

métaphore

JOURNAL DE NLPNL, FÉDÉRATION DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

Peut-on accompagner
sans contraindre ?

par Bertrand HÉNOT

2

L'intelligence émotionnelle

par Marcel GEMME

7

Priscilla et le bus

par Béatrice GIRAUDEAU

8

Intégrer les outils du
manager coach dans
une entreprise en pleine
mutation

Conférence

de Marie Jeanne HUGUET

13

D'un colloque l'autre...

par le Collège des
psychothérapeutes

14

Congrès NLPNL

15

Les soirées et
les journées NLPNL

16 - 20

Rencontrer notre
excellence avec les
Archétypes de JUNG

Conférence

de Gilles SERPRY

21

Création de l'Association
NLPNL Nord

par Gilles SERPRY

Conférence d'Alain THIRY

22



Le mot du Président de la Fédération

Ouvrir mes espaces de liberté

Contrainte, intelligence émotionnelle, manger coach, vouloir ressembler à son chat, toutes ces expressions m'évoquent la notion d'espace.

Je me suis réinterrogé : quel est mon espace de vie, quels sont les différents espaces où j'habite, quels en sont les cadres et le mode de fonctionnement, comment sont-ils reliés entre eux ? Je pense aussi à mon espace intérieur, comment pourrais-je le caractériser ?

Ces espaces sont-ils restreints, contraints, aérés, confus ou organisés. Les cadres qui les définissent sont-ils structurants ou enfermants ? Puis-je m'y promener librement y être en harmonie ?

Et surtout il y a un espace fondamental, celui rempli de vide où le temps et l'espace sont dissous et les contraires s'y trouvent unifiés, avec un goût d'infini. Dans cet espace, comme le dit Jules FERRY à la suite de SARTRE, « si l'homme n'est rien au départ, si rien ne le pré-détermine ni le préfigure, alors il peut inventer son présent, son futur ».

C'est dans cet espace que je peux poser mes émotions, les regarder, les comprendre, les apprivoiser. C'est dans ce vide que je peux lâcher mes contraintes, mes cadres, évaluer leurs rôles et les adapter. C'est dans ce néant

que je peux rêver d'être un chat, de libérer mon imaginaire et de laisser jaillir ma créativité.

C'est dans ce lieu que je peux relier différents espaces de vie avec souplesse et cohérence.

Ce vide est le lieu de rencontre avec soi au milieu des autres et de l'univers.

Notre travail de thérapeute, de coach, de parent, de formateur, d'accompagnant, n'a d'autre but que d'offrir cet espace de création, de réalisation.

Prenons le temps d'apprivoiser cette angoisse du vide existentiel pour y poser ce qui nous habite, regarder vers l'horizon et jouir de la vision de notre accomplissement.

Comme dit Martin LUTHER : pour « laisser la liberté creuser en moi une place pour l'autre », le premier autre étant moi-même...

La PNL nous offre des outils merveilleux pour vivre cette expérience de la réussite de notre vie.

GUY LE GOUGE
PRÉSIDENT



Édito de la Présidente de la Commission



Bonjour à tous !!!

Voici le numéro 58. Vous y découvrirez de nouveaux auteurs, de nouvelles applications de la PNL. Vous y trouverez également des informations sur la vitalité de NLPNL en province, à Toulouse, à Lille, à Nantes, à Lyon. Des soirées et des journées, passionnantes organisées par Paris. Des Colloques organisés par le Collège des Psychothérapeutes, des réunions et des conférences organisées par le Collège des Coaches, la promesse d'un congrès de Bonheur : un grand moment à savourer ensemble !

À tout bientôt.

MARIE JEANNE HUGUET



Peut-on accompagner sans contraindre ?

PAR BERTRAND HÉNOT

Marie-Christine travaille pour une association qui est prestataire pour Pôle Emploi, elle reçoit Monsieur Dubosc, pour l'aider dans sa recherche.

Le dossier de Monsieur Dubosc a été transmis par Pôle Emploi à Marie-Christine.

Dès le début de l'entretien, elle consulte le dossier qu'elle a devant elle, elle fait des commentaires valorisants sur le parcours de la personne, elle reprend les suggestions de Pôle Emploi :

MC : *Vous avez travaillé dans la restauration, vous pourriez peut-être reprendre cette activité ?*

M. D : *Non, je ne peux plus, à cause des horaires !*

MC : *Vous savez dans la restauration collective, les horaires pourraient vous convenir !*

M. D : *Il y a aussi l'ambiance qui ne me convient plus.*

Dans un éclair de lucidité, Marie-Christine n'insiste pas et recherche une autre direction :

MC : *Vous avez peut-être un autre projet ?*

Ce serait une excellente question, si le client était en position d'acheteur !

M. D : *Je voudrais ouvrir un salon de massage.*

Marie-Christine n'explore même pas le projet, elle sait qu'il est trop irréaliste, Pôle Emploi ne le validera pas.

MC : *Oui vous croyez, vous savez dans la restauration, il y a des offres intéressantes, il faudrait peut-être mieux regarder de ce côté-là.*

M. D : *De toute manière je ne peux plus travailler en position debout.*

Marie-Christine reprend à son compte les objectifs de Pôle Emploi et cherche à les vendre au client.

Monsieur Dubosc étant en position de visiteur, rejette les propositions de Marie-Christine, il « résiste ».

À quoi pourrait-on aboutir à l'issue de cet entretien ? Sans doute Marie-Christine prescrirait quelques démarches à Monsieur Dubosc, plusieurs pour qu'il en réalise au moins une.

Et d'ici le prochain entretien, Monsieur Dubosc oublierait les consignes, ou il inventerait des raisons pour s'excuser de ne pas avoir pu les suivre.

Voici comment Marie-Christine pourrait conduire l'entretien :

Le dossier de Pôle Emploi est posé non pas devant elle, mais au bout de la table :

MC : *Alors Monsieur Dubosc, c'est Pôle Emploi qui vous envoie !*

M. D : *Et oui il paraît que vous allez me trouver du travail.*

MC : *C'est sans doute ce que veut Pôle Emploi, et vous vous en pensez quoi ?*

M. D : *Vous savez moi tous ces entretiens... Je trouve que ça ne sert à rien, le boulot, il n'y en a pas, vous n'allez pas en inventer ?*

MC : *C'est possible que cet entretien ne serve à rien. Cela dit si vous avez fait le choix de venir, c'est que vous avez une bonne raison ?*

M. D : *Je n'ai pas choisi, c'est obligatoire ces entretiens, je ne veux pas être radié.*

MC : *Donc vous avez fait le choix de venir à cet entretien, pour ne pas être radié, tout en sachant que ça peut ne servir à rien. Vous avez bien fait ! Et moi je veux bien vous accompagner quand même, je veux dire même si ça ne sert à rien.*

M. D : *Merci.*

MC : *On regarde ce que Pôle Emploi veut pour vous ?*

M. D : *Allez-y.*

Elle prend le dossier qui était resté sur sa gauche :

MC : *Ah ils s'appuient sur votre expérience de la restauration et me demandent de vous orienter dans cette voie. Vous en pensez quoi ?*

M. D : *Je ne voudrais pas trop m'étaler là-dessus, mais disons que ça c'est mal terminé, et de toute façon je ne peux plus travailler debout.*

MC : *Ok, vous avez d'autres idées.*

M. D : *Dans un premier temps, ça serait de soigner mon dos, pour le moment je souffre trop pour envisager de travailler.*

MC : *Je vois plusieurs possibilités pour vous aider, je vous explique ?*

M. D : *Oui allez-y.*

MC : *Vous pouvez prendre un congé maladie, c'est possible quand on est chômeur, et Pôle Emploi vous lais-*



sera tranquille pendant ce temps-là. Nous pouvons également laisser ce problème de côté, et faire comme si vous cherchiez déjà une activité professionnelle. Nous pouvons également voir si votre problème de dos pourrait vous permettre de relever de la COTOREP.

M. D : Non je préfère que nous allions vers la recherche d'emploi, je ne veux pas être considéré comme un handicapé.

MC : Ok si vous le souhaitez on peut travailler sur la recherche d'emploi.

En tout cas on va remplir le dossier dans ce sens-là, ce qui va vous obliger à faire des démarches de recherche d'emploi, si vous souhaitez conserver vos allocations.

Et je veux bien que l'on travaille également sur un projet qui vous motive réellement, peut-être soigner votre dos ? Ou autre chose ?

Dans ce genre d'accompagnement, on se trouve dans une relation triangulaire, avec un **prescripteur** (Pôle Emploi), un **conseiller** et un **client** (le demandeur d'emploi).

On trouve ce genre de relation triangulaire dans de nombreuses situations :

Employeur – Coach – Salarié.

Parents – Thérapeute – Enfant.

Entreprise – Formateur – Salarié...

Nous dirons de manière générale :

Prescripteur, Conseiller, « Client ».

Dans le secteur social, on n'aime pas le terme de client qui fait référence à une notion de rentabilité. On préfère le mot « usager », en effet la personne a déjà beaucoup servi, ou encore « bénéficiaire », ce qui présuppose qu'elle est quand même sacrément veinarde cette personne de bénéficier du RSA.

Nous préférons parler de « client » non pas par rapport à des critères de rentabilité, mais pour introduire l'idée que c'est à nous conseillers de faire des efforts pour vendre quelque chose au client (une prescription, un conseil...) et cela nous invite à être plus attentif à ce qu'il pourrait bien vouloir acheter.

En général le prescripteur a déjà essayé d'exercer de la pression sur le « client »

Si le conseiller qui subit la pression du prescripteur se contente de la répercuter sur le « client », il y a de grandes chances qu'il n'obtienne pas mieux que ce que le prescripteur a déjà tenté. Souvent ce sera de la résistance.

La résistance est une réaction spontanée face à la contrainte.

C'est ce que fait Marie-Christine dans le premier entretien.

Si l'on arrive à exercer une contrainte c'est que l'on a un

moyen de pression. Le moyen de pression le plus courant est la menace du retrait de la protection.

Dans une situation de coaching en entreprise, la menace pourrait être :

« Si vous ne changez pas, vous êtes viré ! ».

Dans une situation d'injonction thérapeutique :

« Vous allez voir le psy, ou vous retournez en prison »,

« Vous allez voir l'éducateur une fois par semaine, ou l'on vous retire vos enfants ».

Dans l'accompagnement des demandeurs d'emploi ou des « bénéficiaires » du RSA :

« Vous faites des démarches actives pour retrouver un emploi ou vous êtes radié »

Il y a de grandes chances que ce genre de menace incite la personne à venir aux entretiens.

Mais au-delà de sa présence, sera-t-elle active ?

La menace pour être efficace doit être crédible.

À partir du moment où la personne doute de la réalité de la menace, on envoie un message paradoxal.

De la contrainte à la double contrainte (double lien)

Prenons par exemple le cadre de l'accompagnement en service social. La situation est la suivante, la personne est accompagnée par le service parce que sa situation nécessite une protection.

Dans ce cas, la menace prendra presque automatiquement la forme d'un double lien.

« Si vous ne montrez pas que vous faites des efforts pour être autonome, on vous retire la protection ».

« Accrochez-vous au pinceau, je retire l'échelle ».

Percevant consciemment ou inconsciemment l'absurdité de la menace, on envoie un second message conscient ou inconscient, verbal ou non-verbal, volontaire mais plus sûrement involontaire, qui dit : « Mais ne vous inquiétez pas on ne le fera pas. Pas cette fois-ci en tout cas ». Ce qui présuppose que l'on doute des capacités de la personne à atteindre l'objectif.

On peut suggérer également : « Ça me ferait de la peine d'en arriver là ».

Et nous avons là tous les ingrédients du double lien tel qu'il est décrit par Gregory Bateson dans « Vers une écologie de l'esprit ».

Le résultat c'est que souvent la personne répond à la



consigne en « faisant des efforts pour ne pas y arriver ». En effet, le client répond à la demande implicite du conseiller: « *Montrez-moi que vous avez besoin de protection en me montrant que vous ne pouvez pas être autonome, et que vous méritez cette protection en faisant des efforts pour tenter de ne plus en avoir besoin* ».

En général les « usagers » ont une bonne pratique de ce fonctionnement, certains se sont exercés depuis longtemps à répondre aux attentes des différents services sociaux.

Comment ne pas se laisser piéger par la contrainte

L'idée principale c'est à l'intérieur du cadre contraignant qui existe réellement, d'arriver à créer et à donner le maximum de choix à la personne.

En parler: « *Alors c'est votre patron (conjoint, parent...) qui vous a obligé de venir me voir!?* »

Parler de l'objectif du prescripteur: « *Que veut-il (elle) pour vous votre patron (conjoint, parent)?* »

« *Et vous vous en pensez quoi?* »

« *Vous êtes d'accord pour cet accompagnement, pas d'accord, partagé?* »

« *Vous souhaitez travailler sur ceci, sur cela ou sur autre chose encore?* »

Et pour ne pas mettre soi-même de la pression sur la personne, il est intéressant d'être prêt à entendre toutes les réponses avec une réaction émotionnelle équivalente.

Une application toute simple et plus courante. Vous voulez obtenir quelque chose de quelqu'un (un coup de main pour un déménagement, une semaine de congé, un aménagement de vos horaires ou conditions de travail...), vous savez que ce n'est pas gagné, il est intéressant de vous préparer à une réponse négative:

« *Si tu peux m'aider c'est chouette, c'est sympa et sinon c'est Ok aussi, j'ai d'autres solutions, ne t'en fais pas! Et l'on va trouver ensemble un autre moment pour que tu puisses me rendre service* ».

Sinon vous mettez sur l'autre une pression inutile, vous allez utiliser involontairement des procédés manipulateurs et obtenir des réactions de résistance.

Il se trouve que j'ai des stagiaires au CNFPT qui accompagnent des personnes dans le cadre du RSA.

Voilà la stratégie que nous avons élaborée.

1) Commenter la contrainte

Vous êtes là dans le cadre de votre contrat d'insertion, cet entretien vous est imposé,

2) Féliciter pour le choix

Et je vous félicite d'avoir choisi de venir quand même. Vous avez certainement bien réfléchi au fait que c'était une bonne chose de vous soumettre à cette contrainte. En effet c'est une bonne chose si vous souhaitez conserver vos droits, et éventuellement profiter de ce qui pourrait se passer au cours de nos entretiens.

Et au moins le fait de venir me voir ça arrange les choses avec le Conseil Général.

3) Accepter le mandat

Écoutez, je vous félicite encore une fois d'avoir choisi de venir à cet entretien, et je vais vous dire que même si ces entretiens vous sont imposés je suis quand même d'accord pour vous accompagner et pour vous aider à faire ce qu'il faut par rapport à votre relation avec le Conseil Général.

À cette étape il se peut que l'on obtienne un: « *Merci* ». Et dans ce cas c'est gagné, c'est-à-dire que la personne est passée en position d'acheteur.

4) Parler des objectifs du prescripteur

Alors qu'est-ce qu'ils veulent pour vous au Conseil Général?

5) Parler de l'avis de la personne par rapport aux objectifs du prescripteur:

« *Et vous vous en pensez quoi? Vous êtes d'accord avec ça?* »

6) Parler d'un objectif de la personne

« *Et vous, vous voudriez quoi?* »

« *Je suis d'accord pour vous accompagner mais à une condition, c'est que ce soit valable pour vous, c'est-à-dire qu'en même temps nous travaillions sur quelque chose qui vous intéresse vraiment* ».

On utilise des ancrages spatiaux (avec les mains) afin de distinguer:

- D'un côté ce qu'il faut faire par rapport au prescripteur pour conserver les avantages de la relation.



- De l'autre un sujet qui motive réellement la personne et qui va servir de support pour que l'autre relation (entre moi et le client) soit constructive.

La stratégie consiste ensuite à construire de nouveaux choix avec la personne.

« Vous souhaitez commencer par quoi : Votre projet à vous, ce qu'il faut faire pour le conseil général ».

Il s'agit de coopérer avec la personne à la construction de choix d'actions, et la laisser choisir.

Pour ce qui est imposé par le prescripteur, il n'est pas important que la personne soit volontaire par rapport au projet, il suffit qu'elle se sente capable et qu'elle soit d'accord pour réaliser une première petite action.

Il s'agit de privilégier l'action par rapport à la motivation. Le changement est la plus petite différence qui fait la différence.

Le changement se situe au niveau des comportements pas au niveau de la conscience ou de la motivation.

Du coup il ne s'agit pas de discuter pour convaincre les gens de la justesse des interventions que l'on conduit, mais simplement d'agir pour les mettre dans l'action.

De même que la prise de conscience n'est pas nécessaire au changement, la volonté ne l'est pas non plus.

Et évidemment ne pas avoir d'objectif pour la personne, ce n'est pas moi le client.

Si j'ai un objectif pour la personne, je vais prendre le rôle de sauveur, puis de persécuteur en augmentant le niveau de contrainte.

Et si je suis très gentil, très sauveur, il est fort probable que le client fasse siens mes objectifs simplement parce que nous sommes dans une relation de protection.

Comment faire des menaces efficaces (simple contrainte)

Si, dans un accompagnement on en arrive à utiliser la contrainte, à formuler des menaces, à faire du chantage, autant le faire d'une manière qui soit efficace.

Quand on est dans une relation d'autorité acceptée les consignes sont respectées en échange d'une forme de protection. C'est le cas quand j'encadre des novices en kayak : « Si tu veux venir sur l'eau avec moi tu mets ton gilet ».

Sur l'eau, j'ai suffisamment d'autorité pour que ça passe avec et parfois sans explication.

Quand je n'ai pas suffisamment d'autorité, je dois inventer des stratégies plus créatives pour que mes menaces soient efficaces.

Avant de continuer j'ai envie de vous demander si vous aimez mettre vos menaces à exécution ?

Oui ! Vous êtes un peu sadique alors ? Vous avez raison ! Non ? Et bien c'est pour cela que ça ne marche pas.

En effet, la stratégie consiste à préparer des options qui vous conviennent pour des raisons différentes aussi bien les unes que les autres.

L'exécution de la menace doit être plaisante pour moi, voire amusante. Cela doit me rendre service, m'arranger d'une manière ou d'une autre.

Ça doit être aussi bien que l'autre option, pas mieux sinon le double lien est dans l'autre sens.

Exemple :

Ma collègue demande à ses gamins de faire leur lit, et comme ils ne le font pas, elle fait les lits en mangeant un sandwich et laisse des miettes. Les gamins râlent et là, attention c'est important, elle s'excuse, elle ne fanfaronne pas : « Excusez-moi les enfants, vous savez, j'aime bien que les lits soient faits, et je suis tellement fatiguée avec tout ce que j'ai à faire, et j'avais faim, et pas le temps de déjeuner, alors j'ai mangé mon sandwich en faisant les lits ».

Bien entendu les enfants ne laissent plus leur mère faire les lits, ils ont compris la menace implicite ».

Une autre fois pour les serviettes que les ados aiment laisser traîner par terre dans la salle de bain, elle les menace vaguement : « Attention vous allez les retrouver à un endroit où ça ne va pas vous faire plaisir ». Et le soir au moment où ils se couchent elle jubile déjà en attendant les cris qu'ils pousseront en découvrant la serviette mouillée dans le lit.

Voilà à vous d'être créatif pour prendre plaisir à faire des menaces.

La reconnaissance de la contrainte en formation

Quand on anime des formations en entreprise, il n'est pas rare que la commande émane d'une personne qui n'est pas présente pendant le stage. Et il arrive parfois que cette personne n'ait pas vérifié que les stagiaires potentiels partagent son diagnostic sur les besoins en formation.

Quand j'anime un stage en entreprise, je ne sais pas toujours à l'avance quelle est la nature de la relation entre les stagiaires et le commanditaire de la formation.

J'ai pris l'habitude de démarrer systématiquement les formations en demandant qui vous a obligé à venir en stage. Si les gens sont volontaires, ils le disent : « Non non, je



suis volontaire, je me suis bagarré pendant plusieurs mois pour avoir cette formation, j'ai beaucoup d'attente... »

Dans ce cas-là, je m'enthousiasme : « Ah c'est vraiment super ! Bravo vous vous êtes bien battu, c'est chouette de travailler avec des gens volontaires ce n'est pas toujours comme ça ! » Et c'est vrai, ce n'est pas toujours comme ça !

Dans d'autres cas, les personnes ont l'opportunité pour s'exprimer : « Non, je n'ai pas demandé cette formation, j'en voulais une autre, c'est plutôt notre patron qui aurait besoin d'apprendre à communiquer ».

Donc si vous êtes venu c'est que votre patron vous a obligé ? (Au moins c'est dit).

À votre avis qu'est-ce qu'il veut pour vous votre patron ?

On explore ou l'on imagine ensemble les attentes du patron, et ensuite je demande :

Et vous ? Vous êtes d'accord avec ça ?

Parfois une formation accompagne une mutation non désirée.

L'autre fois, je vois arriver sur un stage destiné à des fonctionnaires territoriaux du social Annick, une femme à un an de la retraite à qui l'on venait de confier l'accompagnement des personnes en RSA. Annick n'était pas volontaire pour ce changement de poste et qui plus est, elle avait l'impression d'avoir accompli des tâches plus honorables dans le passé.

La formation était donc reliée à une contrainte et à une sorte de dégradation.

Le stage devait se dérouler en trois fois deux jours. Pendant les deux premiers jours après l'avoir félicitée de s'être exprimée avec toute sa franchise, nous convenons qu'elle observe ce qui se passe et qu'elle décide ensuite avec sa chef de la poursuite ou non de la formation.

À la fin des deux jours, Annick m'explique que décidément elle ne se sent pas à sa place avec toutes ces filles, qu'elle a un niveau « au-dessus de ça », et qu'en plus ce n'est pas son truc de s'intéresser aux gens.

Je la félicite d'avoir réussi à tenir malgré tout pendant ces deux jours, et je lui propose d'envisager avec sa supérieure l'interruption de la formation.

J'apprends par la suite que sa supérieure insiste pour qu'elle finisse la formation.

Je décide d'appeler la stagiaire et je lui dis que je suis vraiment désolé pour elle, qu'elle va vraiment s'ennuyer pendant encore 4 jours, que je n'ai vraiment rien à lui apporter par rapport à ce qu'elle pouvait espérer c'est-à-dire le traitement administratif des dossiers. Qu'elle pourrait peut-être encore essayer de ramener sa chef à la raison.

Quand j'arrivai le matin de la formation, elle était déjà là. Elle me remercia pour mon coup de fil et m'expliqua qu'elle avait renoncé à résister à sa chef. Annick participa pleinement aux quatre jours de formation restants. Elle participa aux jeux de rôles et elle contribua avec plaisir à

la bonne humeur du groupe.

Je pense que si j'avais insisté sur l'intérêt que la formation pouvait avoir pour elle je n'aurais jamais dépassé la réaction de résistance qu'elle avait au départ.

La reconnaissance de la contrainte en thérapie

Un jour une ancienne stagiaire qui est par ailleurs thérapeute me téléphone pour prendre un rendez-vous pour sa mère. J'explore un peu sa demande, elle me décrit sa mère comme étant dépressive.

Le jour du rendez-vous, elle pousse littéralement sa mère dans mon bureau en me demandant : « Vous en avez pour combien de temps ? », « Une heure environ », « Ok maman, je t'attends en bas ».

Une fois seul avec la maman, je lui demande : « Alors c'est Sophie qui vous a obligée à venir me voir », « Ah oui c'est vrai ce que vous dites, c'est elle qui m'a obligé, mais j'étais d'accord pour venir », « Ok, c'est chouette, vous avez confiance en votre fille, et que veut-elle pour vous Sophie ? »

« Et bien elle veut sans doute que sa mère soit heureuse ».

« C'est bien votre fille veut que sa mère soit heureuse, et vous vous en pensez quoi ? »

« Ah oui, je pense que ma fille à raison, c'est vrai que je pourrais être plus heureuse ! »

« Et vous pensez que moi je peux vous aider par rapport à cela ? »

« Puisque ma fille vous connaît, si elle m'envoie chez vous, je peux lui faire confiance ».

L'accompagnement était « vendu », la cliente, de la position de « visiteuse » était passée à la position « d'acheteuse ».

Je suis **Bertrand Hénot**, Enseignant Certifié en PNL
Je dirige l'Institut de formation Hexafor à Nantes où je forme des Praticiens et Maîtres Praticiens en PNL.

J'anime des formations pour différents acteurs de l'insertion : agents de collectivités locales, formateurs, encadrants de chantiers...

J'accompagne également des projets collectifs dans des organisations.



L'intelligence émotionnelle, une contribution précieuse aux habiletés du coach

PAR MARCEL GEMME

De plus en plus de gens sont d'avis que le développement de l'intelligence émotionnelle est un facteur essentiel pour quiconque veut augmenter sa qualité de vie, sa productivité et sa réussite. En effet, l'univers des émotions est un élément important de l'expérience humaine. Savoir les décoder et les mettre à profit est une habileté très précieuse. Notez que s'il existe des tests valables pour mesurer votre Q.I., il est aussi possible de tester votre Q.E. En contexte de coaching, la capacité de percevoir ce qui est au-delà des apparences par le biais du senti est un atout dont les bénéficiaires sont extraordinaires. C'est un peu l'équivalent d'aller au cinéma en trois dimensions, comparativement à visionner un film utilisant une technique traditionnelle. L'intelligence émotionnelle n'est pas fixée génétiquement, mais peut se développer. Au fur et à mesure que s'accroît notre expérience de vie, notre intelligence émotionnelle a l'occasion de s'enrichir. Un mot désigne l'aboutissement de notre intelligence émotionnelle, c'est « la maturité ». Notez cependant que la maturité et l'âge ne sont pas nécessairement liés. L'intelligence émotionnelle s'acquiert

en développant :

- la conscience de soi,
- la maîtrise de soi,
- la gestion de ses émotions,
- l'affirmation de soi,
- l'estime de soi,
- la confiance en soi
- ainsi que l'empathie.

Chacun de ces éléments pourrait évidemment faire l'objet d'une longue réflexion. Pour ne parler brièvement ici que de l'une d'entre elles, la gestion des **émotions désagréables**, en voici les grandes étapes :

- Identifier ce qu'on ressent (ce qui implique le silence du mental et de ses jugements et l'ouverture du cœur).
- Accueillir (accepter de ressentir) cette émotion (elles sont toutes légitimes sinon pertinentes).
- En identifier la ou les cause(s).
- En vérifier la pertinence dans la réalité.
- Identifier des moyens de la traiter : en parler, se détendre, méditer, vérifier les faits, exprimer ses besoins et ses attentes, avec respect et intégrité, à la personne concernée.
- Laisser passer du temps et trouver finalement le sens des choses.

Pour pouvoir mesurer l'enjeu de l'intelligence émotionnelle, imaginez un instant l'impact de : la conscience de soi, la maîtrise de soi, la gestion de ses émotions, l'affirmation de soi, l'estime de soi, la confiance en soi ainsi que l'empathie... sur les habiletés de :

- Communication
- Gestion du changement
- Travail d'équipe
- Créativité
- Motivation
- Présence

Une des manifestations de l'intelligence émotionnelle réside en effet dans **la présence** à soi et à l'autre. Mais ça, c'est une autre histoire et une autre infolettre...

Bibliographie :

GOLEMAN, Daniel, *L'intelligence émotionnelle : Comment transformer ses émotions en intelligence*, Paris, Éditions R. Laffont, 1997.



MARCEL GEMME,
MCC, MSS

WWW.
COACHOPTION.CA

Addendum

UNE DÉFINITION CONCISE d'Intelligence Émotionnelle SERAIT la capacité ou l'habileté à se comprendre et à gérer ses émotions aussi bien que comprendre et gérer celles des autres. Dans leur livre « *The Emotional Intelligence Quick Book* », Travis Bradberry et Jean Greaves divisent l'Intelligence Émotionnelle en deux composants : Compétence personnelle et Compétence sociale. En outre, la Compétence personnelle est composée de Conscience et Gestion de Soi, tandis que la Compétence sociale est divisée en Conscience sociale et Gestion relationnelle. Dans le livre « *The EQ Edge* »

de Steven J. Stein, PH.D. et Howard E. Book, M.D., les auteurs présentent le test de Reuven BarOn. Le Docteur Reuven Bar-On est un pionnier et une autorité dans le domaine de l'intelligence émotionnelle (EI) et de la psychologie. Il distingue cinq composantes de l'intelligence émotionnelle : l'Intrapersonnel, l'Interpersonnel, l'Adaptabilité, la Gestion du Stress et l'Humeur générale.

Petrus, Anne, *What does emotional intelligence have to do with coaching?*, Coach Québec, Juin 2010.



Priscilla et le bus ou histoire d'un drôle de coaching

PAR BÉATRICE GIRAUDEAU

Quand Priscilla veut apprendre à vivre pour elle-même

Je décroche mon téléphone, je compose son numéro : c'est l'heure de notre coaching.

J'écoute Priscilla. Elle a 33 ans, cela ne s'invente pas. Elle a une voix de petite fille quelquefois, une jolie voix cristalline je trouve. Parfois elle me fait penser à Valérie Lemerrier, tant elle sait si bien détourner sa vie dans un style sketch délirant. Elle peut pousser la dérision à son paroxysme et me faire hurler de rire !

« Vous avez été écrasée par un bus ? Pas de problème ! Appelez Béatrice Giraudeau au 06 09 37 85 65... »

Elle est issue d'une lignée juive dans laquelle la loyauté au clan est forte, très forte. Ses parents n'y ont pas échappé et se sont mariés sans amour, par convenance et respect à ce clan juif. Priscilla va en faire les frais...

Priscilla veut apprendre à vivre pour elle-même.

J'ai délibérément gommé l'émotion de Priscilla dans cet échange, pour garder une fluidité dans ce qui se joue là, au niveau

des mots, pour ne pas faire écran de fumée à son histoire. Pourtant l'essentiel s'est joué dans ses émotions, j'y reviendrai.

- Je n'ai jamais fait les choses pour moi, je veux apprendre à vivre pour moi.
- Et tu vivais pour qui ?
- Pour ma mère, pour me faire aimer d'elle
- Et elle t'aime ?
- Non, j'ai gâché sa vie
- Comment tu t'y es prise ?
- Je n'aurais jamais dû naître, ma mère voulait divorcer, ma naissance l'en a empêchée. Elle a même tenté de se suicider...
-... (Silence. Je dois digérer ses mots. Je décide d'y aller à la provocation)
C'est fou le pouvoir que tu avais sur ta mère, déjà si petite...



- Oui mais c'est pourtant vrai ! Elle me l'a tellement dit et répété que je l'avais empêché de vivre...
- Et tu l'as crue ?
- Quand j'étais petite, oui... Aujourd'hui c'est encore ce que je ressens ; ça fait partie de moi.
- J'entends là que ta mère a un fort pouvoir sur toi également. Finalement vous semblez

avoir un fort pouvoir l'une sur l'autre, qu'en penses-tu ?

- Oui c'est clair... Et je continue à l'appeler tous les jours pour savoir si elle va bien, pour avoir son approbation. C'est comme si je devais tout le temps avoir sa permission pour vivre...
- Est-ce que tu y vois un avantage à continuer comme ça ? À appeler ta mère tous les jours ?
- Oui je peux lui demander tous les jours si elle m'aime et tous les jours, elle me dit que oui elle m'aime.
- Est-ce que cela te rassure ?
- Non, pas vraiment, c'est plutôt un rituel dont je ne peux plus me passer.
- Aujourd'hui, tu as envie de continuer ?
- Non, je veux vraiment vivre pour moi, mais je ne sais pas comment on fait.
- De quoi as-tu besoin pour vivre par toi-même ?
-...
-...
- J'ai besoin de me pardonner, pardonner d'exister, pardonner d'être si nulle !
- Es-tu prête à te pardonner ?
- Non, je ne veux pas me pardonner, c'est impossible !
- Qu'est-ce qui t'en empêche ?
- Ce que je dois me pardonner est trop lourd...

Arrêt sur image

À ce moment précis, j'explique à Priscilla que nous ne pouvons



pas continuer sur cet objectif tant qu'elle ne veut pas se pardonner, son pardon étant la condition sine qua non pour apprendre à vivre par elle-même. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce pardon, et bien plus vite que nous le pensons. Je la sens déçue mais sa lucidité est grande quant au travail que nous faisons ensemble ; elle comprend que la montagne est trop haute. Nous allons reticoter un nouvel objectif mais quelque chose d'essentiel s'est joué lors de cette séance et Priscilla va me le dire.

Quand les émotions de Priscilla surgissent.

Chaque mot est dit avec une grande facilité ; depuis son accident, elle est en rééducation et en thérapie non-stop. Elle l'a bien rôdée son histoire la petite « drôlesse »...Ce qui surgit à son insu, ce sont ses larmes à chaque mot qu'elle prononce et cette tristesse qui l'étreint enfin. Pour moi qui passe du rire aux larmes avec une simplicité désarmante, je ne mesure pas encore ce qu'elle va me dire. « Tu ne te rends pas compte que c'est la 1^{re} fois que j'arrive à pleurer » me dit-elle. « La 1^{re} fois depuis ton accident ? » « Non ! la 1^{re} fois depuis toujours... Et même en sortant du coma après mon accident, quand les médecins m'ont dit que je ne remarquerai plus, je n'ai rien ressenti. Pas une larme... Et là depuis tout à l'heure, je n'arrête pas de pleurer, ça me fait mal, mais je me sens enfin vivante... Je ne sais pas si tu te rends compte ? » « Si si je me rends compte, je me rends bien compte... »

Quand Priscilla veut ressembler à son chat

Je décroche mon téléphone, je compose son numéro : c'est l'heure de notre coaching.

J'aime à l'avance ce qui va se passer. Je sais que tout va m'échapper et paradoxalement, c'est ça qui me plaît. Avec elle je cultive mon sixième sens.



Ca dépote avec Priscilla ! Elle aime à me dire : « C'est super ton boulot, et c'est pas fatiguant ! Toi, tu me coaches 1 heure, et moi je dors 12 heures pour récupérer... Tu parles d'une vie ! Elle a toujours des anecdotes croustillantes, et j'avoue que nous avons toutes les deux un goût immodéré de la dérision. Rire d'elle-même la fait tenir... « Mon oncle, il est drôle de me dire que je fais pas Kippour, que je fais pas de prière ni de bilan... Mais tonton, moi, le bilan de ma vie c'est tous les jours que je le fais !

Quand Priscilla veut ressembler à son chat

Nos premières séances ont beaucoup tourné autour de son envie de vivre par elle-même et

de cette croyance sur le pardon. Je sais que j'aurai à travailler avec elle en transgénérationnel sur son clan, mais il est encore trop tôt. À plusieurs reprises, Priscilla va revenir sur cette image qu'elle a d'elle-même :
 - Véritablement, je ne suis pas quelqu'un de bien.
 - Qu'est-ce qui te fait dire ça ?
 - L'appartenance juive, cette identité juive.
 - Elle te dit quoi cette identité ?
 - On est mauvais, il y a quelque chose en nous qui cloche...
 - C'est qui On ?
 - C'est moi principalement. (il n'y a aucune émotion dans sa voix - Je sais que Priscilla me parle avec sa tête, celle qui connaît bien cette histoire - Celle qui contrôle tout, qui prend le pouvoir)
 - Et qu'est-ce que tu veux à la place ?
 - Être quelqu'un de bien, apprendre à m'aimer.
 - Et qu'est-ce que ça va t'apporter de bon pour toi ?
 - Je me sentirais ok avec moi-même.
 - C'est quoi être ok avec toi-même ?
 - C'est avoir le droit d'exister, avoir le droit d'aimer, d'être aimée.
 - Et comment tu le sauras que tu es ok ?
 - Je me sentirais plus légère et je pourrais enfin être heureuse.
 - Est-ce que tu peux fermer les yeux ?
 - Oui
 - Prends ton temps, visualise ta nouvelle vie, celle où tu es heureuse, dis-moi ce qui se passe dans ton corps là maintenant ?
 - Mes épaules tombent et j'arrive à une vraie respiration. Y'a quelque chose qui lâche là dans ma poitrine. (Je l'entends sourire)



Je voudrais être comme mon chat qui ronronne à mes pieds...

- D'après toi, ton chat est heureux ?
- Je dirais bienheureux, serein. (sa voix me dit qu'elle est émue, sa tête la quitte peu à peu)
- Regarde-le...
- Oui, je le regarde et je l'envie d'être aussi apaisé.
- Est-ce que tu veux bien te caler à sa respiration ?
- En fait, je l'ai fait sans réfléchir... Ca m'apaise. (long soupir)
- Silence (je laisse Priscilla profiter pleinement de ce moment)
- Silence (Priscilla garde aussi le silence, en fait elle baille à se décrocher la mâchoire)
- Comment te sens-tu ?
- Je me sens bien, plus légère... Je n'ai plus ce poids sur mes épaules et je me sens émue par mon chat.
- Est-ce que ça pourrait être ça : être heureuse ?
- Heureuse, non. Mais ressentir de la paix, oui. Apprendre à m'abandonner comme mon chat, ça me plairait bien.
- Comment pourrais-tu faire pour demander à ton chat de t'apprendre ?
- Je pourrais l'entourer et poser ma tête sur lui, m'abandonner comme lui.
- Est-ce que tu serais prête à le faire aussi souvent que tu en éprouves le besoin ?
- Oui, et surtout le soir pour m'endormir.
- Tu ne vas pas te mettre à ronronner tout de même ? ;)
- Oh si ! J'aimerais bien...
- Au fait, comment s'appelle ton chat ?
- Twinny, il s'appelle Twinny...

Une histoire de jumeau

L'évocation de Twinny n'est pas anodine, loin s'en faut.

Dès que Priscilla se reconnecte à ses émotions, c'est toute la montagne qui bouge... Et là elle parle avec son cœur. Elle me dit qu'elle est issue d'une conception gémellaire, mais la seule à avoir vu le jour. (Moi aussi, et je mesure encore combien notre lien s'incarne dans cette caisse de résonance qu'est la nôtre.) Elle est émue dès qu'elle évoque son chat et me raconte son histoire qui colle à la sienne. C'est sa sœur qui lui a offert ce petit chat lorsqu'elle était immobilisée dans son lit de rescapée. Twinny a été battu, maltraité dans une caisse durant de longs mois, il est sauvage et craintif lorsque Priscilla le reçoit dans ses bras. Mais surtout, Twinny a été séparé de sa sœur jumelle et la cherche un peu partout... Le syndrome du jumeau perdu se résume un peu à cela : un seul être vous manque et tout est dépeuplé. Ce petit chat a été cajolé, rassuré et dorloté par sa maîtresse, et c'est vers lui que s'est penché tout naturellement Priscilla, pour retrouver l'apaisement. Il est temps pour moi de quitter les lieux, de raccrocher le téléphone et de laisser ces deux-là à la complétude retrouvée.



Référence de Priscilla :
Le syndrome du jumeau perdu
 d'Alfred R. et Bettina Austermann
 aux éditions le souffle d'or.

Quand Priscilla remet les pendules à l'heure

Ce matin il fait beau. Un rayon de soleil caresse ma joue et c'est doux. Je suis bien. Une saison s'est écoulée déjà depuis la dernière séance de Priscilla. Comme je vous l'avais dit dernièrement : « Elle vit sa vie. Elle digère... Elle prend le temps d'expérimenter tout ce qui s'est vécu en séance. Elle explore son nouveau territoire ne manquant pas de créer des remous autour d'elle et en elle. Elle vibre à n'en pas douter, déployant ses ailes peu à peu ». Nous allons repartir sur un nouvel objectif, l'occasion de voir et d'évaluer le chemin parcouru. Mais avant cela, focus sur ses dernières séances de coaching.

Extrait

- Je reviens à ton objectif : apprendre à vivre pour toi-même. Aujourd'hui, où en es-tu ?
- J'ai lâché la bride, je suis moins dans le contrôle et je me suis enfin autorisée à vivre ma vie.
- Qu'est-ce que cela a changé pour toi ?
- Cela a changé notamment ma relation avec ma mère. Aujourd'hui, je sais qu'elle m'aime d'un amour profond et sincère, bien que maladroit. J'ai découvert que j'ai une maman géniale. Je n'ai plus besoin de l'appeler quinze fois par jour et elle s'inquiète moins. Elle peut se reposer.



- Tu veux dire qu'elle peut se reposer de toi ?
- (J'entends son rire) Oui et des suites de mon accident. J'ai bien compris que je la retenais avec mes problèmes de santé.
- Les fameux bénéfiques secondaires...
- J'en ai laissé pas mal aux vestiaires ; je n'ai plus envie d'être dans la victimisation pour avoir son amour.
- Et toi, est-ce que tu peux te reposer de ta mère ?
- Comment ça ?
- Est-ce que tu peux lui laisser maintenant la responsabilité de sa vie ?
- Oui et c'est ce qui fait que je me suis pardonnée et que je me donne le droit de vivre ma vie.
- Au tout début de ton coaching, sur une échelle de 1 à 10, je t'avais demandé où tu plaçais le curseur pour évaluer l'amour de ta mère à ton égard. Du moins tel que toi tu le ressentais. Te rappelles-tu où tu l'avais placé ?
- Ou la la, oui, je l'avais placé à — 1 000 !
- Et tu avais piraté mon échelle ! Et là maintenant, tu le places à combien ?
- +100.
- C'est bien ce que je dis...
- 1 à 10 n'est pas suffisamment

fort pour exprimer ce que je vivais. C'est une belle découverte que de me sentir aimée par ma mère.
- Oui, je te l'accorde.

Quelques semaines plus tard...

- (J'entends une Priscilla survoltée)
- Je sais enfin pourquoi je ne me sentais pas aimée de ma mère. En fait elle me rejette bien, je n'ai pas rêvé...
 - Que s'est-il passé ?
 - Comme je te l'ai déjà dit, elle n'exprime jamais aucune émotion, rien n'est jamais important. Et depuis que moi j'exprime les miennes, cela m'est de plus en plus difficile à accepter. Le week-end dernier, j'étais chez elle et nous nous sommes disputées. Elle a fini par me dire qu'elle n'aimait pas la « Priscilla fragile ».
 - Celle que tu es devenue ? Celle qui pleure, rit, se met en colère ?
 - Je croyais que je l'étais devenue. Ma mère m'a dit que petite je pleurais pour un rien, de joie comme de chagrin et que je me prenais des claques pour me calmer...
 - Donc tu avais oublié que tu pleurais ?
 - Oui, je l'avais zappé

complètement durant des années et des années ! Je me le suis interdit pour me faire aimer, pour me conformer à ses désirs. En fait elle n'aime pas qui je suis, du moins la plus grande partie de moi, et ce qui est incroyable, c'est que tout ce qu'elle me disait était limpide. C'était dur à entendre, mais pour une fois, elle me parlait vrai.
- Je te sens soulagée.
- Mais oui ! Je sais enfin que je ne suis pas dingue et pourquoi je sentais toujours un décalage entre ces « je t'aime ma chérie » et ce qu'elle taisait... Je sais enfin pourquoi je lui demandais quinze fois par jour si elle m'aimait !
- Et ce qu'elle tait, est-ce que cela ne parle pas d'elle ?
- Pffff... Oui mais maintenant je m'en fiche de ce que ça dit d'elle. Je veux penser à moi, à ma vie. Il est grand temps.
- Vous allez peut-être pouvoir commencer à vous aimer, qu'en dis-tu ?
- Je dis que ça remet drôlement les pendules à l'heure ! Mais je me sens enfin libre. Et je sais qu'elle m'aime à sa façon. Elle m'aime comme elle peut...





La clôture

À la suite de cette séance, j'ai proposé à Priscilla de clôturer son coaching, son objectif étant atteint. Elle a accepté, souhaitant cependant repartir sur un nouvel objectif à déterminer.

Pour bien ancrer cette clôture, je lui ai demandé de me faire un petit topo par écrit, de tout ce qui s'était passé pour elle. Priscilla ayant accepté que je le publie, le voici : « La première partie du coaching a été pour moi comme une révélation, une autre manière d'envisager mon état, mon passé, de mettre en avant ce qui, malgré de nombreuses années de thérapie n'était pas réglé ou plutôt étaient comprises intellectuellement et non dans l'intégralité de mon être.

Cette première partie a donc été faite de découvertes, j'ai pu enfin m'attribuer un rôle positif dans le destin de mes parents, j'ai pu comprendre les raisons inconscientes

qui me motivaient pour agir ; ces séances de « compréhension » étaient entrecoupées par des séances liées au quotidien, séances qui ravivaient souvent quelque chose enfoui en moi.

Je ne me suis pas, pendant cette période, projetée dans l'avenir, je vivais ça au fur et à mesure des séances, des révélations, des chocs, « j'encaissais et surtout j'intégrais », enfin je dis ça mais je crois que tout cela s'est fait indépendamment de moi, car moi surtout je dormais !!! À la fin de ce que je nommerais cette première partie de coaching, je me « pensais » différente, pleine de nouvelles idées sur moi, sur ma vie, pleine d'une nouvelle compréhension, et j'ai commencé à « découvrir » ce nouvel état.

J'avais des réactions différentes, des comportements nouveaux avec lesquels je n'étais d'ailleurs pas très à l'aise. J'expérimentais, je faisais un pas vers la nouveauté et

deux pas vers ce que je connaissais. J'avais cette drôle de sensation d'être entre deux ; je mentirais si je disais qu'aujourd'hui j'ai changé de rive, car certains comportements étaient fortement ancrés en moi, mais j'ai l'impression que dans cette nouvelle vie, je vais expérimenter ces nouvelles attitudes ; là où elles me surprenaient, je vais tenter de les provoquer, d'aller de façon active dans le sens d'un bien être.

Alors c'est vrai que c'est très inconfortable parce que je me sens un peu comme toute nue, comme à « remplir », mais cette fois je me remplirais de choses qui m'appartiennent.



Suite de l'histoire de Priscilla sur le site www.beatricegiraudeau.typepad.fr
À propos de l'auteur : Être coach, plus qu'un métier, c'est une passion, une façon d'être au monde... Tour à tour danseuse, graphologue, consultante RH, puis coach, Béatrice GIRAudeau accompagne toute personne à trouver son propre chemin dans tous les domaines de sa vie.
www.coach-pnl.fr
www.beatricegiraudeau.typepad.fr



Intégrer les outils du manager coach dans une entreprise en pleine mutation

CONFÉRENCE DE MARIE JEANNE HUGUET

**Délégation NLPNL
Midi-Pyrénées
à l'ESC Toulouse
le jeudi 30 octobre
2010 à 18H30
en partenariat
avec le Collège
des Coachs**

Le manager Coach, facilitateur des processus de changement dans le monde de l'entreprise:
"L'approche coaching" dans le monde de l'entreprise apporte une prise de recul et des outils orientés 'transformation' dans la conjoncture actuelle en se focalisant 'solution' plutôt que 'problématique', et un éclairage dans cette zone d'ombre passagère...
La nature nous montre l'exemple: après l'hiver vient le printemps.

Comment gérer au mieux le management d'équipe dans cette période de crise pour les dirigeants et les managers? La première clé est une question de gestion émotionnelle dans la posture de manager en termes de conduite du changement. La carte n'est pas le territoire. La perception des événements génère des actions spécifiques selon l'incertitude de l'avenir, le manager est au cœur du système et il est la clé de la transformation.

Comment accueillir la crise avec ses problématiques de mutation générant du stress (comment transformer le stress en avantage...). Le coaching permet de questionner le manager, lui donnant ainsi la possibilité de redécouvrir son potentiel de dirigeant et de porteur de sens auprès des équipes.

Comment mieux comprendre l'état de crise présent en cherchant les opportunités au milieu du chaos; là commence le coaching de valeur avec ses questions primordiales:
Qu'est-ce qui est le plus important pour vous dans votre métier, dans votre fonction?
Quelles sont les valeurs qui vous animent, qui vous motivent, qui vous portent?

Comment redonner du sens à votre quotidien et ceux de vos équipes en allant sur ce que l'on appelle en coaching « l'état désiré »?

Comment transformer vos comportements quotidiens et passer d'une réactivité stressante à une proactivité constructive?

Inscription auprès de LAURENCE MASSERON RESPONSABLE PÔLE CARRIÈRES & EMPLOI - Association des Diplômés ESC Toulouse
Tél direct : 05 61 21 14 33
Association : 05 61 21 12 50 - l.masseron@esc-toulouse.fr
ou JEAN CHRISTOPHE THIBAUD RESPONSABLE DE LA DÉLÉGATION NLPNL MIDI-PYRÉNÉES : jcthibaud@lectia.fr



Collège des Psychothérapeutes

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE



D'un colloque l'autre...

du 29 juin 2009 au 20 septembre 2010

Le Lundi 29 juin 2009 à Paris se tenait le colloque : « Modèles cognitifs et modèles opératifs de l'activité de psychothérapeute » durant lequel Malika BELKASSAN, psychothérapeute et enseignante certifiée en PNL, faisait le récit des étapes d'une recherche universitaire qu'elle a effectué...

Le 20 sept 2010, s'est tenu le colloque des Psychothérapeutes de NLPNL avec Monique ESSER à Paris sur le thème : « Questionner le sens de la PNL et de la PNLt »

Présentation par Monique ESSER :

« Dans le cadre du « colloque » du 20 septembre, je ferai état d'une recherche fondée sur une démarche compréhensive. Cette recherche, déjà conçue il y a près de 5 ans, n'a été entreprise concrètement que depuis 3 ans et n'est pas terminée. Elle vise à préciser et à approfondir le sens de la PNLt – et de la PNL – en se référant à la manière dont elle fût créée et fonctionne, mon but étant de dépasser la façon formelle dont on la décrit habituellement. Même si mes analyses s'appliquent souvent à la PNL « tout court », elles ont pris racine et se sont élargies grâce à mon ancrage dans la Psychothérapie.

Faire ce travail m'a demandé :

- de repérer et de remettre en question les idées simplificatrices qui empêchent de saisir sa richesse et sa complexité de la PNL,
- de questionner certaines « définitions-clichés » qui, à ma connaissance, n'ont jamais été revues ni à la lumière d'un regard critique, ni à la lumière d'une pratique dans le monde réel,
- de faire appel à des connaissances multiples issues de l'épistémologie, de la sociologie, de la psychologie et des neurosciences d'aujourd'hui pour mieux la comprendre et la définir, mais aussi pour mieux la penser et en parler.

À mes yeux, ces problèmes viennent principalement du fait : 1) que la PNL a rarement fait l'objet d'une élaboration intellectuelle qui rend clairement compte de sa dyna-

mique interne 2) qu'elle est souvent réduite à un ensemble de techniques et 3) que ceux qui l'enseignent ont tendance à la simplifier au lieu de faire appel à ce que Berthoz appelle la « simplicité ».

Pour toutes ces raisons, je pense que la PNL est restée prisonnière des manières de PARLER et de PENSER très formelles des années 70, sans se rendre compte que le décloisonnement des sciences humaines du XXI^e siècle nous donne la possibilité de la penser et de la décrire de façon plus vivante, sans rien renier de ses fondamentaux.

Ce n'est en rien un jeu futile si nous nous entraînons à analyser des concepts usuels, et que nous présentons les circonstances dont leur justification et leur utilité dépendent [...].

A. Einstein, cité par A. Berthoz, La Simplicité «

MONIQUE ESSER

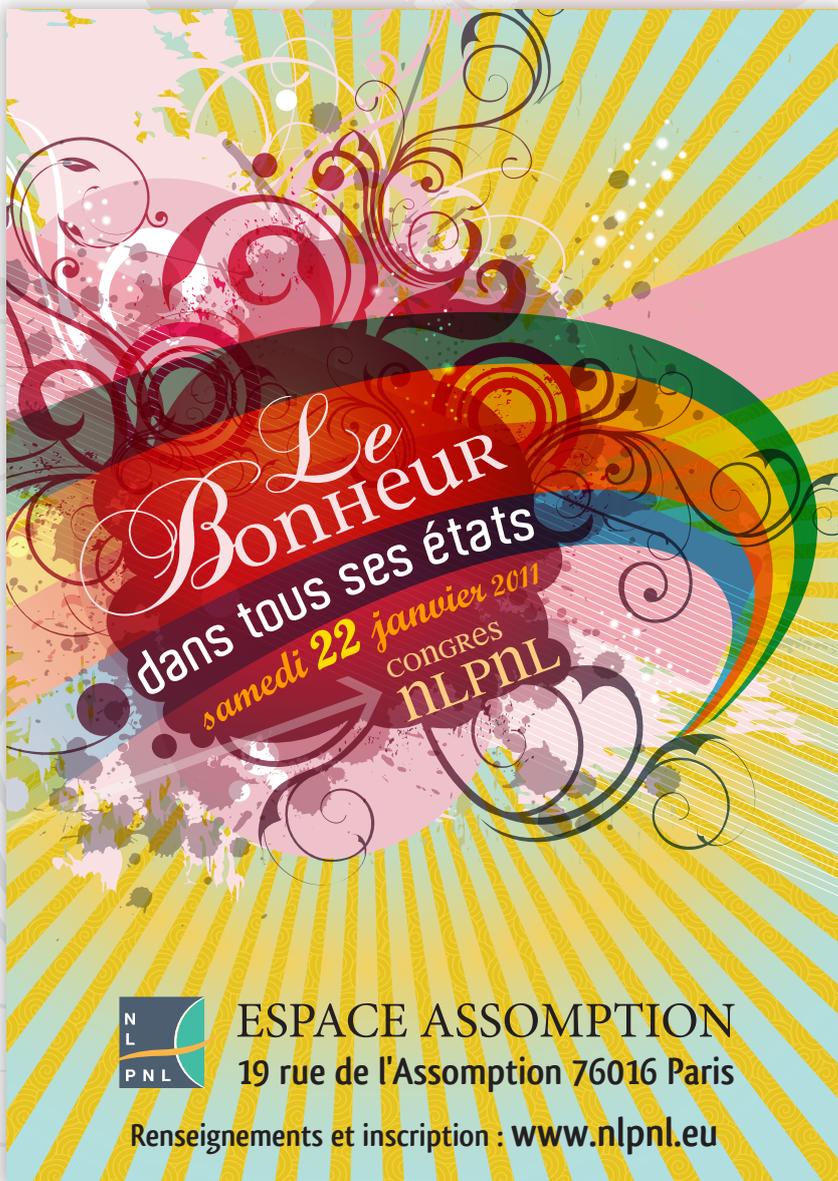
Est professeur émérite de l'Université de Louvain (Belgique), psychothérapeute, titulaire du CEP, enseignante certifiée en PNL. Auteure de « La PNL en perspective » Edition Labor (éd. revue en 2003), La PNL in « Traité de psychothérapie comparée » de Druoz et Gennart, Edition Médecine et Hygiène, 2002 ; et deux articles dans un ouvrage collectif qu'elle a dirigé « La PNL en débat », Edition Hartmann, 2004.

Lieu : MAFEC 19 rue de l'Assomption 75016 PARIS
Tarif : 40 € (non membre : 60€). S'inscrire ici ou auprès de Laura-Michèle GEBER, Présidente du Collège :
psy@nlpnl.eu



Congrès NLPNL

Le bonheur dans tous ses états Samedi 22 Janvier 2011



10 h - Ouverture :
Interview de Laurent
GOUNELLE
Auteur de
"L'homme qui
voulait être heureux"

12h30 - Repas
14h30 - Conférences-
Ateliers-Table Ronde

18h30 Clôture

Fête des sens

Apéro

Dîner dans le noir

Danse

Pour faire le plein des sens !



Les soirées NLPNL (Ile de France)

Organisation: Andrée ZERAH

Inscriptions à l'avance auprès d'Andrée ZERAH au 01 45 04 93 37

Adhérents : 5 euros, non-adhérents : 15 euros

NLPNL Ile de France - 45 rue Vineuse - 75116 PARIS

E-mail : idf@nlpnl.net • Site Web : <http://www.nlpnl.eu>

Mardi 14 septembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
Chez Stratégies 10 rue Vicq d'Azir
M° Colonel Fabien 75010
MICHÈLE GUEZ : LA COMMUNICATION NON VIOLENTE
"LES MOTS SONT DES FENÊTRES OU BIEN CE SONT DES MURS"
DE MARSHALL ROSENBERG
- ED. LA DÉCOUVERTE

Jeudi 30 septembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
À l'institut REPÈRE 78 av. du GI Michel Bizot 75012 PARIS Code porte: B1024
ARIANE GRUMBACH : MANGER, UNE QUESTION DE SENS

Mardi 22 septembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
Chez Stratégies 10 rue Vicq d'Azir
M° Colonel Fabien 75010
PHILIPPE CLÉMENÇOT : EXPRESSION SCÉNIQUE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Jeudi 7 octobre 2010 de 9h à 17h
Au DOJO 2 square Vernemouse 75005 PARIS M°Censier Daubenton
BÉATRICE GIRAudeau : ATELIER ESTIME DE SOI « CLIC CLAC À VOS PHOTOS » UNE PHOTO POUR REMONTER LE TEMPS...

Mercredi 13 OCTOBRE 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
À l'institut REPÈRE 78 av. du GI Michel Bizot 75012 PARIS Code porte: B1024
VÉRONIQUE MASCRÉ : CONTES ET COMPTES DES MYTHES ET DES RÉALITÉS

Lundi 25 octobre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
Au DOJO 2 square Vernemouse 75005 PARIS M°Censier Daubenton
JANE TURNER : 9 BONNES FAÇONS DE CONSTRUIRE SA VIE ADULTE COACHING DE VIE DE 17 À 97 ANS

Mardi 9 novembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
Chez IFPNL 21 rue Sébastien Mercier 75015 Paris M° Javel
DINA SCHERRER : LES PRATIQUES NARRATIVES
Dina Scherrer se propose de vous faire découvrir les Pratiques Narratives dont les principes et la méthode ont été établis par le psychologue australien Michael White (1948-2008).

« *Le problème est le problème, la personne est la personne, le problème n'est pas la personne* » est l'un des principes de base des Pratiques Narratives. Nous avons tous des histoires dominantes que nous promouvons avec nous dans les différentes étapes de notre vie.

On appelle « histoires dominantes » les histoires que nous nous racontons et qui forgent notre identité. Certaines de ces histoires peuvent nous aider à faire face à certaines situations difficiles. D'autres nous empêchent d'avancer ou nous font souffrir. Tout le travail d'un accompagnement narratif va être de faire prendre conscience à notre client que l'histoire qu'il raconte ne prend pas autant de place que cela dans sa vie et qu'il y a encore beaucoup d'espace pour d'autres histoires possibles pour lui. Des histoires d'exceptions à l'histoire jusque-là vécue comme dominante et problématique. Avec les exceptions va naître au fur et à mesure des séances une nouvelle histoire, une histoire préférée. En prenant de l'ampleur, cette histoire préférée viendra contrebalancer l'histoire du problème qui du coup perdra de plus en plus de son pouvoir d'influence.

Dina Scherrer – coach certifiée – Membre Titulaire de l'Association Européenne de Coaching. Diplômée en Ressources Humaines Coaching de l'université Paris VIII, j'ai fait la première partie de ma carrière professionnelle dans la communication, le développement et la publicité, occupant divers postes de direction dans des entreprises de premier plan jusqu'à la direction du Développement et de la Communication d'un groupe de taille internationale. En 2006, j'ai



FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

décidé de m'orienter vers le développement des potentiels humains. J'ai été formée aux Pratiques Narratives par Pierre Blanc-Sahnoun et Mediat Coaching. Depuis, j'ai développé ma propre démarche d'accompagnement à la fois en entreprise auprès des cadres ou des équipes de direction, mais aussi auprès de particuliers dans leur quête de sens. Je mets également mon expérience et ma pratique au service des adolescents en échec scolaire.

Mon site : <http://www.dinascherrer.com>

Mercredi 17 novembre 2010

Horaire : de 19h précises à 21h30 ;

accueil à 18h30

Institut REPÈRE 78 av. du GI Michel

Bizot 75012 PARIS Code porte: B1024

MARIELLE BEZY :

TANGO ET COACHING

Quand on danse le tango avec quelqu'un, une partie de sa personnalité et de son rapport à l'autre, à lui-même, à l'espace, au cadre, au temps... de-

vient généralement explicite par la relation qu'il instaure dès l'enlacement. Si l'on ajoute ce qui se passe dès le premier pas, les informations récoltées sont innombrables. Comment a-t-il amorcé la relation avant que le premier mouvement ne soit amorcé?

S'il est guideur, comment transmet-il le fait de devoir se déplacer avec le partenaire?

Quel message explicite ou implicite expriment ses bras de la manière dont il le fait?

Que peut-on dire des informations physiques données par le partenaire quant à sa confiance en soi et en l'autre, sa manière de communiquer, en fonction d'un simple pas?

Comment ces informations peuvent-elles être transposables sur un travail d'équipe, un rapport à un objectif et aux moyens d'y parvenir?...

En quoi le tango avec toutes les informations qu'il transmet est-il une métaphore, un outil de coaching personnel

ou de groupe?

En quoi la PNL, avec des notions telles que le guidage, le calibrage, les encrages... a-t-elle des points communs avec le tango et avec le tango comme outil de coaching? *MARIELLE BEZY danse le tango depuis près de 14 ans. Elle l'enseigne régulièrement à Paris depuis plus de 6 ans. Pour aller plus loin elle a entamé une formation professionnelle en coaching à Paris 8 avec des formations complémentaires telles que la PNL, le MBTI, l'AT... Elle a souhaité se donner un cadre de recherche pour mieux l'appréhender et a choisi comme thème de mémoire de fin d'études « l'utilisation du tango comme outil de coaching » avec Michel Moral pour directeur de mémoire. C'est afin de vous faire expérimenter la puissance de cet outil, en équipe et en individuel, et l'état actuel de ses recherches qu'elle nous propose cet atelier.*

« Quand vous gardez du ressentiment envers quelqu'un, vous êtes lié à cette personne ou à cette condition par un lien émotionnel plus fort que l'acier. Le pardon est la seule façon de dissoudre ce lien et de retrouver sa liberté »

CATHERINE PONDER

Mardi 7 décembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
Chez Stratégies 10 rue Vicq d'Azir
M^o Colonel Fabien 75010
PHILIPPE DUPONT : LE JEU DE GO, UN OUTIL DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Le Go est un outil de développement personnel par la connaissance de soi et la compréhension de la relation aux autres qu'il permet d'acquérir. La simplicité de sa règle permet au joueur de « s'exprimer » selon son inconscient et de visualiser ainsi sa « stratégie personnelle ». Et mieux connaître sa stratégie, c'est mieux comprendre ses pistes d'améliorations. Par les formes infinies que peut prendre chaque partie, chacun dessine sur le GoBan, de façon totalement inconsciente, une illustration de son comportement dans telle ou telle situation et le Go devient un véritable « révélateur de stratégie ».

La règle principale du Go tient en une phrase. Comme la calligraphie, (un pinceau, de l'encre noire, une feuille blanche), le principe est simple. Mais comme la calligraphie, son application exige une grande pratique afin d'intégrer toutes ses subtilités qui sont parfois des plus complexes ! Et c'est là toute la richesse du Go. La simplicité de cette règle du jeu ne risque pas d'influencer le joueur. Son style sera alors le reflet de sa personnalité. Il pourra visualiser son

inconscient et re-découvrir son identité. **Philippe DUPONT** est consultant formateur en Communication Interpersonnelle, Développement Personnel et Pédagogie, Enseignant PNL certifié NLPNL, joueur de Go depuis plus de 30 ans.

J'applique le jeu de Go quotidiennement dans mes relations aux autres, que ces relations soient professionnelles, commerciales, managériales. Le Go m'indique souvent dans quelles directions chercher les ouvertures, comment utiliser mon cerveau gauche (analyse, vision du détail) et mon cerveau droit (synthèse, vision globale) pour affronter une situation.

Mercredi 15 décembre 2010 : de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
À l'institut REPÈRE 78 av. du GI Michel Bizot 75012 PARIS Code porte: B1024

MARIE JEANNE HUGUET : PARDONNER POUR SE LIBERER PARDONNER, OUI! MAIS DE QUOI, À QUI, POUR QUOI???

Nous explorerons les douze étapes du « pardon authentique », comme par exemple: *“reconnaître sa blessure; accepter sa colère et son envie de se venger; cesser de s'acharner à vouloir pardonner...”*

Car pardonner n'implique pas forcément se réconcilier; car pardonner exige plus qu'un acte de volonté et car pardonner n'est pas une démonstration

de supériorité morale... Marie Jeanne HUGUET vous proposera un exercice pour se placer devant son passé révolu, pour mieux identifier là où l'énergie est restée bloquée, pour faire le deuil des étapes déjà franchies, pour savoir lâcher prise, et finalement pour mieux découvrir et approfondir son identité et sa mission afin de risquer un nouveau départ avec l'autre ou avec la vie.

Marie Jeanne HUGUET: *Après un parcours de Management de cadres en entreprises internationales, elle a fondé 'Abondance Consulting' et 'Abondance Development'. Elle accompagne les entreprises, les équipes et les managers à vivre la complexité de leurs fonctions dans les situations de changement, de stress, de conflits et de challenge. Spécialiste du management intergénérationnel, elle intervient pour mettre en place un contexte de coopération entre les générations. Certifiée « Coach and Team » en 2001 par Transformance Paris, Maître Praticien PNL, accréditée TMS, Ensize et Process Com Coaching individuel et d'équipe, elle a effectué un parcours Systémique (Mony ElKaim, et l'Institut Gregory Bateson), DESS, DEA et Doctorat de psychologie, Master de management des Hautes Technologies. Marie-Jeanne HUGUET - Tél.00 33 (0) 6 08 98 02 98 mariejeanne.huguet@abondance-development.com www.abondance-development.com*



Soirées organisées par NLPNL Atlantique - Toutes les activités ont lieu dans les locaux de: HEXAFOR 325 rue Marcel Paul 44000 Nantes.
Information: atl@nlpnl.eu
Horaires: de 19 à 21h

• **jeudi 18 novembre 2010:**
L'ORACLE, animé par FRED DAREVIL
• **vendredi 26 novembre 2010:**
LE JEU DES 9 PORTES: ENNÉAGRAMME ET INTELLIGENCE COLLECTIVE; animé par BERTRAND

HÉNOT ET CAROLINE CHEDMAIL
• **mercredi 8 décembre 2010:**
VENEZ JOUER AVEC LA PNL, animé par ANNE LAMBOURG ET JOCELINE PANEL



*«J'aurais toujours voulu
devenir quelqu'un,
mais j'aurais dû être
plus précis»*

CITATION AUTEUR ANONYME
*(pensons aux conditions de bonne
formulation d'un objectif !!!)*

Métaphore 58 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu

NLPNL RHÔNE-ALPES

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

NLPNL SUD

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE



Les Journées NLPNL (Ile de France)

Organisation : Andrée ZERAH

Adhérents : 40 euros, non-adhérents : 60 euros

NLPNL Ile de France - adresse postale : 113 av. Mozart 75016 PARIS

E-mail : idf@nlpnl.net Site Web : <http://www.nlpnl.eu>

Jeudi 25 novembre 2010 : de 9h à 17h

Chez Stratégies 10 rue Vicq d'Azir

M° Colonel Fabien 75010

JAN ARDUI : MODÉLISER

NOTRE EXCELLENCE

"L'APPRÉCIATION EST UNE CHOSE

MERVEILLEUSE : CE QUI EST

EXCELLENT CHEZ LES AUTRES

DEVIENT NÔTRE AUSSI." (VOLTAIRE)

Depuis le démarrage de la PNL tout le monde dans notre champ faisait référence à l'importance de la modélisation. Et pourtant la modélisation de l'expérience subjective est systématiquement éliminée dans les formations de PNL. Apparemment parce que c'est trop complexe et que les participants veulent plutôt être nourris par des modèles préfabriqués.

Pendant cette journée, nous allons modéliser. Nous allons nous utiliser nous-mêmes en tant qu'experts et trouver la structure derrière notre propre magie.

Tout le monde a quelque chose de merveilleux et magique à modéliser. Modéliser cela est un acte d'appréciation qui sert au modèle et au modélisateur. Vous allez apprendre :

- un modèle qui est utilisable pour modéliser quelqu'un d'autre
- une manière à décoder l'expérience subjective
- à identifier les complémentarités génératives dans l'excellence de quelqu'un
- à reconnaître le principe d'organisation d'une excellence
- à transcontextualiser l'excellence de vous-même ou quelqu'un d'autre.

Jan ARDUI est enseignant en PNL certifié et formé en Gestalt psychothérapie. Jan enseigne la PNL en

Belgique, en France, en Italie, au Maroc, en Russie et en Indonésie. Il est en Belgique le Directeur de l'institut de PNL « Centre for Performance et Alignment ».

Il intervient pour des entreprises telles qu'ING Assurances, Volvo Cars, STIB, Sony Europe, Ferrari, Barilla et Hewlett Packard pour qui il dirige un projet de modélisation des Top Leaders en Europe. Son approche, qui associe la PNL et la pensée systémique, garantit un apprentissage profond visant à englober la complexité et toucher le cœur d'un système humain. Site www.ardui-associates.com et mail jan.ardui@skynet.be

Samedi 13 novembre 2010 Horaire: de 9h à 17h

Adresse: Chez IFPNL 21 rue Sébastien Mercier 75015 Paris M° Javel

DOMINIQUE ROBERT : LE BONHEUR SE SENTIR BIEN DANS SA VIE, APPRENDRE À ÊTRE HEUREUX LE BONHEUR : UNE QUÊTE DE TOUTE LA VIE

- Découvrir la pensée philosophique qui permet d'atteindre le bonheur à travers quelques réflexions simples, est-ce possible et quelles sont-elles ?
- Savoir profiter des moments présents plutôt que de ressasser le passé.
- Savoir faire l'inventaire de toutes nos ressources et savoir les partager.
- Découvrir notre potentiel et apprendre à se faire confiance.
- Prendre du plaisir à travers des choses simples.

- Laisser notre créativité s'exprimer. Pendant cette journée, nous prendrons conscience que le bonheur dépend avant tout des choix que nous faisons.

Être heureux s'apprend dans la légèreté et la joie à travers des métaphores et des exercices...

Dominique ROBERT Maître praticien en PNL, formée en intelligence émotionnelle, et en communication non violente, formatrice en communication et stratégies d'apprentissage. En 1988 son parcours de professeur de mathématiques est bousculé par la décision de son directeur de la nommer « volontaire » pour enseigner dans une classe d'élèves en grande difficulté... Elle réalise que pour apprendre le français, les mathématiques... Il faut « tout simplement » d'abord apprendre à être heureux à l'école! Après avoir créé ces conditions pour ces élèves, c'est tout naturellement qu'elle créera un module sur ce thème pour les enseignants puis pour tout le monde. Dominique a un goût profond du partage. Elle s'implique avec énergie, à aider ceux qu'elle côtoie à découvrir et développer les trésors de leurs potentiels. Son talent est de manifester ce qu'elle croit au plus profond d'elle-même: chaque être humain a une valeur, une place et au moins un talent utile à lui-même et au monde. Sa motivation est de participer à faire du monde un endroit où on a envie de vivre.



Rencontrer notre excellence avec les Archétypes de JUNG

Conférence-atelier de Gilles SERPRY

ORGANISÉE PAR LE COLLÈGE DES COACHS NLPNL

Jeudi 20 janvier 2011 de 10h à 17h.

Chez STRATÉGIES - 10 rue Vicq d'Azir - 75010 Paris. M° Colonel Fabien

De nombreux archétypes sont la fondation de nos croyances, nos valeurs et nos comportements. Dans notre développement de l'enfance à l'âge adulte, ces archétypes se transforment à travers l'initiation et l'expérience. Quatre archétypes ont été reconnus comme fondamentaux et transculturels dans les travaux d'un psychiatre jungien, Robert Moore. Il a développé un modèle de cohérence du soi à base de ces archétypes et une approche du développement humain qui peuvent être utiles pour modéliser ce qui se passe lorsque nous vivons des situations dans lesquelles nous sommes en difficulté et modéliser ce que nous désirons obtenir. En combinant cette approche avec une approche de modélisation et d'apprentissage simple, développée par Kevin Creedon, on dispose d'un outil puissant de changement au niveau des croyances, des valeurs et des comportements.



Gilles SERPRY

Nomade, il est tombé dans l'international dès l'enfance. Passionné par les

cultures et les contacts, il est aussi fan d'aviation, de musique et de sculpture. Il a exercé des responsabilités de dirigeant dans des grands groupes internationaux sur 4 continents. La pression croissante sur les hommes née des changements de l'environnement familial, social, économique, technologique et naturel et le mal-être croissant qui en résulte l'ont motivé à se tourner vers la compréhension des mécanismes du stress

et l'écologie humaine. Gilles exerce aujourd'hui comme coach et thérapeute, basé à Lille, et continue à accompagner des clients dans un environnement international. Formé à la PNL, à l'hypnose ericksonienne et au coaching auprès des grands praticiens internationaux tels que Robert Dilts, Stephen Gillgan, Bill O'Hanlon et Robert Mc Donald, Jan Ardui, Gilles est particulièrement attentif à ce que les changements mis en œuvre soient écologiques pour les individus et pour l'environnement et à l'éthique de ses interventions. Il est aussi attentif à équiper les individus et les groupes pour continuer à changer en toute autonomie.



Collège des Coachs

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

40 € pour les adhérents
60 € pour les non adhérents

Renseignements auprès de
Marie Jeanne Huguet
mariejeannehuguet@yahoo.fr



Création de l'Association NLPNL Nord

PAR GILLES SERPRY

Cette association a pour objet de permettre aux personnes formées à la PNL, quel que soit leur niveau de formation et le domaine d'utilisation de la PNL, ainsi qu'aux personnes intéressées à s'informer sur la PNL, de se rencontrer lors de conférences, de journées d'échanges et de pratique, ou d'ateliers, dans le but de développer leur connaissance de la PNL et de ses évolutions.

La Fédération NLPNL a mandaté Gilles Serpry, coach et thérapeute PNL, pour réunir autour de lui les PNListes intéressés par cette initiative et créer cette association. Durant l'été 2010 son action a consisté à préparer une conférence inaugurale qui se tiendra début octobre 2010. Gilles Serpry, membre du bureau du collège coach de la Fédération NLPNL et

membre du Comité de Direction de la Fédération NLPNL, après une carrière de dirigeant international de plus de 25 ans, accompagne depuis 2007 des dirigeants de groupes internationaux avec toute l'acuité tirée de son expérience et de sa formation de coach et de thérapeute.

L'Association Française NLPNL, est née en 1990. Son but est de regrouper les PNListes autour d'une éthique afin de développer et enrichir leurs compétences et de constituer un pôle de référence pour l'évolution de la PNL. Cette association s'est transformée en 2002 en Fédération d'associations locales. Des standards de qualité de l'enseignement de la PNL ont été établis pour l'obtention de certifications. Les membres certifiés signent un engagement com-

mun. NLPNL s'est également ouverte à des membres associés, des membres étudiants (en cours de certification) et des membres sympathisants (non certifiés). Les organismes de formation font l'objet d'une accréditation qui valide le processus de formation et d'attribution des certifications.

CONTACTS :

- Fédération NLPNL :
M. Guy Le Gouge, Président
Tel : 0677 554 376
E-mail : guy.legouge@club-internet.fr
- Délégué de la Fédération NLPNL pour le Nord
E-mail : nord@nlpnl.eu
M. Gilles Serpry - Tel : 0616 987 166
E-mail : gserpry@excellence-attitude.fr

Pour la création de
l'Association NLPNL Nord
Gilles SERPRY, Délégué de la
Fédération NLPNL pour le Nord
a le plaisir de vous convier, au
nom de la Fédération NLPNL
à une **CONFERENCE**
Le 5 octobre 2010
à 19h précises
accueil à partir de 18h30
Centre Spirituel du Hautmont
31 rue Mirabeau - 59420 MOUVAUX

Un coaching ? Quel coaching ?

Par Alain THIRY

Avec la participation de
Guy LE GOUGE

Président de la Fédération NLPNL

Participation :

- Adhérents NLPNL – 10 €
- Non adhérents – 20 €

La conférence sera suivie
d'un cocktail.

Merci de vous inscrire à l'avance,
car le nombre de places sera limité,
en envoyant un email à Gilles Serpry
– nord@nlpnl.eu ou au 06 16 98 71 66



FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE



Psychologue de formation, **Alain Thiry** se passionne pour la PNL depuis 1983 et se spécialise rapidement dans le domaine de l'apprentissage. Il s'est formé en AT, en systémique, en approche Ericksonienne, à l'analyse des organisations et s'est consacré à des recherches et expériences sur le terrain.

Il est «Enseignant certifié» en PNL et s'occupe aussi bien d'enfants que d'universitaires ayant des difficultés d'apprentissage.

Actuellement, il s'intéresse au concept d'entreprise apprenante. Il a écrit récemment sur les différentes formes de coaching en entreprise.

Directeur du centre « Inter Actif », il organise, en Belgique, en France et en Suisse, des formations utilisant la PNL pour les enseignants et les entreprises.

Il a publié aux éditions DeBoeck-Université - Bruxelles :

- *Apprendre à apprendre avec la PNL*
- *Ça y est, j'ai compris !*
- *Les 3 types de coaching*



Collège des Enseignants

PRÉSIDENT
Philippe DUPONT
philodup@yahoo.fr

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE



FORMATION EVOLUTION ET SYNERGIE GILLES ROY

Formations certifiantes AVIGNON (Agrément NLPNL)

Praticien PNL – Maître Praticien PNL

Autres formations : Coaching, Ressources Humaines,
Hypnose Ericksonienne, Thérapies Brèves.

Formateurs invités : Shelle Rose CHARVET, Profil Lab
Michael HALL, Self Leadership - Robert DILTS,
L'intelligence collective en action.

www.coaching-pnl.com – Tél. 04 90 16 04 16



INSTITUT RESSOURCES PNL

ANNE PIERARD

FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL
(AGRÈMENT NLPNL)

PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN

Pays : France – Belgique – Suisse

Formations de Psychothérapeutes PNL (agrément EAP)

Autres Formations : Hypnose Ericksonienne, Coaching de Vie,
Constellations Familiales, Formation de Formateur

mail@ressources.be - www.ressources.be



Le DÔJÔ
43, rue Daubenton
- 75 005 PARIS
Tél : 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

Formations certifiantes agréés par NLPNL
Praticien PNL - Maître-Praticien PNL - Enseignant PNL
ENSEIGNANTS CERTIFIÉS : Jane TURNER, Julie DAVIS
AUTRES FORMATEURS : Bernard HEVIN, Odile BERNHARDT



INSTITUT REPÈRE - JEAN-LUC MONSEMPES

• Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL

PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT

Lieux : Paris. En semaine. En we. Sessions intensives.

• Autres formations : parcours Coaching, Consultant Formateur,
Leadership Management, RH. Journées avec Robert Dilts etc.

formation@Institut-repere.com
[www. Institut-repere.com](http://www.Institut-repere.com)



Collège des Coachs

PRÉSIDENTE
Marie Jeanne
HUGUET
mariejeannehuguet@yahoo.fr

FÉDÉRATION NLPNL DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

DATES DES PROCHAINES RENCONTRES

• Vendredi 21 janvier
2011 à Paris

• Vendredi 8 avril
à Hammamet

Renseignements auprès de
Marie Jeanne Huguet
mariejeannehuguet@yahoo.fr



INSTITUT REPÈRE
formation@institut-repere.com
www.institut-repere.com



INSTITUT RESSOURCES PNL
Email : mail@ressources.be
Site : www.ressources.be



Le DÔJÔ
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr



EVOLUTION ET SYNERGIE
gilles.roy2@coaching-pnl.com
www.coaching-pnl.com



ACANTHE FORMATION
ncatona@gmail.com
www.nicole-catona.fr
www.pnl-formations.com



INSTITUT LE CHÊNE
jacqueline.covo@free.fr
www.institut-le-chene.com



HEXAFOR
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr



FRANCE PNL
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com



RESSOURCES & STRATÉGIES
ressources.strategies@wanadoo.fr
http://ressourcesetstrategies.fr

• ACANTHE Formation
11, rue de la crèche
7710 Meaux
Tél: 01 64 35 82 71
ncatona@gmail.com
www.pnl-formations.com

• CFPNL-France
La Bichetière
49 220 Vern D'Anjou
Tél: 02 41 92 29 79
cabinet.chessebeuf@wanadoo.fr
www.cfpnl-france.com

• FAC PNL
28 rue Henri Charlet
62 840 Fleurbaix
Tél: 03 21 62 17 40
fac-pnl@fac-pnl.com
www.fac-pnl.com

• IDCAR, Institut de Développement des Compétences et des Ressources
Résidence Marengo
Bât A Apt.9,
2 av. Georges Pompidou
31 500 TOULOUSE
Tél: 05 61 48 96 73
idcr@wanadoo.fr
www.idcr.fr

• INSTITUT LE CHÊNE
138 Avenue Ledru Rollin
75 011 Paris
Tél: 01 43 79 25 41
Fax: 01 43 79 25 41
jacqueline.covo@free.fr
www.institut-le-chene.com

• Julie STEIN-DAVIS
22 Rue Rouelle
75 015 Paris
Tél: 01 40 58 12 65
jnlp@wanadoo.fr
www.pnl-juliedavis.com

• Le DÔJÔ
43, rue Daubenton
75 005 PARIS
Tél: 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

• RESSOURCES ET STRATÉGIES (Gérard SZYMANSKI)
2 allée René Fonck
- BP 312 51 688
51 100 REIMS
cedex 51 688
Tél: 03 26 49 06
89/03 26 50 10 42
Email: ressources.strategies@wanadoo.fr
Site: ressourcesetstrategies.fr

• AGAPÉ & CO (Brigitte KRAMER)
16 Domaine Saint Clair
83 330 Le Castellet
Tél: 06 11 19 60 38
bk.agape-consulting@orange.fr
Site: www.agapeandco.fr

• COHESION INTERNATIONALE
41 rue Amédée BONNET
69 006 LYON
Tél: 04 37 24 33 78
paul.pyronnet@wanadoo.fr
www.cohesion-formation.com

• FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
Le Bonnaventure - 3 av. de la Synagogue
84 000 Avignon
Tél: 04 90 16 04 16
Fax: 04 32 76 24 23
gilles.roy2@coaching-pnl.com
www.coaching-pnl.com

• IFPNL
21 rue Sébastien Mercier
75 015 Paris
Tél: 01 45 75 30 15
Fax: 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr

• INSTITUT-REPÈRE (Jean-Luc MONSEMPES)
78 Av. du Gal. Michel Bizot
75 012 Paris
Tél: 01 43 46 00 16/
Email: formation@institut-repere.com
Site: www.institut-repere.com

• Malika BELKASSAN
26, rue Belzunce
75 010 Paris
Tél: 01 42 77 27 33
Fax: 01 42 77 27 33
malika.belkassan@free.fr

• S.CO.RE
La Colline - Saint Etienne
81 310 Lisle Sur Tam
Tél: 05 63 33 88 82
Fax: 05 63 33 89 54
score-pnl@wanadoo.fr
www.score-pnl-harpe.info

• ANDANTE FORM (Marie OUVRARD)
La Grande Fontaine-Lincel
04 870 st Michel
L'Observatoire
Tél: 04 92 87 31 61
06 87 78 46 35
coaching.andante@orange.fr

• COMMUNICATION ACTIVE (France DOUTRIAUX)
27, rue aux coqs
14 400 Bayeux
Tél: 02 31 21 47 53
06 81 97 64 29
francedoutriaux@gmail.com
Site: http://www.communication-active-normandie.fr

• FRANCE PNL (Robert LARSONNEUR)
73 Bd De Magenta
75 010 PARIS
Tél: 09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com

• INSTITUT DE FORMATION PNL
159 avenue du Maréchal Leclerc
33 130 Begles
Tél: 05 56 85 22 33
Fax: 05 56 85 44 11
contact@pnl.fr
www.pnl.fr

• INSTITUT RESSOURCES PNL (Anne PIERARD)
54 Grand Chemin B-1380 Lasne
Tél: +32.2.633.37.82
Email: mail@ressources.be
Site: www.ressources.be

• NLP SANS FRONTIÈRES
20, la Bouffetière
27 480 Beauficel -en-Lyons
Tél: 02 32 49 89 65
jennifemlpsf@aol.com
www.nlpsansfrontieres.com

• Sophie COULON
8/10 Place aux bois
74 000 Annecy
Tél: 04 50 51 26 06
Fax: 04 50 51 26 06
sophiecoulon@aol.com

• APIFORM
18 rue de la Cerisaie
91 360 VILLEMOISSON SUR ORGE
Tél: 01 69 04 75 82
apiform@free.fr
www.apiform.net

• ÉCOLE de PNL Humaniste
5 bis rue Maurice Desvallières
77 240 Seine-Port
Tél: 01 64 41 95 98
Fax: 01 64 41 98 78
pnl-humaniste@wanadoo.fr
www.pnl-humaniste.fr

• HEUROÏA Formation
5 Boulevard Jules Ferry
75 011 Paris
Tél: 01 44 89 63 02
Fax: 01 44 89 63 03
contact@heuroia.com
www.heuroia-formation.com

• INSTITUT CGF (Géry CARY)
16, Hameau « Les Mottes »
59 570 La Longueville
Tél: 03 27 64 21 14/
06 62 16 03 97
institutcgf@orange.fr
Site: www.institutcgf.fr

• JOURNÉES D'ACCORDS
79 rue Largaud
84 200 Carpentras
Tél: 04 90 60 29 29
Fax: 04 90 60 71 62
helene.champommier@wanadoo.fr
www.journeesdaccord.com

• PNL-PSY
Grazyna KOPERNIAK
7 rue de Pouy
75 013 Paris
Tél: 01 45 54 13 03
Fax: 01 45 54 13 03
grazynakoperniak@hotmail.com
http://www.pnl-psy.com

• STATÉGIES-ICMC (Clément BOYE)
10, rue Vicq d'Azir
75 010 Paris
Tél: 01 42 03 33
76/01 79 75 52 82/
Fax: 01 44 89 63 03
Email: contact@strategies-icmc.fr
Site: www.strategies-icmc.fr

• Bogena PIESKIEWICZ
196 avenue Victor Hugo
75 016 Paris
Tél: 01 53 82 06 08
Fax: 01 53 82 06 08
bogenap@free.fr
www.abbp.fr

• HEXAFOR
325 rue Marcel Paul
44 000 Nantes
Tél: 02 40 200 200
Fax: 02 40 20 15 78
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr



Journal de NLPNL,
Fédération des associations francophones des certifiés en programmation neurolinguistique.
Association Loi de 1901.



CONTACTS/NLPNL

- Pour contacter les membres du bureau fédéral : federation@nlpnl.eu
- Pour contacter votre association locale – **ILE DE FRANCE** : idf@nlpnl.eu
- **RHÔNE-ALPES** : rha@nlpnl.eu – **ATLANTIQUE** : atl@nlpnl.eu – **SUD** : sud@nlpnl.eu
- Pour envoyer un article : mariejeannehuguet@yahoo.fr

Siège social et Correspondance :

NLPNL Ile de France, adresse postale : chez Annie Rapp - 113 av. Mozart - 75016 PARIS
 Directeur de la Publication : Guy LEGOUGE
 Commission Publication : Marie-Jeanne HUGUET (Présidente et rédactrice en chef)
 Philippe POPOTTE, Annie RAPP, Nicole CATONA, Andrée ZERAH
 NLPNL/MÉTAPHORE copyright - Vente par abonnement - N° ISSN 1279 - 2497
 Dépôt légal : OCTOBRE 2010

Toute reproduction totale ou partielle d'un article publié dans Métaphore est soumise aux textes en vigueur sur la propriété intellectuelle et en particulier un article ne peut être reproduit sans l'autorisation de la rédaction. Les points de vue exprimés dans Métaphore sont ceux de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions de la rédaction et de l'association.

Prix compris dans les cotisations annuelles - Montant de la souscription : 10 euros pour les non adhérents