également dépendre de votre comportement lui-même. Vous êtes peut-être occupé les trois temps à jouer à la console et vous avez simplement besoin de vous mettre derrière une feuille de papier et d'attraper un stylo, dans un environnement adapté à ce nouveau comportement.

Parfois vous avez besoin d'enrichir vos capacités. En ouvrant un livre et en relisant votre cours, les idées que vous devez développer vont venir s'organiser dans votre esprit, ce qui vous permettra d'adopter le comportement consistant à gérer votre devoir.

Agissant des deux derniers niveaux, qui relèvent plus de l'ordre de l'inconscient, des changements plus en profondeur peuvent être nécessaires. Mais comprenez une chose, la modification d'un niveau inférieur influence aussi les niveaux supérieurs. Aussi, dans notre exemple, le fait de vous être mis derrière une feuille de papier aura peut-être confié vos capacités à gérer une bonne dissertation, et donc conforté la croyance « je travaille bien » qui définit l'identité « je suis sérieux ».

Une personne sera congruente si, notamment, tous ses niveaux logiques sont alignés, sans qu'il n'en ait un qui soit décalé par rapport aux autres. Il y a donc au moins autant de façons de travailler la congruence qu'il y a de techniques permettant de faire évoluer ces différents niveaux logiques.

Lorsque j'ai découvert la « communauté » de la séduction, j'ai eu l'occasion de rencontrer plusieurs personnes considérant comme les plus brillants séducteurs de la capitale. Et pourtant, il ne m'a pas fallu beaucoup de temps pour remarquer qu'il y avait un fossé (si ce n'est un océan) entre leur paraître et leur identité réelle. Outre la tenue vestimentaire qu'ils arboraient plus ou moins dignement, ils adoptaient un langage corporel à mi-chemin entre le dragueur compulsif et le robot R2D2 & toute forme d'authenticité avait disparu, et le résultat de leurs « conquêtes » aurait redonné le sourire à un cocker anglais.

Qu'est-ce qui n'allait pas chez ces soi-disant séducteurs ? ils n'étaient tout simplement pas congruents. Je ne mets pas en cause leur capacité à séduire, ni leur comportement ou leur environnement (ils s'entouraient de femmes et n'hésitaient pas à aller les aborder). Ce qui m'a frappé, après avoir discuté avec eux, c'est quel point leurs croyances et des valeurs étaient décalées par rapport aux autres. Voilà grosso modo ce qu'ils se disaient : « je ne peux pas séduire naturellement, en tant que moi-même, alors il faut que je donne l'illusion que je suis séduisant » n'étaient donc pas en harmonie avec eux-mêmes, et cela se traduisait très nettement dans leur langage corporel.

Ce décalage peut être réduit prôcisément en travaillant sur les croyances, et notamment par le biais d'une recommandation d'origine américaine, souvent mal interprétée « fake it until you make it ». Mais ce n'est pas la seule solution ! Qui plus est, la technique employée dépend également du placement des autres niveaux logiques. L'âme du type de personnes à qui vous avez choisi de délivrer votre message ! En d'autres termes, en utilisant incorrectement cette tactique "Fake it until you make it" par exemple, vous risquez de compenser votre manque de congruence par la prétention que vous êtes séduisant(e). Vous ne parviendrez alors à séduire qu'une infime partie de la population dont il n'est pas certain qu'elle présente les caractéristiques de ce que vous recherchez effectivement. D'où l'impression que vous pouvez avoir de ne jamais tomber sur « la bonne personne ».

C'est là tout l'intérêt de faire appel à un coach : le spécialiste vous permettra de repérer le(s) niveau(x) qui n'est pas aligné avec les autres et vous aidera à lui donner l'orientation dont VOUS avez besoin pour atteindre l'objectif que VOUS vous êtes fixé. Si cet objectif est de maîtriser l'art de la séduction en toutes circonstances, mais que vous avez une croyance limitante de l'ordre de celle dont nous venons de faire état, le travail du coach consistera à 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 capacités, préalable nécessaire à l'adoption d'un comportement tel que plus personne ne pourra vous résister & et le tout en restant vous-même !

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

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait ».
Mark Twain.