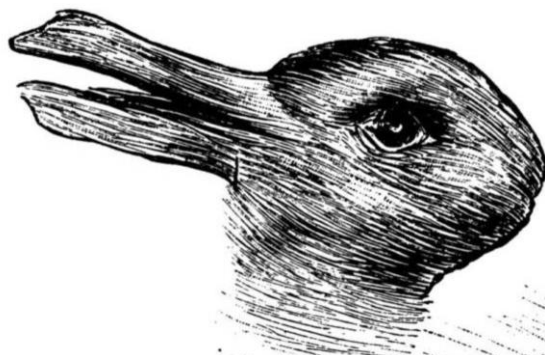


Saint Thomas a tout faux ! Vous allez « voir » ...

Et là, vous voyez quoi ?

Illusions d'optique et illusions cognitives, votre cerveau vous trompe !



Cette image a été dessinée en 1892 par le psychologue américain Joseph Jastrow pour valider sa théorie que la vision n'était pas le résultat de l'activité des yeux mais que le cerveau peut « décider » de ce que l'on voit. Sans que l'information reçue par nos yeux ne change, nous pouvons reconnaître le canard ou le lapin.

Nous nous amusons et partageons facilement les illusions d'optique, comme celles qui parsèment cet article, en revanche nous gardons pour nous les croyances, drivers et autres injonctions qui gouvernent nos comportements et participent à nos biais cognitifs.

L'idée de cet article est de vous montrer qu'il est difficile de sortir de sa « zone de confort » lorsqu'on n'en connaît pas les contours.

Quand vous aurez vu vos bornes, vous pourrez vous affirmer et incarner le mantra :

« Passées les bornes, je n'ai plus de limites ! »

Quelques explications théoriques issues de [l'analyse transactionnelle](#) pour définir de quelles limites cognitives nous parlons.

- **Les croyances** forment notre réalité. Elles induisent nos habitudes qui induisent des expériences qui viennent renforcer nos croyances. Ainsi s'est construit qui nous sommes et la vie que nous avons.

Une croyance commence souvent par : « Il faut... », « Je dois... », « Je suis ceci ou cela... »

- Les **12 injonctions dites « paradoxales »** ont été définies par l'analyse transactionnelle. Il s'agit d'« interdits » venant de notre éducation ou de nos expériences : des phrases commençant par « Tu ne dois pas... », « Il ne faut pas... » dont voici quelques illustrations :

« **N'existe pas !** » - Ne montre pas trop que tu es là, Conduis-toi comme si tu n'étais pas là, ne gêne pas les autres, sois transparent ;

« **Ne sois pas toi-même !** » - Fais comme tout le monde ;

« **Ne sois pas enfant !** » - Sois sérieux, arrête de jouer, dépêche-toi d'être grand ;

« **Ne grandis pas !** » - Ne prend pas de responsabilité ;

« **N'agis pas ! Ne fais pas !** » - Ne prend pas de risque ;

« **Ne soit pas important !** » - Ne prends pas de pouvoir, ne te crois pas important ;

« **N'aies pas d'attache !** » « **N'aie pas confiance !** » « **Ne ressens pas !** » - Maîtrise tes émotions, Méfie-toi, Ne délègue rien ;

- « **Ne réussis pas !** » - Ne me dépasse pas, reste inférieur ;
- « **Ne pense pas !** » - Ne pose pas tant de questions, suis des modèles et des avis ;
- « **Ne te porte pas bien !** » - Ne sois pas raisonnable.

- Les **Drivers** ou messages contraignants sont au nombre de 5 :

« **Sois parfait** » – « **Fais des efforts** » – « **Fais plaisir** » – « **Dépêche-toi** » – « **Sois fort** »

Issus de l'analyse transactionnelle, ils ont été établis par le psychologue Taibi Kahler.

Les drivers sont des messages qui, à force d'être répétés, influencent inconsciemment notre comportement depuis notre enfance. Chacun d'entre nous possède un ou deux drivers dominants. Des tests permettent de le repérer.

En illustration :

« Sois parfait » : *vise le haut du podium*

« Fais des effort » : *c'est à la sueur qu'on a ce qu'on veut*

« Fais plaisir » : *tu seras gentil si...*

« Dépêche-toi » : *on est encore en retard par ta faute*

« Sois fort » : *je ne veux pas te voir pleurer*

Croyances, injonctions et drivers participent au filtre mental que nous posons sur notre environnement et qui nous permettent de « voir » le monde ou plus exactement de nous le « représenter ».



Ici, les deux empreintes dans le sable sont identiques. Il suffit de tourner l'image à 180 degrés pour le voir alors qu'on a l'impression que l'une est en relief et l'autre en creux. Notre cerveau considère que la lumière vient d'en haut et que les parties sombres sont des ombres. Ainsi il reconstitue l'image en trois dimensions.



Dans cet article je fais le choix d'englober sous le terme « croyances limitantes » l'ensemble de ces « limites » à notre perception cognitive.

Parfois vous ne les avez pas repérées, elles restent hors de votre conscience. D'autres fois vous préférez les enfouir en imaginant peut-être que vous êtes le seul à en avoir ou que personne ne les remarque...

Ces croyances nous ont été utiles, elles nous ont permis de nous construire. Elles nous ont permis de construire notre « masque social » et de nous protéger à un moment de notre vie.

Elles deviennent « *limitantes* » quand elles nous enferment dans nos habitudes de comportement, comme un vêtement trop petit qui se met à nous gêner aux entournures.

Quand « JE crois », « JE ne réfléchis plus » à la situation qui est devant moi car mon cerveau ne porte à ma conscience que ce qui confirme ma croyance.

Quand l'habitude régit mon comportement, le cerveau fonctionne à l'économie en mode automatique. Quand JE décide, c'est le mode adaptatif qui me fait agir en conscience : je m'adapte à la situation, à mon interlocuteur, à mon environnement.

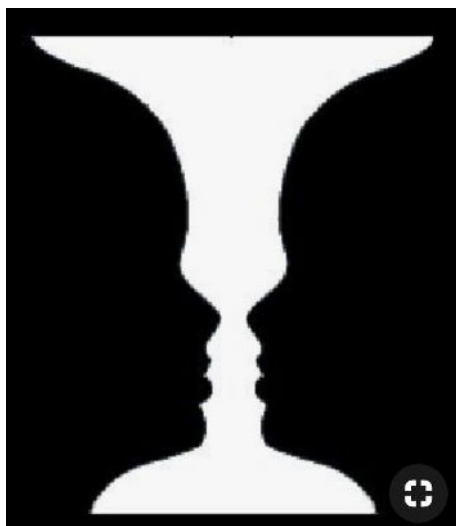
Nous pensons alors que nos croyances sont des vérités. Les faits observés et portés à notre conscience par notre cerveau ne représentent que 2 à 10% de la réalité de ce qu'on voit dans la rue.

« La carte n'est pas le territoire » est un principe majeur de la PNL.

Vous pouvez en faire l'expérience en interrogeant les témoins d'un incident : les détails retenus sont différents selon les personnes.

D'ailleurs faites le test sur cette [vidéo](#) : combien de fois les personnes habillées en blanc se passent le ballon ?

C'est ainsi que l'adage biblique « *JE crois ce que JE vois* » (Évangile de Jean) est mis en défaut car en réalité : « *JE ne vois que ce que JE crois* ».



Et là, vous voyez quoi ? Un vase ? Deux visages ?

La boucle de la croyance se passe en 4 étapes :

- Observation de ce qui la corrobore et modification de notre champ d'observation ;
- Adaptation de notre comportement ;
- Impact sur celui des autres ;
- Renforcement de la croyance.

*Exemple issu du coaching d'Isabelle B., manager dans une agence de communication :
Isabelle est surbookée et se plaint de ses collaborateurs qui, malgré ses nombreuses réflexions, ne sont pas à la hauteur. Conséquence, les documents sont envoyés toujours à la dernière minute et elle est épuisée.*

« Je préfère ne pas déléguer car je veux être sûre que le travail ne comporte pas d'erreur »

Dans ce cas :

- Observation : Je commence par chercher les éventuelles erreurs ;
- Mon comportement : Je revérifie tout plusieurs fois en plus de mes tâches ;
- Impact sur les autres : Mes collaborateurs savent que je ne leur fais pas confiance et que je vais repasser après eux, ils se déresponsabilisent et laissent passer des erreurs ;
- Renforcement : Ma croyance qu'il ne faut pas que je délègue est renforcée.

De cette situation, Isabelle B. tire inconsciemment un bénéfice négatif : elle se trouve indispensable, la « sauveuse » de l'équipe qui peut s'autoriser à en être « le bourreau » en réprimandant ses collaborateurs.

Le travail a constitué à challenger cette croyance de façon à ce qu'Isabelle trouve par elle-même les bénéfices qu'elle aurait à changer de comportement avec ses collaborateurs.

- En quoi cette croyance vous est utile ?
- Dans quel cas cette croyance ne s'applique pas ?
- Qu'est-ce que cela pourrait changer pour vous d'avoir une nouvelle croyance ?
- Qu'elle pourrait-elle être ?

Isabelle B. a décidé de proposer à ses collaborateurs de s'organiser entre eux en nommant à tour de rôle un responsable qui sera son interlocuteur sur le dossier. L'équipe s'est prise en charge. Un plan d'organisation s'est mis en place et les erreurs éventuelles sont vérifiées avant que les dossiers arrivent entre les mains d'Isabelle B.

Isabelle B. a remplacé sa contrainte limitante par une croyance aidante : En faisant plus confiance à mon équipe, je les responsabilise, ils apprennent et les erreurs tendent à disparaître.



Nous pourrions faire le même constat avec d'autres croyances que je repère chez mes clients quand j'écoute leur cadre de référence. Le plus souvent, le client ne sait pas ce qui l'empêche d'atteindre sa situation désirable. Il sait juste qu'il est enfermé dans une problématique dont il ne voit pas la sortie.

Quelques exemples de croyances que j'ai pu rencontrer :

- « Je crois que je suis une trop petite structure pour proposer mes prestations hors du réseau qui me connaît déjà »
- « Je pense qu'il faut avoir très confiance en soi pour diffuser des vidéos natives sur les réseaux sociaux »
- « Je ne mérite pas plus qu'un autre de réussir »
- « Je suis une femme et je n'arrive pas à avoir de leadership »
- « Je ne suis pas entendu au sein du CODIR car je suis un autodidacte »

Le point commun à toutes ces croyances est qu'elles poussent à la procrastination. Elles génèrent une frustration, une résignation et un mal être : « *c'est écrit d'avance* », « *mon destin est plié* », « *cela a toujours été le cas dans ma famille* », comme si le passé présageait totalement de l'avenir.

Le coaching consiste à leur en faire prendre conscience de leurs croyances pour ensuite qu'ils puissent les « recadrer » eux-mêmes. « Recadrer » est pris au sens de « poser un cadre nouveau », ouvrir le cadre, dépasser ses limites où l'on se sentait à l'étroit.

Voici un de mes tours de mains :

Je demande à mes clients de chercher des contre-exemples où la croyance ne s'applique pas.

Ensuite nous comparons leur comportement avec ou sans la croyance.

Puis sur ce que le client voit comme résultat de son comportement sur l'attitude des autres.

Enfin j'attire son attention sur sa capacité observer les cas où sa croyance se confirme ou s'infirme dans son quotidien

Résultat, le client se rend compte dans la pratique que sa croyance n'est pas une vérité absolue. Il ouvre son cadre de référence et élargit sa zone de confiance.

D'autres fois, je demande au client de « poser l'équation » de sa croyance et nous challengeons chacun de ses termes.

Il arrive aussi que le recadrage d'une croyance amène le client à faire de profonds changements sur sa posture, son attitude, sa vision du monde, voire son « être ».

C'est pourquoi, je recommande de ne pas faire ce chemin non accompagné !

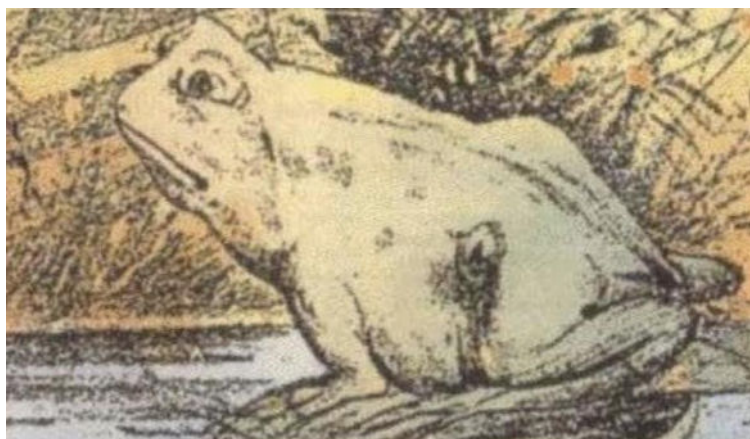
Recadrer ses croyances limitantes pour les remplacer par d'autres mieux adaptées peut avoir l'effet d'un énorme « coup de vent » sur ce qu'il y a de moins mobile chez un individu : son attitude, sa posture et ses valeurs.

Il s'agit ensuite de se « restructurer » sur des nouvelles bases pour repartir fort, serein et solide vers sa situation désirable.

Pour résumé, le travail avec le coach s'arrête quand la personne s'est « reconstruite » sur des nouvelles bases et a l'énergie de se mettre en action : la phase d'engagement de la personne par elle-même et pour elle-même.

S'il est intuitif de repérer les illusions d'optique, un coach professionnel permet de repérer puis dépasser les limites qui nous viennent de l'intérieur :

Nous sommes plus grands que nous le pensons !



Et là vous voyez quoi ? Votre cerveau choisit de vous montrer
Soit, une grenouille...



Soit un cheval... alors que l'image est la même

Une illusion d'optique est la vision d'un instant qui peut être démentie par les faits...

Ne pensez-vous pas que cette définition pourrait s'appliquer aussi à nos « croyances limitantes » ?

Nos « croyances limitantes » seraient des illusions d'optique que notre cerveau crée pour nous inciter à rester dans le périmètre de notre zone de confort.

Et si vous vous autorisiez à lever les barrières de votre monde intérieur,

Que feriez-vous ?

Quels bénéfices cela aurait-il pour vous ? pour votre entreprise et plus globalement votre environnement professionnel et familial ?

De quoi auriez-vous besoin pour réussir ?

À quoi verrez-vous que vous aurez réussi ?

Le travail avec un [coach](#) vous accompagne dans ce cheminement pour vous rendre autonome dans vos décisions, vous libérer de vos « démons » intérieurs et vous engager dans l'action.

Je vais terminer par deux slogans publicitaires et une citation :

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

« Faites le vous-même, mais pas tout seul »

Alors, « Just do it ! »