

Les Métaprogrammes

Définition : Ce sont les clés qui donnent accès à la façon dont chacun traite l'information que nous utilisons pour décider de ce sur quoi nous allons porter notre attention.

Métaprogramme	Identification du métaprogramme : ce qu'il faut demander et/ou observer	❶ Exemple 1	Qualités 1, Caractéristiques, Description	❷ Exemple 2	Qualités 2, Caractéristiques, Description
1. La façon dont nous allons vers quelque chose ou dont nous nous en détournons : ❶ accroître notre plaisir ❷ éviter la douleur (p.249-251)	<i>Que voulez-vous dans une relation, une maison, une voiture, un métier ?</i> Votre interlocuteur vous dit-il ce qu'il veut ou ce qu'il ne veut pas ?	Certains choisissent de faire un kilomètre à pied pour aller au travail parce qu'ils aiment la marche.	Energique, curieux, goût du risque.	Certains choisissent de faire un kilomètre à pied pour aller travailler parce qu'ils ont une véritable phobie des voitures.	Prudence
2. Les schémas internes ou externes de référence : ❶ chercher des preuves de réussite à l'intérieur ❷ chercher des preuves de réussite à l'extérieur (p.251-253)	<i>Comment savez-vous que vous avez réussi quelque chose ?</i>	«Tu te souviens des conférences auxquelles tu as assisté l'année dernière ? Eh bien, je connais un truc du même genre qui pourrait te plaire. tu devrais essayer.» «Vous êtes le seul qui sache qui y perdrait le plus...»	Efficace Aptitude à conduire et diriger. Autonome.		Modestie Sociable Souple
3. L'optique dans laquelle nous établissons nos relations : ❶ par intérêt personnel : nous ne voyons les rapports humains que sous l'angle de ce qui nous intéresse personnellement ❷ pour les autres : nous ne voyons les rapports humains que sous l'angle de ce que nous pouvons faire pour ceux avec qui nous sommes en contact. (p.253-254)	Regardez l'attention que la personne que vous observez porte aux autres : Se penche-t-il vers eux quand ils parlent ? Son visage trahit-il de l'intérêt pour ce qu'ils disent ? ou s'enfonce-t-il dans son siège le regard plein d'ennui, et sans réagir à ce qu'il entend ? A-t-il l'air de s'intéresser à ce que vous lui dites ou bien semble-t-il absent ?	Exemple du médecin ayant un diagnostic brillant mais qui donne l'impression qu'il ne se préoccupe pas de vous.	Audit Chercheur		Altruiste Activité de service Médecin praticien
4. La distinction qui existe entre les individus qui associent et ceux qui différencient : ❶ Les associateurs ❷ Les différenciateurs (p.254-258)	<i>Quel est le rapport entre ce que vous avez fait ce mois-ci et le mois dernier ?</i> Demandez la relation qui existe pour lui entre un ensemble d'objets ou de situations et notez s'il souligne en premier lieu des ressemblances ou des différences.	«Ce sont tous des rectangles» cf. observation des figures page 255.	Créatif Enthousiaste Travail répétitif Tendance à généraliser.	Exemple 1 : La diminution du nombre de plaintes dans une compagnie aérienne. Exemple 2 : «Les trois figures occupent des places différentes, aucune d'entre elles n'a les mêmes relations avec les autres.» Exemple 3 : L'échec retentissant du film «Les portes du ciel» (par manque de différenciateurs qui auraient dit : «Attendez un peu. Avez-vous pensé à ça ? »)	Réaliste. Sensibilité analytique et critique. Travail qui change constamment.

<p>5. Ce qu'il faut faire pour convaincre quelqu'un de quelque chose : la stratégie de la persuasion.</p> <p>a) Découvrir quels sont les blocs sensoriels auxquels fait appel votre interlocuteur.</p> <p>b) Quelle est la fréquence à laquelle il a besoin de recevoir ces stimuli ?</p> <p>(p.258-260)</p>	<p><i>Au bout de combien de temps êtes-vous convaincu de ce que l'on cherche à vous démontrer ?</i></p> <p>Demandez : <i>Comment savez-vous que quelqu'un fait un bon travail ? Avez-vous besoin de le regarder faire ? D'entendre dire du bien de lui ? De travailler avec lui ? Ou de lire un dossier sur lui ?</i></p> <p>Demandez ensuite : <i>Au bout de combien de temps êtes-vous convaincu de la valeur de quelqu'un ?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Immédiatement ?</i> – <i>Au bout de plusieurs fois ?</i> – <i>Au bout d'un certain temps ?</i> – <i>Jamais de façon définitive ?</i> 	Exemples du chef d'entreprise, du vendeur, des relations personnelles («La preuve d'amour»)		Exemples du chef d'entreprise, du vendeur, des relations personnelles («La preuve d'amour»)	
<p>6. Possibilité contre nécessité :</p> <p>❶ Etre motivé par <i>ce qu'on veut</i> : Se mettre en quête de nouvelles possibilités. Aller chercher les chose. Etre attiré par l'inconnu.</p> <p>❷ Etre motivé par <i>ce qu'on a besoin</i> : Prendre ce qui vient, ce qui est connu, ce qui est sûr.</p> <p>(p.260-261)</p>	<p><i>Parlez-moi d'une expérience professionnelle que vous avez particulièrement appréciée et expliquez pourquoi vous l'avez appréciée.</i></p> <p><i>Demandez à quelqu'un pourquoi il a voulu travailler là où il travaille, ou pourquoi il a acheté la voiture qu'il a ou la maison dans laquelle il habite.</i></p>	Motiver son enfant et souligner les vertus de la réussite scolaire et universitaire	Ouverture Adaptation Audace	Homme chargé du contrôle des voitures dans une entreprise	Constance Pointilleux Stable Cohérent Solidité Durée
<p>7. Notre façon de travailler :</p> <p>❶ indépendants : faire marcher tout seul sa boutique</p> <p>❷ stratégie de coopération : partage des responsabilités</p> <p>❸ stratégie de proximité.</p> <p>(p.261-262)</p>					

Exemples de situations dans lesquels les métaprogrammes vous fourniront la clé du comportement de vos interlocuteurs :

1. Quelqu'un que vous aimez ne se sent pas aimé. *Vous êtes convaincu qu'on vous aime parce que vous en avez eu une fois la preuve mais votre partenaire a besoin que vous l'assuriez constamment de votre amour.*
2. Quelqu'un pour qui vous travaillez s'arrange toujours pour vous prendre à rebrousse-poil. *Vous proposez un projet qui fonctionne sur des similitudes alors que celui qui vous supervise ne veut entendre parler que des différences.*
3. Quelqu'un que vous avez essayé d'aider n'a pas répondu à votre offre. *Vous tentez d'avertir quelqu'un de ce qu'il doit éviter et il ne s'intéresse qu'à ce qu'il cherche à réaliser.*

Champs d'application :

Ils sont aussi vastes que peut l'être votre imagination...

Ils sont particulièrement utiles dans les relations entre les parents et leurs enfants, entre les responsables d'entreprises et leurs employés, etc.