

Le Coaching de la Communication

Exercice du Jour

Les Meta-Programs

(par Mario Mason)

Chaque personne a vécu et vis des événements ; chaque interprétation que le mental fait de ceci deviens dans le temps une véritable habitude à interpréter la réalité toujours de la même façon.

Cette habitude d'interprétation forge aussi notre style de langage.

Dans la PNL on appelle cette habitude/filtre d'interpréter la réalité « Meta-Program ».

Quand on communique on a besoin de rentrer dans un état de symbiose avec l'autre et on pourra mieux y arriver si l'on s'exprime et que l'on répond avec un langage qui reproduit le meta-program de l'autre.

Quand vous parlerait à la personne utilisant les mémé meta-programs que elles utilisent alors la personne que reçoit le message aurait l'impression de parler avec quelqu'un que lui ressemble, il si sentira aise et le message de la communication serait reçu complètement.

Si vous n'utiliserait pas ça alors la communication risquera d'être imparfaite ou pas reçu.

Je vous conseille d'imprimer cette feuil et de le mettre dans un lieu à portée de main, vous aurez la possibilité de lui donner un coup d'œil pendant toute la journée et surtout quand vous serez en communication avec quelqu'un.

Globalité et Spécificité

(par Mario Mason)

Description :

Meta-Program Spécificité

Généralement la personne démarre une conversation a partir des petite détails et à partir de la il remonte vers les concepts de plus en plus abstrait. Au niveau de langage la personne "spécifique" utilise un langage riche de détails et il est intéressé métaphoriquement plus aux arbres qu'à la forêt. Si vous parlez à une personne "spécifique" avec un langage fait des grandes théories et philosophie vous risqueriez de l'ennuyer et le message ne passerait pas !

Détection

- Quand la personne parle écoutez bien et cherchez à comprendre si il a tendance à utiliser beaucoup des détails.
- Quand la personne commence à décrire un projet ou une idée écoutez bien si elle commence avec des détails.

Description :

Meta-Program Globalité

La personne démarre une conversation à partir d'une description générale ou des concepts élargis et à partir de la il descend aux détails. Au niveau de langage la personne "Global" utilise un langage riche des concepts et descriptions générales et il est intéressé métaphoriquement plus à la forêt que aux arbres. Si vous parlez à une personne "spécifique" avec un langage fait des grandes théories et philosophie vous risqueriez de l'ennuyer et le message ne passerait pas !

Détection

- Quand la personne parle écoutez bien et cherchez des comprendre si elle a tendance à utiliser beaucoup d'idées et concepts.
- Quand la personne commence à décrire un projet ou une idée écoutez bien si elle commence avec la vision globale et la description générale.