

# MÉTA-OUI, MÉTA-NON

## ***DITES "NON" À LA PEUR ET À L'ANXIÉTÉ***

## ***DITES "OUI" AU COURAGE ET À LA FOI***

Bobby G Bodenhamer, D.Min

Traduit par Richard Parent

### **Vous avez 10 minutes pour un modèle pouvant transformer une croyance ?**

Dès que je pris connaissance de la modélisation métaétats (Hall, 1995, 1996) et que je l'eus expérimentée pour constater sa puissance à provoquer des changements dans la vie des gens, je me suis dit que la critique de Graham Dawes du livre *Dragon Slaying* (Anchor Point, juin 1997) était appropriée lorsqu'il décrivit la modélisation par métaétats comme "celle qui avait mangé de la PNL."<sup>1</sup> Je n'irais pas jusqu'à dire, cependant, qu'elle a "mangé" de la PNL ; mais je suis d'accord pour dire qu'elle fit progresser la PNL plus que toute autre découverte depuis les Sousmodalités.<sup>2</sup> Et je suis très sérieux sur ce point.

Au cours des deux dernières années, ayant étroitement collaboré avec Michael dans la rédaction de plusieurs ouvrages (*Time-Lining, Figuring Out People, Mind-Lining, Patterns for Renewing the Mind*)<sup>3</sup> j'ai utilisé et mis à l'épreuve les modélisations métaétats au fur et à mesure que nous les découvrons. L'année dernière, Michael m'est arrivé avec *la distinction* entre une "pensée/idée/représentation" et une "croyance." Il publia un article à ce sujet dans la série *Belief Change Patterns Using Meta-States* (Anchor Point, Nov., Déc.. 1997, Jan, Feb. 1998).

Ayant récemment mis à l'épreuve cette modélisation de modification de croyances, j'ai constaté qu'elle simplifiait vraiment le processus. J'ai remarqué que les "croyances" existaient bel et bien et qu'elles opéraient à un niveau logique supérieur à celui des "pensées," qu'elles ***ne changent pas par simple déplacement d'une sousmodalité*** mais en faisant évoluer *la structure de référence* vers un niveau logique supérieur.

Lorsque j'appliquai la modélisation métaétat du Méta-Oui & Méta-Non sur un client (Jim Polizzi – j'utilise son nom avec sa permission), je fus estomaqué de constater que nous avons maintenant un modèle de modification de croyances pouvant agir en 10 minutes, tout comme pour la guérison des phobies. Plus on s'approche de *la structure* de l'expérience subjective - plus simple devient notre travail. Lorsque je présentai la démonstration qui suivra dans quelques instants au Dr Hall, il m'écrivit :

---

<sup>1</sup> Programmation neurolinguistique.

<sup>2</sup> **Sousmodalités** : Distinctions que nous faisons dans chaque système de représentations ; les qualités de nos Représentations Internes (RI). Il s'agit de ces infimes unités formant la pierre angulaire de nos pensées. Par exemple, certaines de nos sousmodalités visuelles sont éclatantes ou sombres, occupent une location, ont une distance et sont en couleur ou en noir et blanc. Quelques sousmodalités auditives : volume, ton, débit et qualité. Des sousmodalités kinesthésiques seraient douces/dures, texturées et ayant un poids. On dit aussi "codification" mentale.

<sup>3</sup> Voir les références en fin d'article.

« Quelle formidable utilisation de cette modélisation métaétat ! De loin la modélisation de modification de croyances la plus simple et la plus rapide qui soit. »

## "MÉTA-NON" & "MÉTA-OUI" AVEC JIM

Jim, 39 ans, marié, lutte depuis des années avec une croyance réductrice voulant qu'il « rende fou et fasse fuir ses amis. » Il avait une autre croyance, *méta*<sup>4</sup> à la précédente et voulant que « Rien ne pourra me permettre de vaincre ma croyance réductrice. »

Après avoir vu toutes les semaines, pendant un an et demi, un consultant, Jim et sa femme, frustrés, cessèrent de voir ce consultant. Son travail n'avait rien donné. C'est alors que je commençai à travailler avec Jim pour *restructurer* cette croyance selon laquelle rien ne pouvait l'aider. Nous avons aussi travaillé à réimprimer la fondation de cette croyance réductrice remontant à l'enfance et selon laquelle il sabotait toutes ses amitiés.

Un jour Jim me rendit visite pour m'annoncer que sa vieille croyance selon laquelle il éloignait ses amis de longue date "commençait à s'effriter." Ah, une reconstruction inversée !<sup>5</sup> Mais elle s'était pourtant manifestée le week-end dernier alors qu'il se trouvait avec quelques-uns de ses complices "experts en informatique." Après cette séance de travail, Jim affronta encore ce vieux dialogue interne qui le narguait en lui disant : « Tu dois les avoir éloignés de toi ! » Ceci déclencha en lui une sensation de peur. Donc, bien que nous en ayons ébranlé les fondations, cette croyance réductrice rodait toujours, bien que de moindre intensité. Mais notre objectif commun était de la faire disparaître complètement.

À la suggestion de Michael, je suggérai à Jim d'essayer et de mettre à l'épreuve le "*Méta-NON*" sur sa vieille croyance réductrice et le "*Méta-OUI*" sur une nouvelle croyance *désirée* relativement à sa capacité de nouer et de conserver des amitiés. Jim accepta d'emblée.

« Jim, quand as-tu, pour la dernière fois, sérieusement dit "*Non !*" ? »

« Vous voulez dire quand je dis "Non" aux enfants lorsqu'ils font des choses répréhensibles ? »

« Oui, je crois que ça pourra faire l'affaire. »

« Eh bien ! J'ai récemment dit non à ma fille. »

« *Comment* t'y es-tu pris Jim ? *Qu'*as-tu vu, entendu et ressenti lorsque tu exprimais ce Non sans équivoque ? Et avec *quel ton* de voix l'as-tu dit ? »

Jim avait ressenti son *Méta-NON* au niveau supérieur de sa poitrine, accompagné d'une sensation de serrement. Sa voix avait beaucoup de fermeté.

---

<sup>4</sup> Méta signifie au-delà, au-dessus.

<sup>5</sup> Deframing.

« Jim, comme processus métaétat, j'aimerais que tu imposes ce "Non !" sur ta croyance réductrice selon laquelle tu fais fuir tes amis. Répète plusieurs fois ce métaniveau *Non!* »

Alors que Jim s'exécuta, il rougit. Sa tête bougea fermement vers l'avant et vers le bas alors qu'il grogna son "Non !" Il le fit avec une réelle fermeté dans sa tonalité vocale.

Jim répondit : « C'est clair, Bob. Cela paraît pourtant idiot *d'imposer* un "Non !" que vous avez dit à votre fille à une vieille croyance réductrice de ce genre. Mais ça fonctionne ; ça fonctionne vraiment. Et distinctement ! »

Puis, sans aucune incitation de ma part, Jim ajouta : « Que fait-on lorsque les enfants font quelque chose de bien ? » Continuant sur sa lancée, il ajouta : « Lorsque ma plus jeune fait un bon coup, je lui dis : « *Oui, c'est bien*, tu as bien fait cela. Tu as vraiment bien fait. Tu peux le faire ! »

Et Jim, toujours sans que j'aie à intervenir, s'arrangea pour transposer *ce "Oui !"* à sa fille en faveur de la croyance souhaitée : « Oui, je peux me faire des amis et avoir de la compassion envers eux » (processus métaétat). Il émit un puissant et affirmatif *Oui* à – « Ces gens s'intéressent vraiment à moi. Je ne vais pas les faire fuir, car ils se soucient réellement de moi. »

À ce moment-là, Jim commença à prendre des notes sur son bloc-notes : « J'ai deux puissantes ressources ici. Le *Non !* que j'ai dit aux enfants et le *Oui !* que j'ai dit aux enfants. »

Puis je décidai de tester sa vieille croyance voulant qu'il sabotait ses amitiés contre son autre vieille croyance voulant qu'il se présente comme arrogant et sans manières. « Jim, que penses-tu de ta vieille croyance selon laquelle tu fais fuir tes amis ? »

Jim se rappela l'expérience vécue le week-end dernier. « Ces gens-là m'aiment vraiment. Ils m'aiment vraiment. Ils ne me prennent pas pour quelqu'un dépourvu de manières (un frustré), ni pour arrogant ; ils m'apprécient vraiment. »

Puis Jim devina la suite du processus : « Bob, vous venez de vous livrer à un *sifflet auditif*<sup>6</sup> sur mon dialogue interne. Au lieu de m'entendre dire : « Je suis un frustré, » je m'entendis dire que ces gens-là m'appréciaient réellement. »

« Très juste et c'est révélateur. Car en appliquant le *Méta-NON* à l'encontre de la vieille croyance réductrice puis le *Méta-OUI* à la nouvelle croyance souhaitée, vous donnez instruction à votre cerveau quant à *la direction* à suivre, des vieilles idées réductrices aux nouvelles, énergisantes, un sifflet auditif. Bon point. Bien joué Jim ; tu t'es déplacé automatiquement du *Méta-NON* de la vieille croyance au *Méta-OUI* de la croyance désirée. J'avais planifié de t'y conduire, mais ton subconscient a été plus rapide que moi : il le fit automatiquement. *Tu as bien performé, vraiment bien.* » (Vous m'entendez prononcer cela dans mon dialecte Appalachien !)

---

<sup>6</sup> Auditory swish.

Puis nous vérifiâmes quelques-unes de ses pensées/sentiments qu'il nourrissait envers sa famille (d'origine) dysfonctionnelle.

« Bob, je réalise soudain que je ne pourrai jamais entretenir une véritable relation avec ma famille. Cela ne signifie *pourtant* pas que je sois anormal. Mais lorsque j'y pense, j'ai toujours une sensation de "solitude." »

« Très bien ; mets cette pensée de côté pour le moment et réfléchis à *ta famille immédiate* – ton fils, ta fille et ta femme. »

Alors que Jim se faisait une représentation imagée de sa famille immédiate, sa physiologie, sa respiration et ses expressions faciales sont devenues plus agréables. Jim se remémora le rituel familial du soir alors que, tous les quatre, ils se réunissaient pour lire des histoires avant d'aller au lit.

« Applique *cela* à cette représentation que tu te fais de la solitude que t'invoque ta famille d'origine. »

Puis Jim appliqua cette structure-de-référence *familiale* et l'état positif dans lequel cela le mettait pour *l'imposer* aux pensées que déclenchait sa famille d'origine. Ses yeux se remplirent de larmes, son visage rougit et sa respiration se fit plus profonde alors que son cerveau favorisait de nouvelles connexions neurologiques.

« Il est certes difficile de se sentir isolé avec un petit garçon et une petite fille sur ses genoux et une épouse à ses côtés. C'est une *puissante image* à opposer à cette solitude. Une telle solitude n'a rien à voir avec la famille que j'aie maintenant. Cette solitude n'a plus sa place. Ce qui ne signifie pas qu'elle ne soit plus vraie. Elle n'a simplement plus d'importance. Ma vieille famille n'a plus l'importance qu'elle avait jadis. J'ai maintenant une sensation d'appartenance. »

## LE MODÈLE (mode d'emploi)

- 1) **Visualisez-vous en train d'opposer un "Non !" catégorique à quelque chose.** Vous pourriez souhaiter vous assurer que le *Non* retentisse et soit ressenti comme authentique et qu'il corresponde vraiment à vos croyances et vos valeurs. Puis établissez un *point d'ancrage* de cette expérience-ressource en train d'opposer un *Non !* ferme et catégorique à quelque chose.
- 2) **Visualisez-vous en train de dire "Oui !" à quelque chose.** Une fois que vous y êtes parvenu, renforcez-le en le rappelant pour l'amplifier afin de vraiment ressentir cette expérience d'un *Oui !* intense. Créez un point d'ancrage par le toucher ou selon la manière dont vous avez prononcé ce *Oui !*
- 3) **Identifiez la croyance réductrice dont vous ne voulez plus qu'elle gère vos programmations.** Métamodelez<sup>7</sup> cette croyance réductrice afin de contribuer à sa déstructuration, pour l'affaiblir et vous préparer à la modification de croyance. Trouvez à quel point cela vous a nui, à quel point une telle croyance n'a fait que semer la pagaille. Notez comment vous vous représentiez la croyance, évaluez vos intentions positives.

---

<sup>7</sup> Voir Méta-modèle dans le glossaire.

- 4) **Provoquez une croyance d'empuissancement** (qui vous donne du pouvoir) **que vous souhaitez incruste dans votre esprit.** Que direz-vous, que penserez-vous précisément en présence de cette nouvelle croyance ? Comment l'exprimez-vous ? Récoltez plusieurs versions - et assurez-vous qu'elles soient convaincantes.
- 5) **Appliquez le Méta-Non à l'encontre de la croyance réductrice.** Accédez à nouveau à votre croyance réductrice ; une fois que vous y êtes, *appliquez le méta* à cette croyance puis, toujours *pour* cette croyance, dites *Non !* Dites-le de façon convaincante, avec intensité et à répétition.

« N'arrêtez pas de dire *Non !* à cette croyance réductrice jusqu'à ce que vous constatiez qu'elle a perdu le pouvoir de gérer vos programmations. »

6. **Appliquez le Méta Oui ! à votre nouvelle croyance enrichissante.** Une fois la vieille croyance déstructurée, transposez votre pensée vers ce à quoi vous voulez croire. Accédez totalement à votre croyance enrichissante puis appliquez-lui le *méta* et *validez-la* avec un superbe *Oui !* Répétez cela avec intensité et conviction.

## CONCLUSION

Pourquoi ne feriez-vous pas preuve de scepticisme à mon égard relativement à la puissance de ce processus en l'essayant par vous-même ? Je sais qu'il fonctionne. Je l'ai vu changer des vies et modifier de vieux systèmes de croyances.

Il y a quelques semaines, je recevais un appel d'un formateur en PNL de la côte Ouest américaine. Ayant entendu des commentaires positifs sur la modélisation métaétat, il désirait en savoir plus. Lors d'une conversation téléphonique d'une trentaine de minutes, je lui expliquai les concepts servant de fondement aux métaétats. Puis je lui ai transmis par courriel les articles et les techniques les plus pertinentes de notre site web faisant référence aux métaétats. Je lui ai souligné tout particulièrement les courts énoncés sur la modélisation Oui/Non dans le discours que Michael a prononcé devant l'ANLP<sup>8</sup> et intitulé « Mettre à jour la modélisation Sousmodalités. »<sup>9</sup>

Eh bien, le jour suivant, je recevais ce courriel de ce formateur :

« Merci beaucoup pour votre courriel. Le vieux formateur que je suis pensait avoir tout vu et avoir tout fait dans le monde de la PNL et de l'hypnose... mais ça, c'est absolument RÉVOLUTIONNAIRE ! En plus, c'est la première fois que QUELQUE CHOSE fonctionne sur moi. ÉTONNANT ! Tout simplement renversant. Travailler avec une cliente cet avant-midi se résumait à passer 1¼ heure à lui suggérer des stratégies d'entreprise qui lui rapporteront pas mal d'argent. Elle croyait que nous en avions terminé lorsque je lui dis : « Pourquoi ne pas faire un effort supplémentaire afin de cimenter le tout ? D'accord ? » Elle répliqua : « Pourquoi pas ? » Et alors, Bob, j'ai simplement utilisé le modèle tel que vous me l'avez décrit – j'ai fait remonter le problème à la surface... J'ai provoqué un "NON" sincère et sans équivoque. Puis j'ai provoqué l'état souhaité – le réimprimant plusieurs fois jusqu'à ce qu'il devienne incontournable. Je la ramenai dans l'état-problème... puis je l'en extirpai et, À L'ENCONTRE DE cet état-problème, je l'incitai à prononcer NON à plusieurs reprises et avec conviction. Et puis, aidé de mes habitudes raffinées du langage hypnotique ☺, je lui demandai de le faire à quelques reprises jusqu'à ce qu'elle puisse se référer au "problème" selon une tout autre perspective. WOW ! Puis je lui rappelai le bon état... (pour lequel) je

---

<sup>8</sup> Association for Neuro Linguistic Programming (ANLP)

<sup>9</sup> "Updating the Submodality model."

l'incitai à prononcer un "oui" CONVAINCANT. Je lui dis d'"ESSAYER" de faire revenir l'état-problème (elle en fut incapable, Ha ! Ha !) et, peu importe ce qu'elle pouvait trouver, d'imaginer la nouvelle expérience en la grossissant jusqu'à ce qu'elle la pénètre et qu'elle ressente son fascinant pouvoir puis d'en sortir et, SUR cette expérience, d'appliquer un "OUI" retentissant. Je lui demandai de faire cela à quelques reprises. Une fois terminé, elle resta là, assise, pendant un moment, des larmes ruisselant puis coulant sur son visage. Son copain en fut renversé. Elle était tellement reconnaissante. Puis elle se leva et m'expliqua avec conviction son désir de m'aider avec son expérience en marketing (ce qu'auparavant elle craignait de faire) ; j'étais stupéfait. Elle me dit qu'elle venait de vaincre son problème - qu'elle ne pouvait même plus le rappeler. Son copain en était encore plus surpris. Ils quittèrent les lieux enchantés. MERCI ! MERCI ! MERCI ! Ce matériel est extraordinaire. Et je me débrouille pas mal bien pour déclencher des changements chez les gens – cette fois, c'était vraiment époustouflant, autant en profondeur qu'en ampleur. Je n'en reviens pas. Lundi, dès la première heure, je commande tout ce que Michael et vous avez produit. Merci encore, mon ami. »

J'ai vraiment apprécié que ce formateur prenne le temps de partager la réaction qu'il reçut la toute première fois qu'il utilisa la modélisation du "Oui/Non". On devine en lisant ses études de cas qu'il est très habile avec ses clients. Bien qu'il fit peu de cas de son habileté à utiliser un langage hypnotique, il se débrouilla fort bien. Notez cependant que les résultats obtenus en utilisant le pouvoir du langage métaétat le furent dans un contexte d'hypnose. Excellent travail en "faisant" une thérapie.

### Références

Bodenhamer, Bob; Hall, Michael. (1997). *Time-lining: Patterns for adventuring in time*. Wales, UK: Anglo-American Books.

Hall, Michael L. (1995). *Meta-states: A new domain of logical levels, self-reflexiveness in human states of consciousness*. Grand Junction, CO: ET Publications.

Hall, L. Michael (1996). *Dragon slaying: Dragons to princes*. Grand Jct. CO: ET Publications.

Hall, Michael; Bodenhamer, Bob. (1997). *Mind-lines: Lines for changing minds*. Grand Jct. CO: ET Publications.

Hall, Michael; Bodenhamer, Bob. (1997). *Figuring out people: Design engineering using meta-programs*. Wales, UK: Anglo-American Books.

Catégories : [Additional Articles & Techniques](#)

Traduction de *Meta-Yes Meta-No Pattern: Say "No" to Fear/Anxiety and "Yes" to Courage and Faith* par Bobby G. Bodenhamer.

Traduit par Richard Parent, mai 2012. Rév. : 01/2014