Module : Recadrages et métaphores

"Il était une fois un homme dont la hache avait disparu. Celui-ci soupçonnait le fils de son voisin. Ce garçon marchait comme un voleur, regardait comme un voleur, et parlait comme un voleur. Un jour l'homme retrouva sa hache alors qu'il creusait dans la vallée. Quand il revit le fils de son voisin, le garçon marchait, regardait, et parlait comme n'importe quel autre enfant. " Lie-tseu

Olga Belo-Marques – Coach, formatrice, psychothérapeute

1. Table des matières

1. LES RECADRAGES 3
1. Qu'est-ce qu'un recadrage ? 3
2. Les recadrages linguistiques 4
1. Recadrage de sens 4
2. Recadrage de contexte 4
3. Recadrage de priorité 5
4. Recadrage taille de découpage 5
5. Recadrage par reflet 5
6. Recadrage "comme si" 6
3. Les recadrages de structure 7
1. La notion de parties ..... **Erreur ! Signet non défini.**
2. Le squash visuel ou la négociation entre parties ..... **Erreur ! Signet non défini.**
3. Les positions perceptuelles 7
4. Le tourniquet des positions perceptuelles 8
2. LES MÉTAPHORES 10
1. La métaphore ..... **Erreur ! Signet non défini.**
1. Langage littéral / langage métaphorique 10
2. L'utilisation des métaphores 10
3. Les différentes formes de métaphores 11
2. Raconter une histoire 12
1. Comment raconter une histoire 12
3. Raconter une métaphore 13
1. Métaphores directes/indirectes 13
2. Métaphores Isométriques / Isomorphiques 13
3. La forme de la métaphore 14
4. Création d'une métaphore 15
4. CRÉER UNE METAPHORE 16

1. LES RECADRAGES

1. Qu'est-ce qu'un recadrage ?

Le recadrage consiste donc à déplacer sous un autre point de vue un événement, une expérience, un comportement, une croyance une émotion.

Utiliser le recadrage c'est donner la possibilité au client de regarder autrement, avec d'autres yeux et à une autre distance, dans un autre contexte, avec autre signification, une situation donnée. Il sert à pouvoir élargir le champ de possibles, d'assouplir notre carte du monde, de nous donner plus de possibilités face à des situations de blocage ou limitantes.

Cela a été abordé en premier par les thérapeutes de l'Ecole de Palo Alto et qui amènent l'idée que « Le recadrage ne change pas la réalité mais la représentation (la compréhension, l'interprétation) que nous avons de la réalité. ». Importé par la suite en PNL comme une technique impactante.

La pensée divergente : pour recadrer, il est nécessaire de pouvoir "sortir du cadre" à partir duquel la situation a été évaluée initialement. On cherchera, par exemple à "percevoir la situation sous un autre angle", tenir compte d'éléments qui n'étaient pris en compte au départ, effectuer des parallèles avec d'autres situations, prendre d'autres points de références….

Il peut être utilisé dans la vie de tous les jours, comme nous le faisons quasiment tout le temps, et le recadrage est utilisé comme un outil thérapeutique à proprement parler.
Il n'y a pas un moment précis pour utiliser un recadrage **mais il doit respecter certaines conditions d'efficacité :**

- il doit être à propos
- il doit respecter la carte du monde du client (critères, valeurs)
- il se réfère à un ou plusieurs enjeux importants
- on calibre pour vérifier si le but est atteint (surprise et détente)

Le recadrage n'est pas :

- un contre-exemple
- un « oui-mais » de polarité

En PNL on va distinguer deux sortes de recadrages, ceux que l'on va utiliser de façon linguistique (par le discours) et ceux que l'on va utiliser dans un processus de changement de perception (les protocoles liés à la structure subjective d'une expérience).

2. Les recadrages linguistiques

Les recadrages linguistes sont donc ceux que l'on va utiliser plus facilement en coaching car très facile à être utilisés et assez spontanés dans un dialogue. Un recadrage a parfois une puissance étonnante qui fait que, avec une seule phrase, tout un problème peut être résolu, offrant au client la possibilité de voir sa situation tout autrement.

Les recadrages linguistiques existants :

- De sens
- De contexte
- De priorité
- Par taille de découpage
- Par reflet

1. Recadrage de sens

Pour effectuer un recadrage de sens on a besoin de connaître le contenu.
On ne change pas le contenu de l'expérience mais **uniquement le sens** qu'on lui donne.
Une nouvelle signification va être donnée.
On tient aussi en compte l'écologie de la personne.

Si A = B donne A = C
A -> B donne A-> B

Ex : Je suis toute seule depuis longtemps
Recadrage : tu as pu écouter tes désirs sans devoir faire des compromis
Recadrage : mieux vaut seule que mal accompagnée

Pour trouver formuler des recadrages de sens, il faut se poser la question :

Quelle autre signification ceci pourrait-il avoir ?
Quelle est l'intention positive de ce comportement ?

2. Recadrage de contexte

Aucun comportement ne possède de signification en-dehors du contexte dans lequel il a été créé, ou la réaction qu'il suscite. Tout comportement peut donc servir de ressource.

Proposer un contexte différent où le comportement problématique sera accepté, sera utile ou ressourçant. On va valoriser un comportement en proposant un contexte où il est approprié.
On évoque des différents : lieux, personnes, temps, actions

Pour trouver des recadrages de contexte il faut se poser la question :

Y-a-t-il un cadre plus large ou différent dans lequel ce comportement a une valeur positive ?

On l'utilise pour les généralisations comparatives :
Je suis trop / pas assez

On l'utilise pour les opérateurs modaux de nécessité (devoir/falloir) ou d'impossibilité (être incapable / ne pas être quelque chose) :
Ex : Je ne devrais pas courir sans cesse
Recadrage : tu es fait pour vivre à New York ! (lieu)
Ex : je suis coincé en public
Recadrage : c'est vrai que tu es plutôt doué pour les liens privilégiés (personnes)
Ex : je ne m'organise pas bien avec les aspects matériels de la vie
Recadrage : les sages se sont souvent débrouillés sans cette compétence, ça les a même aidé (objets)

3. Recadrage de priorité

Ce genre de recadrage consiste à revoir la priorité des actions ou leur perception et à y donner un autre ordre.

Pour trouver des recadrages de priorité il faut se poser la question :

Qu'est-ce qui est prioritaire ? Qu'est-ce qui est plus important ?

Ex : j'ai trop de boulot et on est déjà vendredi soir
Recadrage : ce qui est bien c'est que tu vas laisser tout ça pour te consacrer à tes enfants.
Ex : tu es marié à ta voiture – dit la femme à son mari
Recadrage : oui, mais elle va nous servir à aller à la mer en amoureux

4. Recadrage taille de découpage

C'est un recadrage qui consiste à prendre de la hauteur (découpage plus large) pour une personne qui a tendance à se focaliser sur les détails ou aller au plus proche (découpage plus petit) pour quelqu'un qui a tendance à généraliser.

Pour trouver des recadrages de taille de découpage il faut se poser la question :

Si on change la taille du problème ?

Ex : Je suis en retard, c'est affreux, c'est à chaque fois comme ça…
Recadrage : tu as 5 minutes de retard, j'ai été en retard toute ma vie, je ne vais pas en mourir.

Ex : Madame votre découvert sur votre compte bancaire est énorme !
Recadrage : jusqu'à la fin du mois seulement !

5. Recadrage par reflet

C'est un recadrage qui consiste à renvoyer, par reflet, la reformulation d'une croyance implicite, notamment en soulignant un incohérence présente.

Pour trouver des recadrages par reflet il faut se poser la question :

Qu'est-ce qui est important là-dedans et qui est à valoriser ?

Ex : il est important que j'étudie davantage, que je progresse et j'apprenne beaucoup pour grandir
Recadrage : n'est-ce pas dans l'appréciation de ce que l'on sait déjà que nous trouvons l'essence de la croissance personnelle ?

6. Recadrage "comme si"

Par rapport à une ressource qui l'intéresse, qu'elle veut acquérir, la personne est invitée à se créer mentalement un contexte dans lequel elle possède cette ressource, et à vivre cette situation (s'y associer).
Il s'agit d'une procédure identique à celle qu'utilisent les enfants qui jouent à "on disait que j'étais…". Les "Comme si" peuvent être de l'ordre de :
- Si vous étiez moi… Si vous étiez le patron de l'entreprise…
- Si vous étiez dans dix ans…
- Si vous disposiez de l'information nécessaire, ce serait…
- Si vous aviez atteint votre objectif…

3. Les recadrages de structure

Parmi les recadrages de structure qui sont utilisés dans la pratique de la PNL, nous allons retenir 1 modèle d'intervention : les positions perceptuelles.

7. Les positions perceptuelles

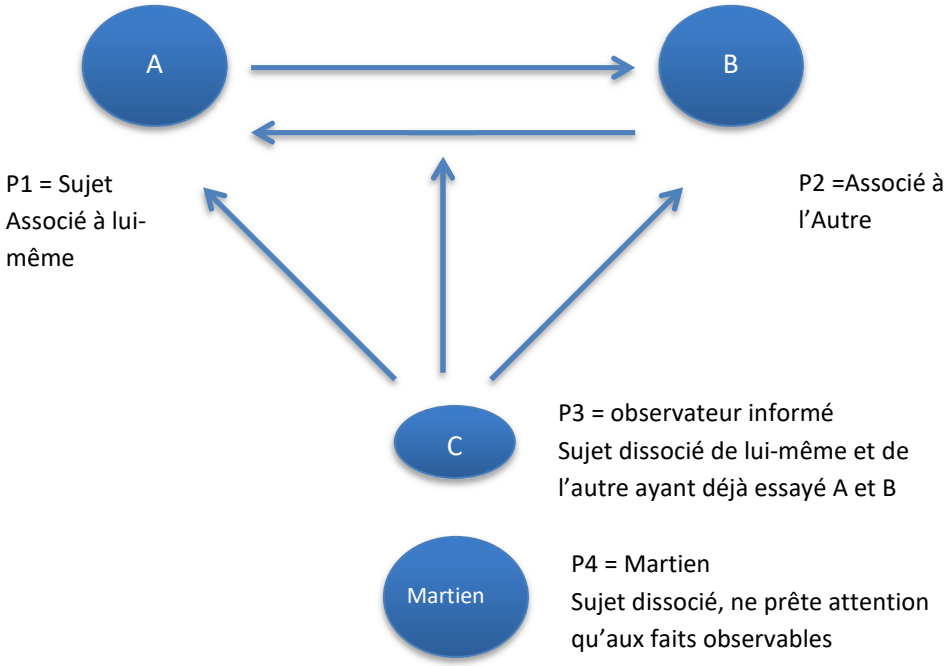
Les positions perceptuelles sont une approche fondamentale de la PNL qui vise à outiller les personnes à **avoir plus de choix**, que ce soit au niveau des émotions, des pensées ou des comportements et surtout vis à vis de leurs interlocuteurs. Plus on a le choix dans la manière de voir le monde, les choses, plus on s'ouvre à de nouvelles logiques et plus **on est capables de gérer des situations** qui nous paraissent difficiles et qui ne le sont pas.
Plus concrètement, il s'agit de visiter plusieurs positions lors de la compréhension d'une situation et dans le traitement de celle-ci.
Parler de positions perceptuelles c'est se poser la question : **De quel point de vue perçois-je la réalité** ? Et quelle est donc cette réalité ? Alors, plus spécifiquement, les positions perceptuelles consistent à pouvoir voir une situation depuis 4 positions différentes :

1ère position – Associée à MOI
je suis à l'intérieur de Moi, de mon corps, en ressentant les sensations, les émotions que je vis. Je vois à travers mes propres yeux, j'entends avec mes oreilles, je suis au cœur de mon expérience …
Le langage c'est « Moi, je, mon, mien »

2ème position – Associé à l'AUTRE
C'est celle où je vais me mettre à la place de l'autre, je vais me mettre dans ses chaussures comme on dit en anglais, c'est une position d'identification.
Je deviens « l 'Autre » pendant un moment et je vois à travers ses yeux, j'entends ce qu'il entends, et peut-être je ressens un peu ce qu'il ressent sans toute fois pouvoir être réellement l'autre ;
Quand je me mets totalement en 2ème position je deviens conscient de la façon dont l'autre appréhende la situation problème, avec ses sentiments, ses croyances, sa carte du monde…
Le langage c'est « toi, tu, tien, ton »

3ème position – Dissociée de MOI et de l'AUTRE
C'est celle où nous nous mettons en position d'observateur. C'est une position de recul, de prise de distance, de dissociation qui nous amène à observer sans être pris dans l'interaction des protagonistes. Les comportements de chacun sont compris mais pas vécus.
Le langage : Il / elle / eux

4ème position – Dissociée Meta-Meta
C'est celle du martien : avec une distance telle qu'il ne sait rien des protagonistes. Cependant il comprend le fonctionnement des humains, la manifestation de leurs sentiments sans être atteint : il s'intéresse uniquement aux faits. Il peut avoir une lecture presque analytique.



8. Le tourniquet des positions perceptuelles

Il s'agit d'un modèle d'intervention qui est approprié pour les situations où un sujet est impliqué dans une situation interactionnelle où il se sent bloqué, limité et sans beaucoup de choix pour agir.

1. **Identifier ce qui se passe pour A :**

- **Au niveau visuel** : où se trouve-t-il dans l'espace ? Où se trouve l'autre ? voit-il des choses de ses propres yeux (P1) ou du point de vue de l'autre (P2) ou du point de vue d'une observateur (P1+P2+P3) ?
- **Au niveau auditif** : qu'entend-il ? Quelles voix ? que disent-elles ? Y a t il des prénoms ?
- **Au niveau kinesthésique** : quels sentiments ou émotions ressent-il ? les siens ou ceux des autres ? Est-il détaché de tout sentiment ?

2. **Amener le sujet dans chacune des positions en faisant coïncider le VAKOG.**
Le guide doit veiller à ce que A exprime bien le point de vue de chaque position

- Position 3 ou Meta = A imagine être à égale distance des protagonistes et commente la scène de façon factuelle et neutre = il et elle, (prénoms de chacun). Si nécessaire il

restitue les sentiments éprouvés par chacun (éventuellement cela fera déjà un premier recadrage de la situation)

- Position 1 = A voit la scène de son point de vue en s'associant : ce qu'il voit, entend, ressent, pense
- Position 2 = A parle du point de vue de son interlocuteur. Il n'est pas nécessaire de s'associer complètement mais d'avoir une aperçu de son point de vue.

3. Renforcer les résultats :

Retourner en P3 = prendre conscience du changement engendré par la nouvelle représentation issue du passage par P2, relire la situation depuis ce point de vue.

Aller en P4 = observer de loin ce qui se passe : les faits, la lecture Meta-meta

Revernir en position P1 enrichi de la nouvelle représentation et des nouvelles ressources et revisiter la situation de départ et ancrer éventuellement.

Il y a la possibilité de tout simplement terminer en Position Meta

4. Généraliser les acquis :

Faire un pont vers le futur en recherchant des situations similaires éventuelles. Y projeter le sujet avec la ressource qu'elle vient de trouver.

2. LES MÉTAPHORES

1. Qu'est-ce qu'une métaphore ?

Une métaphore veut dire en grec « transport » et peut être exprimée, au sens moderne, comme une « transposition » (Pierre Longin). La métaphore, de par son mode évocateur, véhicule un message (souvent implicite) qui se dévoile au fur et à mesure du récit et qui consiste à faire émerger une compréhension à propos d'un sujet. Le but même d'une métaphore est aussi de refléter un élément, un événement ou une situation de la vie par un procédé d'analogie.
Faisant partie de notre quotidien et du langage parlé, les métaphores sont l'expression à la fois d'une culture et de sa langue (Georges Lakoff) mais aussi du modèle de représentation du monde d'un individu (Milton Erickson, Jacques Lacan). Les métaphores sont évocatrices et puisent dans l'imaginaire. Elles ont une puissance extrême par le fait de laisser une grande part de liberté d'interprétation à ceux qui l'écoutent. Cela permet de faire naître au besoin de nouveaux sens et nouvelles voies de compréhension dans les esprits de ceux qui les écoutent.

1. Langage littéral / langage métaphorique

On peut ainsi distinguer le langage littéral du langage métaphorique, en ce sens que le premier tente de décrire le monde de manière objective ou explicative, alors que le second évoque le réel sans forcément le nommer.
Cela a comme avantage de pouvoir faire des liens entre différents éléments (objectifs et subjectifs ; culturels et personnels) en utilisant un langage qui s'appuie sur les images mentales comme l'affirme le psychologue américain Julian Jaynes qui soutient l'idée que la conscience réflexive, proprement humaine, est possible par un processus métaphorique enraciné dans le mode de perception visuelle.

En PNL la métaphore est l'art de raconter et de guérir. Milton Erickson, le guérisseur-chaman, avait pour habitude de raconter des histoires à ses patients, en état d'hypnose ou en état éveillé, et qui donnaient comme résultat la dissolution des problèmes sans pratiquement y toucher. Autrement dit, il se servait des métaphores pour créer des changements à la fois de compréhension et de sens (mais aussi émotionnels), et ce par un procédé d'évocation, d'analogie ou de comparaison concernant le problème du client et sa possible solution.
C'est en racontant une histoire imaginaire que le réel se transforme.

2. L'utilisation des métaphores

Il y a des nombreux avantages à utiliser le langage métaphorique plutôt que le langage littéral. Entre autre cela permet de :

- découvrir des nouveaux sens à une situation (recadrage)
- créer des nouvelles idées
- développer des ressources
- faire naitre des nouvelles connexions
- avoir accès à l'esprit inconscient

- créer un climat de détente et d'ouverture

3. Les différentes formes de métaphores

Par métaphore on peut entendre des grands récits, des histoires, mais aussi des courtes expressions ou des figures imagées du langage courant. Aussi, selon le contexte et l'effet recherché, il est intéressant d'utiliser une forme plutôt qu'une autre. On peut de ce fait distinguer quelques figures métaphoriques :

Les images
Il s'agit de représentations mentales qui sont évoquées pour donner une forme plutôt visuelle à un récit ou un message. Les images provoquent dans la pensée un changement de contexte et parfois directement un changement de sens.
Ex : voir au-delà de l'horizon ; avoir un appétit d'ogre ; vivre comme un oiseau en pleine liberté.

Les comparaisons
Ce sont des images qui contiennent en elles des éléments de comparaison.
Ex : Filer comme une flèche, être sage comme une image, être blanc comme neige

Les proverbes
(appelés aussi dictons, maximes ou sentences)
Il s'agit d'un court énoncé ou d'une formule langagière exprimant un conseil, une vérité de bon sens ou une pensée morale issue de la sagesse populaire. Les proverbes sont liés à une culture et contiennent en eux la compréhension implicite des codes sociaux actifs dans la société et sont rarement transposables dans une autre culture tel quel (la même idée pouvant être reprise avec une autre image)
Ex : Il n'y a que les imbéciles qui ne changent pas d'avis, l'enfer est pavé de bonnes intentions, on ne vit qu'une fois.

Les anecdotes et les citations
Ce sont des reprises de situations ou de phrases vécus par d'autres et qui illustrent pertinemment un propos, un récit. De ce fait les guillemets sont utilisés pour transcrire littéralement les dires d'un autre.
Ex : Comme aurait dit De Gaule « il n'y a que les arrivistes pour arriver » ou encore, cela me fait pensé à ce que disait Georges Pompidou « Il ne suffit pas d'être un grand homme, il faut l'être au bon moment »

Les mythes, les contes, les fables
Les mythes ce sont des récits fondateurs d'une culture et qui sont racontés au travers le temps maintenant ainsi une fonction de repère socio-culturel. Souvent ils sont racontés de manière anonyme et collective. Le conte, ne reprend par forcément un récit qui fonde les origines d'une société mais qui se perpétue parfois au travers les âges. Ils continent souvent des lieux imaginaires, des personnages inventés, des forces magiques. Les fables rappellent la condition humaine au travers de personnages non-humains (souvent des animaux) avec très régulièrement une idée morale implicite.

4. Raconter une histoire

Nous racontons sans cesse des histoires, n'est-ce pas ? Nous utilisons nos dons de conteurs pour faire part de nos aventures quotidiennes, pour partager des expériences, pour enchanter nos interlocuteurs avec des péripéties rocambolesques.
Pour qu'une histoire attire l'attention de ceux qui l'écoutent, elle est organisée régulièrement par une structure semblable. Cette structure inclut :

- Un début : une question, un objectif, une action à mener
- Un milieu : les points intéressants, les dilemmes, les obstacles, les défis à surmonter
- Les personnages : personnes, objets ou animaux. Les premiers rôles et les seconds rôles
- Un contenu rempli d'informations sensorielles
- Une fin : l'aboutissement de l'aventure, la fin de l'action, la chute.

Souvent, les histoires nous apprennent des nouvelles choses, nous confirment des croyances sur la vie et le monde, mais aussi elles nous ouvrent de nouveaux horizons. La « morale de l'histoire », comme l'on dit communément, est « ce pourquoi l'histoire est racontée », quelle soit dite de manière explicite ou quelle soit totalement implicite.

5. Comment raconter une histoire

1 – Trouvez une situation de votre vie qui vous a marqué, qui a déclenché une *émotion* forte (joie, tristesse, colère, peur). Notez cette émotion et utilisez-la pour illustrer la teneur émotionnelle de votre vécu.

2 – Repérez les *personnages importants* (qui était impliqué ?) et les personnages secondaires (quelle était leur fonction).

3- Racontez ce qui s'est passé en donnant *3 éléments clés* de votre histoire ainsi que des éléments contextuels (où, quand ?).

4 – Mettez en exergue ce qui a été le *point culminant* de votre expérience.

5 – Dites quel a été le *résultat*. Comment cela s'est-il terminé ?

6 – Expliquez les *leçons* que vous avez tirées de cette histoire et une anecdote amusante ou intéressante sur cette histoire.

2. Raconter une métaphore

1. Métaphores directes/indirectes

Les métaphores servent à passer d'un contexte à un autre, il s'agit du chunking latéral, c'est à dire une histoire qui reprend le même niveau de détails et d'abstraction mais en pouvant rétrécir ou augmenter la taille du contenu.

Les métaphores directes
Une métaphore directe établit un lien évident en termes de contenus entre une situation et l'image utilisée. On pourra par exemple comparer l'adaptation à nouveau boulot à l'adaptation dont on fait preuve à chaque fois qu'on change de contexte. Il s'agit pour les deux situations d'adaptation.

Les métaphores indirectes
Une métaphore indirecte effectue une comparaison qui n'est pas forcément automatique ou logique en soi entre deux propos. On pourra alors évoquer, lors de l'adaptation à un nouveau job de la fois où l'on a décidé de partir ne vacances dans un pays inconnu ou des situations où l'on s'est mis à baragouiner une langue de l'on ne maitrise pas. Dans ces cas-ci, la question de l'adaptation est évoquée dans des contextes totalement différents.

2. Métaphores Isométriques / Isomorphiques

Les métaphores sont régulièrement utilisées en PNL à des fins thérapeutiques. Ainsi, on parlera de des métaphores comme étant isomorphiques ou *isométriques*[1]. Cela veut dire, en substance, qu'une métaphore va être utilisée en tenant compte du problème du client et en suivant une parallélisme entre ce qu'il vit. Ainsi, « chaque personne impliquée de façon significative dans le problème du client est représentée dans la distribution des rôles de la métaphore »[2]. Par ailleurs, comme l'explique David Gordon, les représentations ne doivent pas être identiques, mais équivalentes « dans le sens où elles maintiennent les mêmes relations entre les paramètres de la métaphore que celles existant dans la véritable situation »[3].

De l'Etat Présent à l'Etat Désiré
Une métaphore étant le miroir symbolique de la situation problème du client, elle respecte par là-même le vécu subjectif de celui-ci : ses émotions (ex :une peur), ses besoins (ex :être rassuré), ses processus internes (ex : se croire sans ressources pour affronter), ses comportements (ex :fuir).

[1] *La PNL pour les Nuls*, Ready Romilia & Burton kate, Page 270
[2] *Contes et métaphores thérapeutiques*, Gordon David, InterEditions, 2002, page 42
[3] Idem

En suivant une structure équivalente à la situation existante (un problème, une question, un choix) il s'agit en un deuxième lieu d'apporter une *solution* au sein de la métaphore qui n'existe pas dans la situation réelle, ce que Gordon appelle le dénouement.
Dans le dénouement, il est intéressant de tenir en compte quelle est la solution envisagée par le client. Parfois, il peut être aussi pertinent de proposer une différente solution (si la solution envisagée par le client s'avère est peu probante) afin de produire un *recadrage*. Il est aussi courant que le client connaisse la solution mais qu'il ne parvienne pas passer de l'EP à l'ED. La métaphore va alors proposer un pont entre les deux et inaugurer une nouvelle *stratégie* (ex : affronter de biais au lieu de fuir).
En outre, les conditions d'une métaphore de qualité tiennent aussi à ses composants, c'est-à-dire à la manière comme elle est enrichie et fidèle à la carte du monde du client. Il est alors conseillé au conteur de ne pas perdre de vue les indicateurs d'une compréhension plus profonde du client.

3. La forme de la métaphore

En PNL on utilise très régulièrement des métaphores racontées. Elles sont en quelque sorte un mode d'intervention et un ingrédient important de l'accompagnement créatif propre aux PNListes. Les outils de l'hypnose sont fondamentaux dans l'art de raconter des histoires car ils sont utilisés pour susciter un état favorable aux apprentissages et aux découvertes, un léger état de rêverie.
Pour ce faire, certaines structures linguistiques permettent une attention accrue au déroulé du récit et un intérêt élevé pour le contenu. Le langage utilisé est donc *non-spécifique* afin d'emprunter le chemin plus direct vers le monde inconscient de l'interlocuteur en lui laissant la liberté de sa propre interprétation.
Au niveau syntactique il est donc conseillé d'utiliser les figures du Milton modèle tels que :

- Les verbes non-spécifiques
- Les omissions (absence d'index de référence)
- Les nominalisations
- Les distorsions

Aussi ne négligeons pas la forme de l'art de raconter. S'il s'agit de créer une porte vers le monde imaginaire, il s'agit aussi de créer des conditions pour que cela se produise. Provoquer de la détente, créer un climat de sérénité et d'amusement est propice à la découverte et à l'apprentissage. Il est donc important de raconter une histoire en tenant compte de :

- une élocution claire
- un ton de voix varié
- des marqueurs vocaux
- des silences
- des gestes métaphoriques
- une posture détendue
- un contact oculaire
- la synchronisation posturale
-

4. Création d'une métaphore

1 – Récolter de l'information

a) Repérer :
   a. les individus inclus dans la situation (états internes, comportements, processus internes)
   b. les relations entre eux (qui est qui et par rapport au problème)
   c. l'environnement (le temps, les lieux, les composants contextuels)

b) Identifier les composants propres de l'état problème
   a. une question
   b. un obstacle
   c. un choix
   d. une énigme

c) Elucider l'état désiré
   a. Objectif = meta-objectif / objectif / sous-objectifs
   b. Niveaux logiques
   c. Tris primaires

d) Identifier des ressources (s'il y en a)
   d. Capacités
   e. Talents
   f. Croyances ouvrantes
   g. Environnement

2 – Construire la métaphore

a) Définir l'état présent et l'état désiré
b) Choisir les personnages et leurs relations par isomorphisme (représentés par des plantes, animaux, figures imaginaires, personnages) en tenant en compte de :
   a. Index de computation
   b. Comportements
   c. Stratégies
c) Isomorphisme : faire glisser ces caractéristiques dans l'histoire et dans les relations entre les personnages
d) Créer la chaine d'éléments et d'état ressources nécessaires à l'atteinte de la solution = passer de l 'état problème à l'état désiré en saupoudrant de ressources l'évolution du personnage principal
e) Terminer l'histoire par la victoire du personnage sur son problème et l'atteinte d'une solution (état désiré)
f) Eventuellement, utiliser une fin avec une futurisation.

3. CRÉER UNE METAPHORE ISOMORPHIQUE

Le thème du défi

L'état problème

L'état désiré

Choisir les personnages et leurs relations pour symboliser les personnes réelles dans l'état problème ou le défi

Personnes réelles	Personnages de l'histoire

Repérer les ressources

Problématique	Ressources

Transformer les événements et situations actuels en péripéties, situations intrigantes, histoires. Ajouter des étapes vers une fin heureuse

Evénements actuels	Péripéties

Terminer par une victoire sur le problème et une solution

Créer une futurisation