JUIN 2013 - n° 69

métaphore

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

La parole énergie ou le pouvoir de la vibration juste
par Christian PAGÈS
3

Accompagnateur de vie
par Christian PAGÈS
4

Coacher avec l'AMO Laisser les yeux faire le travail
par Isabelle DAVID
5

Bouger les yeux pour être mieux ?
par Isabelle DAVID
6

Vérités et contre-vérités sur la PNL
par Alain THIRY

Vous, votre colère et les autres
par Emmanuel PORTANÉRY
10

Journées d'accords
Synthèse par Marie Jeanne HUGUET
16

Joie, tristesse, peur, colère...
par Christophe ANDRÉ
17

NLPNL régions
18

L'École de Coaching PNL de Paul Pyronnet Institut
20

Le mot de la Présidente de la Fédération

La tortue a du temps

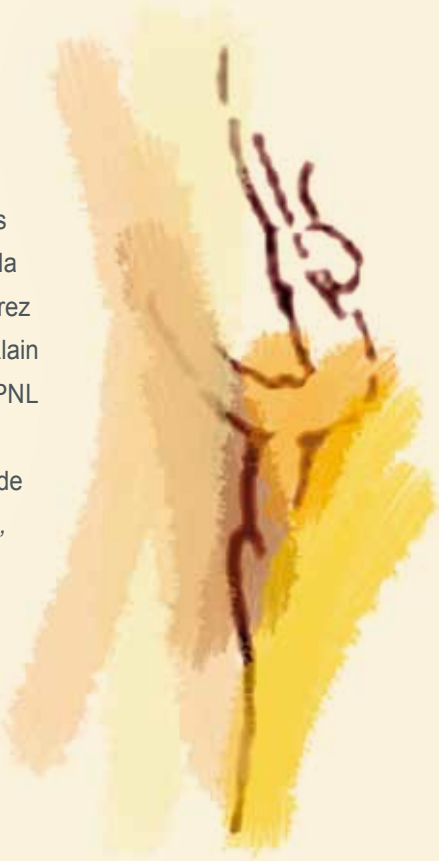
Les animaux étaient mécontents des hommes.
Ils tinrent un grand conseil et chacun y alla de son grief :
« Ils volent mes œufs dès que je les ai pondus dit la poule.
- Ils me tuent et ils me prennent les beefsteaks, dit le bœuf.
- Ils me chassent et ils se régalent de ma chair », dit le lièvre.
La tortue n'avait pas parlé et souriait dans sa barbe.
« Et toi, ils ne te prennent rien ?
- Oh, répond-elle paisiblement, *il y a bien quelque chose qu'ils aimeraient me prendre s'ils le pouvaient parce qu'ils disent toujours en manquer : moi, j'ai du temps ! »*

TEXTE PROPOSÉ PAR DOMINIQUE ROBERT-MARQUIS

Édito de la Présidente de la Commission

Bonjour à tous !!!

Ce numéro 69, va vous faire voyager. Dans les émotions, la colère notamment, avec Emmanuel PORTANERY. Dans l'énergie libérée par et pour la Parole avec Christian PAGÈS. Vous découvrirez également *le Bêtisier de la PNL,* ouvrage d'Alain THIRY, auteur également de l'article sur la PNL dans l'encyclopédie WIKIPEDIA.
Ne manquez pas les prochains événements de NLPNL. En Île de France, *Arts et coaching,* vous propose une soirée de découverte et de fête. Et bien sûr en région, Atlantique, Nord, Méditerranée restent très actifs en cette période de juin. Vive l'été avec la PNL. Nous vous retrouvons en septembre pour un bel automne avec le prochain numéro de métaphore.



Dessin de Christian Pagès

La parole énergie ou le pouvoir de la

Paroles, Corps, PNL

La parole est en vous mais elle vient d'ailleurs. Elle peut vous guider, vous soigner, vous calmer. La parole peut aussi être violente, vous faire taire à tout jamais. La parole peut vous détruire.
Vous pouvez revoir votre programme personnel, apprivoiser votre pensée et la rendre positive. Faire naître les sensations qui vous conduisent à l'action et donc à la parole juste qui provoque les résultats que vous attendez.
Vous pouvez aussi vous autoriser à grandir, devenir vous-même, reconnaître vos qualités et accepter de les exploiter.
Pour cela, des exercices sont indispensables. N'y échappez pas, ou alors ne comptez pas évoluer.
Votre conscience est insuffisante pour vous guider. Car votre pensée n'est pas vous. C'est votre subconscient qui vous guide. Et il faut lui donner la matière qui le nourrit. Seul, l'entraînement en est capable.
Un champion qui réussirait grâce à son simple esprit ou à des connaissances ? Ça existe ? Ça se saurait.
Alors, développez et ouvrez votre être afin de le faire grandir, sortir de sa zone de confort, échapper à son programme intérieur. Et mettez-vous au travail !
Mettez-vous au travail !
Que ta parole soit bonne, envers toi-même ou envers le monde qui t'entoure. Et tu transformes ton être et le monde environnant.

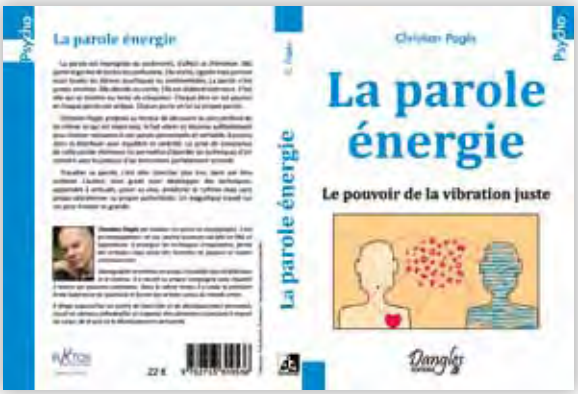
Tout ceci vous le savez déjà. Et pourtant, le monde dans lequel nous vivons est noyé dans une pensée confuse qui domine le quotidien. Le corps est abandonné au temps qui passe.
La pensée reste un fil trop souvent fait de liens rationnels ne tenant compte ni de l'imaginaire ni de l'intuition pour développer sa linéarité.
Alors, que faire ? Un travail physique et sensible est indispensable. Au risque de voir s'effondrer des mondes d'intelligence bien fragiles devant la nature dont nous sommes faits.
Cette énergie dont est faite la matière donne un sens à notre vision. Et les mots qui en découlent sont faits de cette expérience intime qui nous lie au corps et à l'énergie qui résonne en nous et par nous.
L'expérience intelligente détermine la qualité de la pensée et donc de la parole induite qui émane de ce que je crois être.

Que ce soit par initiative individuelle ou de la volonté des directions des grandes entreprises, chacun prend conscience de la force et de l'impact d'une bonne élocution et d'une forte présence, ce qui en soi est déjà un pas en avant.
Chacun veut être le plus fort et le plus beau. Ce qui en soi n'a rien d'une avancée.
Bien peu pensent à devenir simplement meilleurs, ou encore plus naturellement « eux-mêmes ».
Mais certains y pensent. Ce qui n'est déjà pas si mal…
Maintenant, quelle forme prend donc leur pensée ? Est-ce déjà une pensée positive ? Alors tout va bien, ouf ! On est sauvés…
Résultat : **Rien de nouveau dans le secteur.**
On veut être efficace, rentable, fort, « tueur ».
Et pourtant, dans notre société faite de compromis avec soi-même, ne devrait-on pas chercher à chaque instant un équilibre qui fait si souvent défaut, et avant tout une stabilité ?
Je veux dire une stabilité intérieure, une sérénité, un calme, une assurance et prendre le chemin d'une réalité la plus proche possible de sa propre appartenance, de ses motivations ou de ses aspirations.
L'éducation et l'instruction n'ont-elles pas pour mission d'aider les individus à s'épanouir et à réaliser, concrétiser leurs espoirs ?
Est-ce le rôle de l'instructeur ou du parent d'orienter en suivant des arguments déviés relatifs à la richesse ou à des statistiques de réussite sociale plutôt que selon le souhait et l'aspiration de celui qui cherche à construire son avenir ?
Est-ce insensé de penser que si on dirige un être vers une voie qui ne lui correspond pas, selon des critères de rentabilité, on ne lui rend pas service et on le détourne de son avenir ?

- Qu'est-ce que tu feras

vibration juste

par Christian PAGÈS



quand tu seras grand ?
- J'gagnerai des sous.
- Et toi ?
- J'serai célèbre.

C'est bien sûr la raison pour laquelle tant d'individus n'aiment pas leur vie, leur métier et ne s'aiment plus. Comment leur demander de s'exprimer clairement et en parfaite harmonie avec ce qu'ils sont ? Comment leur demander de croire en ce qu'ils disent, en ce qu'ils vendent, et d'être en adéquation avec leurs interlocuteurs, quand le seul but est d'acquérir un bien ou une promotion qui n'a qu'une valeur déviée et parfois désuète, tant elle est éloignée des idéaux profonds qui furent dévalorisés par l'éducation et l'instruction depuis bien longtemps.

Il est certain que les méthodes de formation à l'art oratoire peuvent aider bien des individus à avoir un impact sur leurs prochains. Bien sûr, employées à des fins malhonnêtes, elles peuvent faire des ravages et bien des dégâts. Par notre image peut passer **l'empathie ou l'antipathie.** Par la voix passent **la sensibilité et le caractère.** Et la voix vient colorer **notre personnage physique.**

Extrait du CD « Sois Toi » Sortie du CD le 17 janvier 2013 pour le collège des coachs.

Nous parlons d'expression de soi, de cet espace, que nous mettons entre nous et nous, nous et l'autre, nous et le reste du monde. *Nous éclairons cet entre-deux…*

Nous évoquons ce qui émerge de notre être et transparaît. En vérité notre être, de par son unicité, nous propose une somme illimitée de conjugaisons exceptionnelles et originales, d'états, de pensées et d'émotions, et de formes d'expressions personnelles. Notre individu est multiforme et riche de tous ses corps. Il ne tient qu'à nous de découvrir et d'exploiter ce terrain vaste et précieux, qui ne demande qu'à être éclairé. Faites un voyage en vous-même, afin d'y découvrir les ressources d'une expression riche et forte. La parole intérieure est la plus forte. Elle conditionne votre attitude.

Notre individu est multiforme et riche de tous ses corps. *Ce sont ces corps qui s'expriment…*

Leur langage a tous les pouvoirs. Celui de détruire, celui de construire, celui de faire le vide, celui de créer.

Accompagnateur de vie

J'accompagne en expression et art oratoire.
Mon expertise en travail corporel, vocal et théâtral associée à mes qualifications de guide accompagnateur, fondent ma particularité. Quarante-cinq années au service de la scène et de l'écran, des mises en scènes multiples et variées, des directions d'acteurs et de chanteurs m'ont formé à l'art de la présence en public.
Autant d'années à accompagner des personnes et à les guider sur le chemin de la transformation pour une meilleure attitude ou vers un comportement plus adéquat, m'ont donné l'expérience de l'écoute et du guidage pour une meilleure utilisation de son propre outil.
Mon expérience a été façonnée par la direction d'une petite entreprise durant toutes ces années, par mon sens du service pour des productions scéniques ou de cinéma ou de télévision. J'ai aussi beaucoup appris en dirigeant mon école, l'École Supérieure du Spectacle, créée en 1977, ou en faisant tourner ma compagnie à travers la planète. J'ai ouvert un cabinet de coaching où je reçois des personnes qui me soumettent des demandes individuelles, et j'ai créé un centre de développement personnel et de bien-être qui reçoit des formations et des séminaires.
J'écris pour aider chacun à mieux vivre dans un monde à enrichir et à faire prospérer.
Mon livre « la parole énergie » traite de la force et du pouvoir de la parole, qu'elle soit intérieure ou partagée.

Christian Pagès

Au sujet de l'auteur

Christian PAGÈS est metteur en scène et chorégraphe. Il a le sens de l'événement, de l'image, de l'espace et de l'homme dans cet espace. Il est accompagnateur de vie, maître praticien certifié en PNL et hypnotiseur.
Il écrit pour créer, pour diriger une pensée créative.
Son action se déroule à travers l'enseignement des techniques d'expression, la formation de l'artiste, mais aussi celle des hommes de pouvoir et d'expression publique qui viennent vers lui pour développer leur potentiel.
Son action, c'est aussi l'ensemble des mises en scène et en publics divers qu'il a pu réaliser pour des spectacles, des événements ou des commandes diverses autant que variées.

Il a eu l'occasion de guider et de diriger l'humain à travers son expression en se servant de son expérience, de sa sensibilité mais aussi de son savoir tant technique qu'expérimental.
Il fait pour cela appel à des données qu'il tire de sa connaissance de l'espace entre scène et public, de celle de la philosophie ou encore de la psychologie.

Né en 1951, Christian PAGÈS voyage durant toute son enfance avant de se stabiliser à Paris pour y suivre des études de lettres et d'arts plastiques et en parallèle des études pratiques en arts du spectacle.
Attiré depuis son plus jeune âge par le spectacle, il devient très tôt comédien, danseur et chanteur, développe ainsi une connaissance et une expérience du corps, de la voix et de la présence en scène.

Il devient chorégraphe et metteur en scène, travaille pour la télévision ou différentes productions cinématographiques, et monte sa propre compagnie, avec laquelle il tourne sur plusieurs continents et son école.
Il écrit des poèmes, des nouvelles, des scénarios et des essais philosophiques, et réalise lui-même beaucoup de ses propres pièces, qui sont jouées à Paris, en province et à l'étranger.
Actuellement, Christian PAGÈS réalise un centre de bien-être et de développement personnel, reçoit en cabinet pour séances individuelles et développe une action coaching-création pour l'entreprise.

Pour communiquer avec l'auteur vous pouvez lui écrire sur **coachaccompagnateur@gmail.com**
Le site : **www.christianpages.eu**

La Résidence d'Art

Au-delà de sa posture de coach et d'artiste Christian a créé ***« La Résidence d'Art »*** à Joinville le Pont, Centre dédié au développement personnel et aux arts.
Coachs, Formateurs et Artistes trouvent en ce lieu l'énergie et les ressources pour animer, diriger ou développer leur mission et leur talent.

Coacher avec l'AMO, (Actualisation par les mouvements oculaires) Laisser les yeux faire le travail

par Isabelle David

Enseignant le coaching sur le plan international, je suis toujours à l'affût des nouvelles façons de faire et des nouveaux développements utiles à cette profession. Ainsi j'ai très rapidement inclus, dans les formations certifiantes que j'anime, tout l'aspect systémique ; c'est-à-dire la prise en compte du système comme la famille, ou les collègues de travail etc. Un changement sur soi implique souvent un changement chez les personnes autour de nous. Avez-vous déjà observé cela ? Vous changez et tout d'un coup l'autre change aussi. De plus, si le système développe une résistance au changement, certaines stratégies seront à prendre en compte pour que le coaché atteigne son objectif. Vous savez les moments où vous vouliez changer une mauvaise habitude par exemple, mais que les autres membres de la famille vous ont sabotés parce qu'eux ne voulaient pas changer !

Puis il y a nos propres façons de penser, nos croyances et stratégies qui parfois limitent nos réussites. **Albert Einstein disait que l'on ne peut pas résoudre un problème avec la même façon de penser qui l'a créé.** Donc, pour atteindre nos buts, il faut sortir du cadre habituel et faire les choses différemment. Le coach est là pour vous aider à faire cela. Pour vous montrer comment changer votre perspective vis-à-vis d'une situation, la recadrer et devenir autonome face à vos changements.

On dit que les yeux sont le miroir de l'âme et s'ils étaient aussi l'accès à toutes nos réalisations ?

Et bien, c'est bien cet aspect du rôle du coach qui m'a amenée à me demander comment on peut aider le client à contacter ses forces intérieures et accéder rapidement à ses réussites. Qu'est-ce que je peux enseigner aux futurs coachs qui les aideront personnellement ? Mais aussi, qu'est-ce qu'ils peuvent apprendre de nouveau qui leur permettra de devenir un coach d'excellence puisqu'ils accompagneront leurs clients avec efficacité, économie de temps et par conséquent d'argent. Et qu'est-ce qui permettra au client, tout en étant actif dans l'accomplissement de son but, d'allier ses forces externes et internes ? Qu'est-ce qui facilitera pour le coaché sa capitalisation sur ses réussites antérieures en les réactivant en lui ? Qu'est-ce qui permettra dans le plus court délai possible au coaché de contacter ses solutions aidantes, ses forces innées mais oubliées ?

En tant que coach PNL pratiquant depuis plus de trente ans, j'ai utilisé toutes sortes de techniques et d'approches pour accompagner le mieux possible le client à atteindre ses objectifs. Combien de fois ai-je vu un client désirer ardemment atteindre un but mais en être incapable car son être intérieur ou son inconscient, pour toute sorte de raison, lui bloquait l'accès à sa réussite. Avez-vous déjà vécu la situation suivante ou consciemment vous souhaitiez quelque chose mais que tout se mettait en place pour que vous ne le réalisiez pas ? Où bien quand tout devenait ardu ou difficile alors que vous étiez hypermotivé. Comment cela est-il possible ?

Je me suis demandé pendant des années comment on pouvait contourner ou résoudre ces questions. Je me suis demandé également comment le coaché pourrait avoir facilement accès à ses potentialités mais surtout à ses réalisations passées. Ces bases sont de solides créations du futur. Ceci m'a portée à développer une approche que j'ai nommée l'AMO pour ***Actualisation par les mouvements oculaires***. Les yeux et les mouvements oculaires donnent accès aux ressources internes. L'AMO permet de remettre en place les liens et de généraliser les expertises pour bénéficier au maximum de tout ce que notre conscient et inconscient ont en réserve pour nous. Nous retrouvons ainsi la clé de notre coffre-fort rempli de trésors.

Une des bases fondamentales du coaching est que le client trouve lui-même ses réponses et solutions. Le coach est formé pour faciliter ce processus et surtout à ne pas donner ses solutions au client. Les solutions des uns peuvent facilement devenir les problèmes des autres.

Le coach se différencie du rôle du consultant précisément dans le fait qu'il n'est pas un spécialiste de contenu, de l'histoire de la personne, mais le spécialiste de comment ramener la personne à se connecter à ses propres solutions. Dans ce sens l'AMO est une approche parfaite pour le coaching. En accompagnant, par l'observation et l'expertise, le coaché à bouger les yeux dans une direction puis dans une autre et dans une séquence précise, le coaché retrouve son pouvoir de créer sa propre réalisation.

L'AMO est basée sur l'atteinte très rapide des forces accessibles en nous mais stockées en attente d'utilisation. Tout est dans l'art de ramener ces forces et connaissances à la surface de notre conscience pour les utiliser immédiatement à notre avantage. Et cela peut se faire rapidement et sans souffrance pourvu que l'on accepte de penser différemment.

Influencée par la citation d'Einstein j'ai créé cette façon de contacter, par le mouvement des yeux et les protocoles de l'AMO, notre coffre-fort personnel. On dit que les yeux sont le miroir de l'âme et s'ils étaient aussi l'accès à toutes nos réalisations ?

Bouger les yeux pour être mieux ?

PAR ISABELLE DAVID

Est-il possible de parvenir à un mieux-être en bougeant les yeux ? Plusieurs approches dont le EFT (Emotional freedom technique), le EMDR (*Eye Movement Desensitization and Reprocessing),* l'IMO (Intégration par les mouvements oculaires) et l'AMO (Actualisation par les mouvements oculaires) l'ont démontré.

J'utilise le mouvement des yeux depuis plus de vingt ans pour m'aider à contacter rapidement des états de bien-être. Il s'agit d'accéder à des ressources que nous avons en nous et de les inviter à revenir à la surface du conscient. En bougeant les yeux d'une certaine façon, qui varie d'une personne à l'autre, on accède à nos mémoires inconscientes, au bassin d'expériences que nous avons vécues et à toutes les solutions que nous avons déjà mises en place pour résoudre des situations de notre vie. Nous avons tellement de bagages en nous, mais malheureusement, nous n'y avons pas toujours accès au moment de vivre une expérience plus difficile. Pourtant, grâce à l'accès oculaire, nous contactons en nous des expériences encodées au fil du temps. C'est comme si nous avions à la maison, quelque part dans un endroit que nous avons oublié, un outil que nous n'utilisons pas souvent et dont nous aurions besoin immédiatement. Un outil pour réparer la fuite du lavabo dont nous nous sommes servi il y a déjà plusieurs années, cependant, l'endroit il est rangé nous échappe. Où avons-nous remisé cet objet qu'il est urgent de trouver ? D'ailleurs, il arrive même que nous ne nous rappelions pas que nous disposons de cet outil, tellement cela fait longtemps. C'est pour cette raison que la mémoire nous fait défaut.

Il en va de même pour les mouvements oculaires. Grâce à cette technique, nous contactons le lieu de rangement de cet outil ; c'est ainsi que nous allons parvenir à le retrouver et à l'utiliser. C'est comme si nous avions fait un inventaire en nous, dans notre ordinateur intérieur : tout ce que nous possédons d'expériences de vie et de ressources s'y rattache. En activant les yeux d'une certaine façon, nous ouvrons l'ordinateur dans le document où se trouve cette liste.

Ce qui est fantastique, c'est que nous n'avons pas besoin de nous souvenir de cette liste ; elle est encodée en nous et se met à jour toute seule au fur et à mesure des événements de notre vie. Cet aide-mémoire nous permet d'activer nos représentations internes liées à des forces que nous avons déjà. Nous avons tous appris tellement de choses : parler, marcher, se relever, etc. Cependant, vous rappelez-vous toutes ces expériences et toutes les compétences que vous avez acquises ? Probablement non.

Finalement, toutes ces forces internes, déjà inscrites en nous parce qu'elles nous ont déjà servis, mais bien cachées depuis lors, vont se lier les unes aux autres et contribuer à atteindre notre objectif de départ.

Il vous arrive sans doute de vivre un moment où vous avez l'impression de ne pas disposer de ce qui vous aiderait à atteindre un but important pour vous. Par exemple, vous souhaitez mieux communiquer avec un être cher parce que ces derniers temps, la situation relationnelle est plus difficile entre vous deux. Vous désirez sûrement améliorer la nature de vos réactions et de vos échanges afin de vous sentir mieux dans ces circonstances, dans cette étape de votre vie.

J'ai déjà vécu ce genre de situation, à plusieurs fois dans ma vie personnelle et professionnelle. Et j'ai développé avec les années une méthode qui m'aide dans ces situations plus délicates sinon accablantes, à retrouver un certain calme. Un temps d'arrêt dans le calme est pour moi la première étape qui me permet de me recentrer et de retrouver mes esprits.

Voici comment je procède : j'ai remarqué que lorsque je suis très détendue, je prends naturellement une respiration et mes yeux vont en bas à ma gauche. Alors quand j'en ai besoin, dans des situations plus stressantes, je vais prendre consciemment et volontairement une respiration et regarder vers ma gauche en bas. Automatiquement, je me sens mieux. C'est aussi simple que cela et surtout efficace !

Comme j'ai constaté que le fait de bouger les yeux dans certaines directions et dans une séquence particulière me procurait un certain bienfait, j'ai développé une

Il s'agit d'accéder à des ressources que nous avons en nous et de les inviter à revenir à la surface du conscient.

approche que j'ai nommée l'AMO pour *Actualisation par les mouvements oculaires*. Pendant des années, je l'ai expérimentée en consultation avec mes clients. Depuis déjà quinze ans, la plupart d'entre eux m'ont fait part des résultats stupéfiants qu'ils ont atteints en bougeant les yeux, selon la méthode que je leur ai apprise.

Désirant trouver des moyens de m'actualiser davantage et d'aider mes clients à avancer dans l'atteinte de leurs objectifs de vie, j'ai développé plusieurs protocoles à utiliser selon les situations que nous vivons.

Dans le cas, par exemple, d'une difficulté à atteindre un but que nous nous sommes fixé, nous pouvons facilement observer d'abord où se dirigent nos yeux lorsque nous pensons à cet objectif précis, et ce, afin de localiser, dans un premier temps, à quel endroit l'objectif est encodé. Ensuite, nous allons y ajouter des ressources selon nos besoins en accédant à des localisations oculaires liées à des forces spécifiques. Finalement, toutes ces forces internes, déjà inscrites en nous parce qu'elles nous ont déjà servis, mais bien cachées depuis lors, vont se lier les unes aux autres et contribuer à atteindre notre objectif de départ.

J'ai eu la chance de pratiquer, de faire expérimenter et d'enseigner ces techniques dans plusieurs pays toujours avec les mêmes résultats surprenants. Il arrive même que certaines personnes disent à la fin de la formation de deux jours du niveau 1 que si elles ne les avaient pas expérimentées, elles auraient été sceptiques. Elles disent également que ces exercices se déroulent très vite, trop rapidement, même, parce que le changement s'effectue de manière radicale et surtout inhabituelle.

Avec l'AMO j'ai voulu créer une approche accessible au grand public pour le développement personnel. Je souhaitais également offrir pour toute personne, exerçant les fonctions de coach et d'accompagnant, un outil permettant de contacter les ressources internes de leurs clients. L'objectif à atteindre est de s'actualiser au maximum et de parvenir à un mieux-être, communément appelé le bonheur.

À partir des mouvements oculaires et de mes trente ans d'expérience de la PNL, j'ai trouvé une méthode simple afin de résoudre certaines situations par nous-mêmes, relever plusieurs défis auxquels nous sommes confrontés, tout cela en devenant autonome, créateur de notre réussite et responsable de nos résultats de changement.

Vous trouverez plusieurs protocoles et techniques dans les formations d'AMO ainsi que dans le livre *L'actualisation par les mouvements oculaires* (à paraître sous peu).

Isabelle DAVID, Maître Enseignant Certifié en PNL.
Auteure de : «*Être au cœur de la PNL*»et de «*Des mots et des phrases qui transforment.*»
Créatrice et dirigeante de I.D.Com International inc., (Ecole de Formation en Programmation Neurolinguistique, Hypnose Ericksonienne et en coaching PNL) à Montréal.
I.D.Com International inc.

Courriel : idcom@cgocable.ca/idcom@idcominter.com
Vidéos sur la technique de l'AMO : http://www.idcominter.com/MouvementsOculaires/

Vérités et contre-vérités

Nadia Ben Abdelkader : « Le titre de ton nouveau livre "Le bêtisier des PNListes" n'est-il pas un peu provocateur ? »
Alain Thiry: « Oui, volontairement. Mais aussi un clin d'œil à notre propre capacité à faire une autocritique. Les détracteurs de la PNL viennent régulièrement avec des critiques hors-propos. Néanmoins ils ont quelques fois raison et nous pourrions nous améliorer en prenant le feedback (ce qui est théoriquement notre spécialité mais la réalité est autre). Beaucoup de PNListes croient avoir toujours raison et n'ont rien à apprendre, ce qui est un comble pour un PNListe. »

Nadia : « Quels étaient tes objectifs en écrivant ce livre ? »
Alain : « Depuis 2 ans, je cherche à participer à une **amélioration de la crédibilité de la PNL**. La première étape était l'article sur wikipédia. Mais force est de constater que **les PNListes pourraient aussi nettoyer devant leur porte**. Après près de 40 ans de développement et de formation, certaines explications sont dépassées, approximatives, voire erronées. Moi-même, j'en ai colportées et cela m'a choqué car évidemment j'étais persuadé de « savoir ». J'ai voulu dans ce livre rassembler quelques corrections ce qui permet à mes collègues de ne pas devoir tout rechercher eux-mêmes. D'un autre côté, je voulais aussi « répondre » à des critiques de détracteurs qui nous semblent de mauvaise foi mais qui, dans leur modèle, sont cohérentes. Mes précisions peuvent donner des arguments pour leur répondre. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai cité dans les annexes la lettre ouverte des enseignants PNL en réponse au rapport de la MILS en 2002. »

Nadia : « Quelle genre de « bêtises » as-tu relevées ? »
Alain : « Il y en a de 4 types. Celles à propos de définitions employées, celles à propos du mythe des origines de la PNL, celles liées à des domaines particuliers d'application (psychothérapie, entreprise, apprentissage), et celles liées à des citations erronées des sciences cognitives et neuro-sciences. »

Nadia : « Peux-tu donner un exemple ? »
Alain : « Oui, par exemple, je pensais que Bandler avait rencontré Perls, Satir, Erickson et Bateson pour les modéliser. Pour Satir et Erickson c'est vrai. Mais **Bandler n'a jamais rencontré Perls** car celui-ci est mort en 1970. Bandler avait alors 20 ans et ne s'intéressait pas encore à modéliser. Il était en 73 étudiant-jobiste chez l'éditeur de Perls qui lui a donné accès à des vidéos de Perls et Bandler a cherché à reproduire par mimétisme les attitudes, les procédures, jusqu'aux intonations. »

Nadia : « Tu parles dans ton livre de la définition de la PNL et j'ai entendu dire que dans ton centre de formation, un des critères incontournables pour la certification était de **donner une définition correcte de la PNL en maximum 5 phrases**. »
Alain : « Oui, c'est la moindre des choses pour un certifié que d'être capable d'expliquer ce qu'est ou n'est pas sa propre technique qu'il prétend maîtriser. J'ai été surpris de lire des détracteurs qui citaient des PNListes (des fois même « réputés ») qui donnaient une définition vague, limitante ou simplement digne de la vente d'un produit de lessive. Cela affecte notre crédibilité. »
Nadia : « Mais comment se fait-il que cette définition ne soit pas clairement expliquée par tous les centres PNL ? »
Alain : « Parce que c'est compliqué, que même des enseignants ne sont pas clairs à son sujet, que certains d'entre nous sont plutôt friands d'une présentation marketing abusant des superlatifs, que d'autres répètent ce qu'ils ont un jour entendu… »
Nadia : « Et pourquoi ça serait plus clair chez Inter Actif ? »
Alain : « Parce qu'on travaille sur l'apprentissage, que nous avons dû répondre à des enseignants sur comment apprendre des concepts abstraits. Nous avons construit une méthodologie qui nous aide pour appréhender des concepts mathématiques, philosophiques ou linguistiques. Nous l'avons simplement appliquée vis-à-vis de la PNL elle-même. »

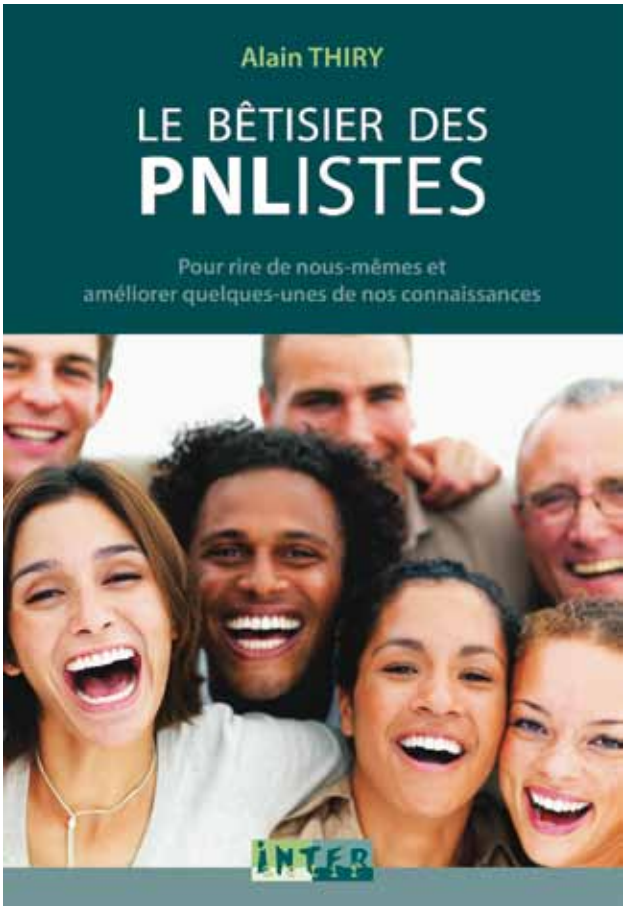
Essai de définition de la PNL

La PNL est une démarche pragmatique dans le domaine de la psychologie appliquée. Elle cherche à modéliser les savoir-faire et les savoir-être de gens brillants dans leur domaine et à les retransmettre à ceux qui en ont besoin. Elle vise l'autonomie, la tolérance de la différence, le respect mutuel, l'augmentation de l'estime de soi, l'augmentation de la satisfaction dans la vie. Elle est donc constituée de 3 parties : le processus de modélisation, les modèles ainsi construits et une certaine façon de regarder le monde (Celle-ci est formalisée dans les principes de base de la PNL, comme "La carte n'est pas le territoire" ou "Derrière tout comportement il y a une intention positive" ou encore "Il n'y a pas d'erreur, il n'y a que du feedback"). Les techniques PNL peuvent être regroupées en fonction de 4 origines :

- les techniques liées à la modélisation des stratégies et de leurs sous-modalités (Par exemple les stratégies de créativité de génies, la "double dissociation", ou encore le switch),
- les grands protocoles modélisés chez de grands thérapeutes (Par exemple le "recadrage en six pas"),
- celles découlant du modèle des niveaux logiques (Par exemple l'"alignement des niveaux logiques"),
- celles issues de la psychologie cognitive (Les modèles TOTE, SCORE, SOAR).

sur la PNL

Interview d' Alain Thiry



Nadia : « Quelle est la « bêtise » qui te semble la plus préjudiciable pour la PNL ? »
Alain : **« Le préfixe « NEURO ».** Dans programmation NEURO-linguistique, dans thérapie NEURO-linguistique, dans niveaux NEURO-logiques. Nous, PNListes, ne sommes pas des neurologues. Nous ne connaissons rien sur la matérialité de la pensée (neurosciences), à part une simple culture générale accessible dans toutes les librairies spécialisées. Nous cherchons plutôt à appréhender la pensée, la cognition, les convictions… Évidemment, les spécialistes en neuro-sciences ne peuvent qu'être irrités par nos allusions « NEURO» et nous y perdons une part de notre crédibilité. Quand nous citons des connaissances en neurosciences, d'abord nous ne parlons pas de PNL, mais bien d'autre chose, de plus nous ferions bien de les citer correctement, sans erreur, sans amalgame, sans confusion. Il vaudrait d'ailleurs mieux ne pas les citer, ça ne nous regarde pas. Essayer de justifier la PNL par des neurosciences ne fait que nous discréditer. Nous devrions plutôt réaliser des expérimentations validables scientifiquement pour prouver l'efficacité de nos modèles.

Nadia : « Tu parles quelques fois de « certains PNListes qui disent … (une bêtise) », mais tu ne cites pas la ou les personnes. Pourquoi ? »
Alain : « Parce que ces personnes sont mes collègues, des fois des amis. Je ne veux pas jeter une pierre à quelqu'un. J'ai moi-même dit quelques-unes de ces bêtises citées dans mon livre. Je veux juste dire que tous les PNListes devraient lire ce livre et corriger ce qu'ils croyaient pourtant vrai. »

La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) existe depuis près de 40 ans. Elle a largement évolué depuis ses débuts. Certains se passionnent pour elle, alors que d'autres développent beaucoup d'agressivité à l'encontre des premiers. Comme on est « responsable de la signification de son message », il est intéressant d'analyser les critiques et de distinguer celles qui sont de mauvaise foi, celles qui sont dues à un quiproquo conceptuel et celles qui, par contre, sont totalement méritées. Cette autocritique, avec le sourire, permettra aux PNListes de corriger quelques-unes de leurs affirmations et aux détracteurs de cibler mieux leurs critiques.

Alain Thiry

Psychologue et « Enseignant » certifié en PNL. Il se forme en PNL à partir de 1983 et pratique la psychothérapie. Ses travaux dans le domaine de l'enseignement permettent de créer en 1995 une formation de 16 jours spécialisée sur les stratégies PNL d'apprentissage. Pour financer ces recherches-actions, il devient coach en entreprise où il développe une méthodologie pour intégrer les techniques PNL, la théorie des configurations de Mintzberg et celle des routines défensives d'Argyris dans une perspective d'intervention globale de la culture d'entreprise. Auteur de plusieurs livres et articles, il cherche à garder un regard constructif et critique sur la PNL.

Disponible :
en version papier sur http://boutique.interactif.be à 8,50 € et
en version e-book sur http://www.numilog.com/151337/Le-betisier-des-PNListes.ebook à 7,50 €

Vous, votre colère et les autres

La colère sociale

Les Romains avaient coutume de déplacer leur colère au sein d'un lieu où se réglaient de nombreux conflits par personnes interposées : les jeux du cirque où chacun avait ses champions, permettaient à tout Romain d'extérioriser sa haine en la projetant sur les esclaves, les gladiateurs, les lions et autres sacrifiés de l'arène. Ceux-ci n'avaient pas le droit de ressentir de la colère pour leurs bourreaux et leur empereur, qu'ils devaient saluer, avant chaque combat par : « Ave César, ceux qui vont mourir pour toi te saluent ! » ; la colère était réservée aux autres victimes expiatoires des jeux du cirque. Les Grecs parlent également de passion et de fureur sous le terme *menos*.

Aujourd'hui, les situations incertaines, interchangeables, placent tout un chacun dans l'imprévisibilité du maintien de sa position sur l'échelle sociale, ainsi que dans l'avenir. L'injustice qui peut être ressentie en se comparant à autrui déclenche une colère renforcée par l'impossibilité de donner du sens à des règles sociales devenues au fIl du temps et de la crise économique, de plus en plus floues. Le couple frustration-agression se met en place, chacun souhaitant faire reconnaître sa position.

L'écrivain Pierre PACHET cite Sénèque pour expliquer le fondement de la colère : ne pas tolérer une offense, y réagir violemment et vouloir soi-même punir le coupable. Il ne s'agit pas d'une colère instinctuelle mais bien construite, « ouvragée », étayée, raffinée avec le temps ; en quelque sorte une colère volontairement entretenue comme un feu dont on ne veut pas qu'il s'éteigne. « Jamais il n'y a d'emportement sans un assentiment donné par l'esprit» selon Sénèque.

Il faut souvent être deux pour être en colère : en réalité vous faites partie d'un système que vous pouvez, a priori, rejeter. La démarche systémique, élaborée par l'école de Palo Alto aux États-Unis, met en relief une nouvelle approche de la communication et des relations d'influence. Son principe fondateur : « On ne peut pas ne pas communiquer, on ne peut pas ne pas influencer. » Dans le cadre de notre sujet, la colère, cette démarche vous permet de mieux comprendre les interactions et les escalades qui peuvent conduire de la colère à la violence. L'approche systémique offre également des méthodes simples qui arrêtent ce processus de manière très rapide et totalement indolore pour vous comme pour autrui.

La démarche systémique

L'approche systémique est constructiviste, c'est-à-dire qu'elle considère la réalité comme une construction de l'esprit, subjective et en perpétuelle interprétation ; quand ces interprétations déclenchent de la souffrance, il convient de « recadrer » cette réalité trop douloureuse de façon à la rendre plus acceptable au quotidien. Mais la démarche systémique est également à multi-niveaux : elle fait référence aux niveaux d'évolution, du niveau individuel jusqu'au niveau spirituel, en passant par le niveau du groupe. Le niveau idéal de traitement du problème n'est pas le niveau apparent, mais bien le niveau au-dessus de celui-ci. Par exemple, si votre enfant se met en colère parce que vous lui demandez de se brosser les dents, le problème peut être traité au niveau apparent du comportement, ou bien au niveau au-dessus qui pourrait être la valeur de respect des parents, ou bien aussi au niveau émotionnel où il présente une incapacité de tolérance à la frustration. Traiter une difficulté au niveau supérieur permet d'augmenter la rapidité et l'efficacité de résolution du conflit. La colère est souvent déclenchée par une personne dans un environnement spécifique, ainsi s'établit une relation ou un « système relationnel ». Il est aussi plus simple d'analyser les relations entre individus que de comprendre parfaitement les psychologies individuelles. En travaillant sur les processus de la colère plutôt que sur les contenus, vous êtes dans « l'ici et maintenant », plus facile d'accès que le passé et l'avenir, sujets aux interprétations de toutes sortes.

PAR EMMANUEL PORTANÉRY

Extrait de l'ouvrage
«Transformez votre colère en énergie positive»
Nathalie DEDEBANT,
Jean-Louis MULLER,
Emmanuel PORTANÉRY,
Catherine TOURNIER.

EXEMPLE
Un problème du quotidien

Vous vous disputez avec votre partenaire au sujet d'un problème du quotidien.
1re hypothèse : vous criez tous les deux de plus en plus fort, ce qui a pour effet d'augmenter le stress et la colère de chacun. Il est à ce moment-là tentant de répéter la même action avec plus d'intensité pour épuiser ou soumettre l'autre. Quand cette répétition est symétrique à celle de la partie adverse, l'échec de la relation est assuré !
2e hypothèse : il crie de plus en plus fort, et vous vous taisez en le regardant froidement.
3e hypothèse : il crie de plus en plus fort et vous vous écroulez progressivement, terrassé par sa violence verbale.
4e hypothèse : vous vous dites que s'il ne disait rien, cela pourrait être pire, et vous considérez ce mode de communication comme une dynamique de la relation qui signifie quelque chose d'utile dans vos rapports ; à décoder ensemble.
Qu'allez-vous changer dans cette relation ? Modifier un élément revient à modifier le système dans son ensemble, ce qui veut dire qu'avant de supprimer la colère, il est utile de vous poser la question : « Qu'est ce qui va remplacer la colère dans ma relation avec autrui dès à présent ? » Le changement le plus économique est celui qui, avec une petite action accomplie, produira le plus gros effet bénéfique sur le système relationnel familial, professionnel et social. De préférence aux moindres coûts humains, financiers et techniques.

Le changement sera réussi et la colère mieux gérée, mieux acceptée, pour autant que le sens que vous donnez à votre action ira dans le sens du système de valeur familial ou social impliqué. Par exemple, une famille qui donne du sens à son fonctionnement par la passion des rapports qui unissent ses membres ne sera pas prête à lâcher tout de suite les comportements colériques, synonymes d'affection et donc de cohérence familiale. Un changement bénéfique sera donc plutôt articulé autour de la cohérence familiale qu'autour de l'abandon de la colère.
De même pour une entreprise : si un service fait état de rapports tendus avec les autres services, supprimer le service ou renouveler tous ses membres ne sera en rien une garantie d'efficacité ultérieure pour la société. Mieux vaut étudier les rapports entre les services pour affiner son analyse de la situation, et effectuer un ou deux petits changements améliorant l'ensemble du système. Il se peut que les difficultés viennent de deux personnes qu'il suffira de ne plus mettre en contact pour que les relations de travail s'apaisent enfin entre tous les collaborateurs. Dans cet exemple, on ne tire pas au canon sur un moustique, on fait plus avec peu de moyens, et c'est beaucoup plus économique. Dans le même temps, rappelez-vous que la colère abandonnée sera inévitablement remplacée par autre chose car la dysfonction du système garantit son bon fonctionnement global. Donc, à vous de mettre en place une solution alternative acceptable par les parties impliquées dans la relation.

Comment changer ensemble

Pour commencer, abandonnez quelques idées reçues :
• les mêmes causes produisent les mêmes effets ;
• le problème est lié aux caractères des personnes ;
• il faut absolument chercher les causes profondes ;
• l'important, c'est de rester dans la normalité.

Prendre de la hauteur

Si vous êtes en colère contre quelqu'un, que vous montriez votre colère ou que vous la cachiez, prenez conscience d'un point essentiel : vous n'êtes pas hors du système conflictuel, vous en faites partie. Donc, assumez l'idée qu'autrui réagit en fonction de vos réactions, et analysez vos comportements comme les siens de façon à en comprendre la cohérence, la répétition, et donc la prévisibilité ! Prenez de la hauteur à ce moment-là, et imaginez que vous regardez la situation de l'extérieur : que voyez-vous ? Comment agissez-vous ? Comment agit-il ? Si vous pensez à la situation, faites-vous une image et visualisez-vous de l'extérieur regardant la scène où vous-même et l'autre personne êtes présents. Cette dissociation vous aidera à relativiser la situation.

Arrêter les escalades systémiques

Les escalades systémiques se mettent symétriquement en place de la façon suivante.

1. **Point de départ :** votre ami(e) vous demande « Où as-tu rangé les clefs ? » avec un air contrarié.
2. **Phase d'accroche :** vous répondez à sa demande avec une voix un peu irritée : « Je ne sais pas, c'est toi qui les as rangées hier soir. »
3. **Phase d'échanges tendus :** « Mais non, c'est toi qui les as eues en mains en dernier ! — Pas du tout, tu sais bien que je ne m'occupe pas des clefs, c'est toi ! »
4. **Phase de conflit :** « Tu dis n'importe quoi ! Je ne peux jamais compter sur toi ! J'aurais mieux fait d'aller au cinéma le jour où je t'ai rencontré(e) ! »
5. **Phase de silence :** chacun fait silence, une gêne s'installe et les protagonistes se disent qu'ils sont peut-être allés trop loin.
6. Chacun se quitte fâché et déçu de la relation. **Fin de l'escalade symétrique.**

Pour en sortir, commencez par identifier la mise en place précise des premières phases, et intervenez pour arrêter le processus dès que possible, dans l'idéal en phase 1 ou 2, au plus tard au début de la phase 3.

Quelques pistes d'interventions systémiques dans ces premières phases

Mettre à jour le jeu : « Si nous commençons comme cela, voilà ce qui va arriver : tu vas me dire… Je te répondrai… et alors tu me rétorqueras… et nous finirons par nous disputer ». En fait, lui raconter tout ce qui va se passer selon les six phases du jeu négatif systémique décrit ci-dessus.

Clarifier le but du jeu qui se met en place : « En fait, ce que tu souhaites, c'est que l'on se dispute, c'est bien cela ? Je ne le souhaite pas. Ce que je souhaite, c'est… » (suivi d'une idée positive pour la relation).

Interrompre, « désescalader » : « Bon, si nous continuons ainsi, nous allons finir par nous disputer, et là, quand nous serons bien énervés, nous aurons encore moins de chance de trouver ces foutues clés, restons calmes, cela sera plus efficace ».

Faire de l'humour (pas de l'ironie) sur ce qui se passe : « Ce qui compte, c'est que j 'ai trouvé les clés de ton cœur comme tu as trouvé les clés du mien ».

Revenir sur les valeurs : « OK, nous avons maintenant un problème pour prendre la voiture ; et ce qui compte, c'est que nous nous aimons ; donc restons cool et trouvons ensemble ces clés, puis nous pourrons partir comme prévu. »

S'allier autour d'un objectif commun : « Ce qui compte, ce n'est pas de retrouver les clefs de la voiture maintenant, c'est de se rendre à ce concert comme prévu ; alors, prenons un taxi ! »

Créer un « espace solution » : c'est un endroit différent de « l'espace problème » où vous avez commencé à vous disputer. Choisissez un endroit calme et sécurisant de la maison où vous pouvez réfléchir tranquillement, par exemple la cuisine où vous prendrez un thé en vous remémorant ensemble la dernière fois que vous avez utilisé vos clés.

Confronter le jeu : « Je ne veux pas jouer à ce jeu-là, je n'ai pas envie d'y laisser de l'énergie, de me stresser et de dire des paroles qui dépassent ma pensée. »

Recadrer : c'est s'aider soi-même et aider autrui à voir les choses autrement, et de façon plus positive ; par exemple, c'est considérer que « la bouteille est à moitié vide ET aussi à moitié pleine ». Très utile pour réinterpréter positivement les difficultés que vous rencontrez au quotidien, le recadrage aide à « voir la vie du bon côté ».

Il existe deux types principaux de recadrages : les **recadrages de sens**, et les **recadrages de contextes.**

Dans le cas des recadrages de sens, le but systémique est de permettre à autrui de considérer qu'une autre réalité, une autre vision des choses, est aussi vraie que celle qui lui cause des difficultés à vivre.

À partir d'un même problème, vous remplacez la conclusion A d'origine par la nouvelle hypothèse B ; et si vous avez bien pris en compte les besoins, attentes et valeurs d'autrui, votre recadrage fonctionne avec cette nouvelle hypothèse B ; dans le cas contraire, il faut tenter autre chose, avec une autre hypothèse C.

Par exemple, votre ami se met en colère, et vous en tirez la conclusion qu'il fait cela parce qu'il ne vous aime pas (A). Et si vous commenciez à penser qu'il agit ainsi justement parce qu'il vous aime et qu'il souhaite se montrer sincère avec vous sur son ressenti (B) ? Vous pouvez aussi vous dire qu'il se met en colère car il souffre et qu'il ne sait pas comment vous en parler d'une autre manière (C) ?

Dans le cas des recadrages de contexte, le but systémique est de montrer à votre interlocuteur que dans un contexte A, ce qu'il dit peut être vrai, mais que dans un contexte B ou C, il en sera tout autrement. Le recadrage s'opère donc car la personne relativise elle-même son évaluation de la situation et le jugement qui en découle. Par exemple, vous éprouvez souvent des difficultés à vous mettre en colère face à autrui ; vous vous le reprochez et vous attribuez ce comportement à un manque d'affirmation de soi ; vous culpabilisez, et le cercle vicieux tourne

plutôt bien ! Comment voir les choses autrement ? Prenez un contexte, ou deux, où se mettre en colère risque de se révéler vraiment contre-productif, inutile, et même peut vous mettre en danger… comme par exemple se mettre en colère face à un gros chien qui aboie, une personne ivre, une personne en état de choc. Le résultat risquerait d'être quelque peu imprévu et sans doute négatif pour vous.

L'expression de la colère

Fait surprenant et paradoxal, la colère fait partie des émotions que notre société contribue largement à entretenir tout en la condamnant tous les jours ! L'expression de la colère serait sexuelle, c'est-à-dire qu'elle varierait selon les normes sociales attribuées aux hommes et aux femmes. Depuis la publication en 1949 du Deuxième Sexe par Simone de Beauvoir, figure du féminisme moderne, le conditionnement social des garçons et des filles a certes évolué mais il n'en demeure pas moins que notre système éducatif, sociétal et économique continue d'entretenir l'idée que l'homme doit être fort, capable de défendre sa virilité et exprimer le moins possible ses sentiments (« pleure pas, t'es pas une fille », « même pas mal »…). À travail égal correspond encore rémunération inégale, et de nombreuses autres inégalités renforçant une logique dominant dominé sont toujours existantes.

Le bénéfice caché

Pour accepter le comportement de quelqu'un, vous avez souvent besoin de le comprendre, et dans certains cas, lorsqu'autrui semble très différent de vous, cela s'avère difficile ; il s'ensuit un rejet de la personne et de ses actes, avec à la clé des réactions de colère. Penser qu'il existe un bénéfice caché à cette réaction apparemment incompréhensible et chercher à le découvrir, peut très vite apaiser les rapports relationnels.
Par exemple, les enfants et les adolescents se mettent en colère ou boudent souvent lorsque vous leur dites de se coucher plus tôt le soir, d'éteindre Facebook, ou de passer moins de temps sur leurs jeux vidéo. Ils ne comprennent pas votre colère liée au non-respect du principe de réalité : être plus reposés le lendemain pour étudier à l'école. Ils sont dans un autre registre, à savoir le principe de plaisir : profiter de l'instant présent et des copains en ligne sur le Net. En retour, leur colère suit le même schéma. Pour en sortir au plus vite, chacun doit expliquer à l'autre le bénéfice caché de son comportement, afin de rendre celui-ci plus compréhensible, et donc plus acceptable. Les tensions s'apaisent, puis vient alors le moment de la négociation.

PRATIQUONS L'INTELLIGENCE DE LA COLÈRE

Vous avez à présent à votre disposition une large palette d'outils pour transformer votre colère en énergie positive. Reste à tracer la voie d'une intelligence de la colère : savoir l'utiliser à bon escient, s'estimer à sa juste valeur, négocier efficacement, agir avec courage, s'affirmer sereinement, oser s'indigner et être soi au quotidien.

La colère inutile contre les objets

L'ordinateur est un objet binaire dénué d'émotions. Dans son langage numérique fait de « 0 » et de « 1 » existent seulement des réponses binaires. Quand vous demandez à un ordinateur de faire quelque chose, il comprend ou ne comprend pas. Nous sommes conscients de cela, et pourtant, qui ne s'est pas déjà énervé au moins une fois face à ce monstre de plastique et de métal qui ne répond pas à l'ordre que l'on vient de lui donner !

Il ne nous viendrait pas à l'idée de jurer après un arbre ou une pierre et pourtant nous agissons parfois ainsi avec cette machine. Peut-être l'avons-nous « personnifiée » davantage que « chosifiée » ? D'où notre réaction de colère. Aussi, lui parler durement et même la menacer de l'éteindre nous semble-t-illogique à ce moment-là pour lui exprimer notre frustration…
La colère est une émotion liée à un blocage auquel nous

1. Concept à cheval entre les neurosciences et la PNL découvert en ,1994 par Michael Hall.

sommes confrontés, une injustice ressentie ; une frustration se fait jour à ce moment-là, et l'énervement, la colère surgissent. Dans le cas des objets, elle s'avère bien inutile et il est plus sage de prendre du recul face à cette situation, puis d'abandonner cette colère pour récupérer ainsi toute la clarté de son esprit et finir le travail informatique en cours !

Voici quelques idées de messages à s'envoyer à soi-même pour débrancher cette colère :
• L'ordinateur est plus têtu que moi.
• En quoi est-ce important d'agir ainsi ?
• Qu'est-ce que j 'y gagne ?
• Et si je criais pour lâcher mes tensions, là, tout de suite ?
• Allez, j'accepte de m'énerver pendant 5 minutes…
• Pour éliminer ma colère, je casse quelque chose (de pas trop coûteux).
• Je m'autorise un espace de colère où ma colère est admise, puis je la laisse là, et je change d'espace.
• Je pense méta-états : quand je me sens en colère, je mets cette émotion douloureuse à l'intérieur d'une autre émotion soit neutre soit positive, comme la surprise ou le doute (1)

Exercice
Transformer sa colère grâce aux méta-états

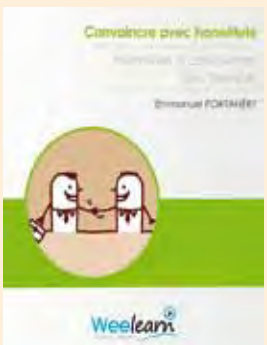
Quelques étapes simples permettent de placer sa colère dans une autre émotion, comme la surprise ou le doute.
• Identifiez votre émotion de colère et le niveau auquel vous la ressentez. Classez intuitivement ce niveau entre 1 et 9.
• Choisissez un état émotionnel plutôt neutre ou positif, comme la surprise, le doute, la curiosité, l'indifférence.
• Imaginez que votre colère se trouve entourée, enroulée, englobée, contenue, incluse dans un autre état émotionnel, par exemple :
- Le doute : vous êtes en colère, et vous commencez à douter de l'utilité de rester en colère ; le doute, l'interrogation remplacent alors la colère dans votre esprit et votre état émotionnel ;
- La surprise : vous vous dites : « Incroyable ! J'ai réussi à me mettre en colère en quelques instants ! Je suis très doué. » La surprise prend le pas sur la colère.
- La curiosité : vous vous dites « Je me demande combien de temps je vais encore rester en colère à ce niveau : 5 minutes ? 10 minutes ? Et comment me rendrai-je compte que cela diminue ? Je suis curieux de découvrir quand et comment cela va se produire. » La curiosité remplace la colère en vous, et vous changez d'état interne.

En résumé, la colère contre une chose n'a pas vraiment de sens, « l'intelligence de la colère » est donc ici de « lâcher prise » au plus vite !

Harcèlement et manipulations : la colère qui vous met la puce à l'oreille

Il existe des situations complexes et difficiles pour lesquelles se sentir en colère pourrait aider à prendre plus rapidement les décisions. Les situations de harcèlement moral dans le travail, ou de manipulation dans la vie privée, sont justement des situations où la colère se révèle une alerte du mal-être vécu.

« Le harcèlement moral est la répétition d'agissements hostiles ayant pour but ou conséquence une dégradation des conditions de travail susceptible d'affecter la dignité, la santé et le devenir professionnel de la personne[1]. » (D. Catherine Solano le 20 avril 2012).



Il se caractérise par :

« — Les comportements méprisants : on vous empêche de vous exprimer, on vous ridiculise en public…
— Le déni de reconnaissance : on critique injustement votre travail, on vous charge de tâches inutiles ou dégradantes, on vous empêche de travailler correctement.
— L'atteinte à la dignité : on vous laisse entendre que vous êtes mentalement dérangé(e), on vous dit des choses obscènes ou dégradantes[2]. »

La notion de durée a son importance parmi tous ces éléments.

Dans la vie privée, le but de la manipulation psychologique est d'obtenir de quelqu'un qu'il fasse quelque chose qu'il ne veut pas faire, sans qu'il s'en aperçoive. La manipulation peut être involontaire ou volontaire. Dans la manipulation volontaire, la personne utilise un stratagème, un comportement manipulateur, pour obtenir ce qu'elle veut. Ces comportements sont appelés « games » jeux) : pleurer pour attendrir celui qui est furieux, se comporter comme une victime pour susciter la culpabilité, bouder pour obtenir des excuses, se laisser aller pour être pris en charge, séduire pour transformer l'humeur de l'autre, etc.

Les personnes harcelées ou manipulées en viennent parfois à douter de la réalité des actes des harceleurs ou des manipulateurs. Être manipulé ou être harcelé ne relève pas du sentiment. La manipulation est une action que l'on subit.

1. http ://www.e-sante.fr/harcelement-travail-1-salarie-sur-6-en-serait-victime/2/actualite/312.
2. Ibid.

En revanche, le harcèlement ou la manipulation produisent un sentiment : surprise, tristesse, découragement, etc. Ces émotions permettent de mieux comprendre ce qui se passe et d'utiliser la situation pour progresser.

Si une personne n'ose pas se mettre en colère, si elle a peur de perdre son travail ou sa situation familiale, elle se dit que ça va passer mais le harcèlement reprend de plus belle. D'autant que le manipulateur et le harceleur agissent de façon discrète et intercalent des épisodes de manipulation ou de harcèlement avec des trêves qui font croire à la victime que les agissements vont s'arrêter, ce qui rendra les épisodes suivants encore plus destructeurs.

S'autoriser et autoriser d'exprimer sa colère permet de refuser cet état, de refuser cette emprise et de se répéter que l'on a le droit à la dignité, à l'intégrité pour trouver la force de tout mettre en place pour fuir. Ce n'est le plus souvent que tardivement, et parce qu'elle ose en parler à son médecin, à sa famille, à un entourage prévenant, que la victime prend conscience de sa situation.

Dans les cas extrêmes de manipulation ou de harcèlement, c'est d'un pervers psychopathe qu'il s'agit (ce n'est pas toujours le cas). Le pervers cible ses attaques sur les personnes ayant des qualités dont il est totalement dépourvu : la bonne humeur, un esprit vif, et intelligent, de l'humour, de la gentillesse, un bon fond…

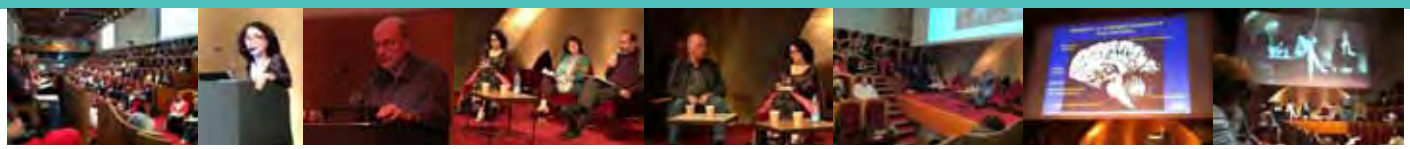
Extraits du livre *«Transformez votre colère en énergie positive»*

Biographie d'Emmanuel PORTANÉRY

Après de 25 ans d'expériences en marketing, commercial, formation, et coaching pour cadres et dirigeants, Emmanuel PORTANÉRY est devenu consultant indépendant, partenaire du groupe CEGOS, il intervient en formation et en coaching sur les thèmes du leadership et de la persuasion pour les équipes dirigeantes. Il est chargé de cours à SUPELEC. De formation initiale, École Supérieure de Commerce (IDRAC Montpellier), Emmanuel PORTANÉRY a complété ses études par un Deug de Psychologie (Paris V). Il est certifié en Analyse Transactionnelle, et Enseignant en PNL.

Courriel : portanery.emmanuel@wanadoo.fr

Il est co-créateur avec Arnaud de LOUVENCOURT du IETI en 2013 : l'Institut Européen des Techniques de l'Influence.



journées d'Accord

2 & 3 mai 2013
Les émotions en relation d'aide et en Psychothérapie, leurs sens et leur fonction dans l'interaction

Synthèse par Marie Jeanne HUGUET

Lors de ce colloque sur les émotions, il a été abordé de façon récurrente et selon de points de vue différents les concepts-clé tels que ceux d'empathie et de neurones miroir dans la genèse et le vécu des émotions. Chaque intervenant a partagé ses élaborations théoriques et également et surtout son expérience pratique.

Claude SERON spécialiste de la thérapie des familles porteuses de mauvais traitements des enfants, nous a montré une utilisation originale (très appréciée des PNlistes quoique très différente de l'utilisation classique PNL) de la **ligne de vie** ou plutôt de nombreuses lignes de vie organisées autour d'une question du thérapeute à chaque membre de la famille. Se constituent ainsi, une histoire ou plusieurs histoires familiales, avec de nombreuses lignes de vie. Elles font émerger, les personnages, les événements, les lieux, les rencontres, les souffrances, les sentiments, les ressentis de chacun. Et quelles représentations chaque membre a des mêmes événements. Se constitue également un avenir leur permettant de vivre et de dépasser les événements traumatiques.

De même Claude SERON utilise le conte, dont la rédaction se fait entièrement par la famille (différent du conte systémique, dont le début est proposé par le thérapeute et la fin par les patients) pour permettre un dénouement construit en commun vers lequel tendre.

Avec **Marie Christine LAZNIK,** Il a été aussi question de l'empathie. **De l'empathie cognitive** qui permet de se représenter ce que pense et ressent l'autre et **l'empathie émotionnelle** qui consiste à répondre émotionnellement de manière adéquate. Être pourvu des deux formes d'empathie ou de l'une seulement des deux, change bien sûr totalement la relation à l'autre. Chez les enfants autistes par exemple, dépourvus des deux formes alors qu'ils possèdent des zones d'hypersensibilité, les interventions thérapeutiques, peuvent faire naître l'empathie émotionnelle entre la mère et son bébé.

Boris CYRULNIK a expliqué l'ontogénèse de l'autre, le sentiment de l'existence de l'autre, la perception de l'autre. Car comment penser l'autre alors qu'il n'y a qu'un seul monde mental, le nôtre. Pour cela Il faut développer l'empathie pour se représenter le monde mental de l'autre. **L'empathie est le contre-point de l'agression,** car un frein s'impose en soi quand nous nous représentons le monde mental de l'autre. Ce sont les neurones miroir qui actionnent ces capacités d'empathie.

Il a été également beaucoup question des neurones miroir avec Serge TISSERON et Jean Didier VINCENT.

Serge TISSERON a expliqué comment les émotions constituent les bases de l'humain et du soin. Sa description de la constitution de l'empathie (des empathies) selon les âges de la maturation du corps et du psychisme a permis de répondre de façon très imagée à ces différentes questions : ***comment se constitue une émotion qu'on éprouve, comment se constitue une émotion partagée : les racines de l'empathie ou des empathies, comment on peut prescrire une émotion simplement en l'éprouvant avec la personne (donc comment faire la différence entre une émotion personnelle et une émotion héritée).*** Partant de la sympathie, le développement de l'empathie réciproque et mutuelle. La 1re phase est constituée par l'empathie directe sous les formes de l'empathie émotionnelle puis de l'empathie cognitive. Ensuite se met en place la reconnaissance ou empathie réciproque (accepter que l'autre se mette à ma place, selon 3 expériences : accepter que l'autre s'estime comme moi (le narcissisme) ; accepter que l'autre aime et soit aimé comme moi (la relation d'objet) ; accepter que l'autre ait les mêmes droits que moi (appartenance au groupe) enfin existerait l'intersubjectivité ou empathie « extimisante » : accepter que l'autre m'informe sur ce que je suis et me révèle à moi-même (surtout sur des choses que je ne me reconnais pas).

Ainsi l'imitation émotionnelle conjuguée avec l'attention conjointe, et avec la reproduction intergénérationnelle donne ce que l'on appellera plus tard un héritage transgénérationnel.

Serge TISSERON a abordé également les questions : ***comment l'être humain renonce à une émotion partagée, c'est-à-dire pourquoi et comment renonce-t-on à l'empathie selon les neurosciences.*** Et quelle est la place des émotions dans les thérapies et les prises en charge.

Jean Didier VINCENT a décrit avec beaucoup d'humour et de talent scientifique, **les liens entre le cerveau, l'affect, le corps, l'action.** C'est l'éprouvé de la chair qui déclenche l'action car l'éprouvé du corps déclenche la représentation et l'émotion. Selon lui, l'âme c'est le cri de la chair.

Joie, tristesse, peur, colère… La gamme des émotions est très large. *Et toutes ont un sens et une histoire qui leur sont propres.*

Selon le Dr Christophe ANDRÉ, psychiatre à l'hôpital Sainte Anne de Paris, *« Il est essentiel d'être à leur écoute ».*

« Une émotion », précise-Christophe ANDRÉ, *« c'est un ensemble de réponses automatiques à des situations extérieures. Il y a des réponses corporelles bien sûr : le cœur s'accélère, les poils se hérissent, la sueur coule sur le visage… ».* Chacun de nous a déjà connu ces expériences, que ce soit lors d'un examen oral, d'une rencontre amoureuse, d'une humiliation ou d'un deuil…

« Toutes les émotions sont utiles et nécessaires. Ce sont de bonnes servantes, mais aussi de mauvaises maîtresses », poursuit. Christophe ANDRÉ *« C'est bien de ressentir de la peur, de la colère, de la tristesse. Car cela concentre notre attention sur certains problèmes. Pourtant, nous ne devons surtout pas nous laisser écraser ou dominer par ces émotions ».* Dans ce cas, en effet, celles-ci ne jouent plus leur rôle de signal d'alarme, mais se transforment en émotions pathologiques. Si les émotions sont des antidotes à la rumination, les ruminations répétées et envahissantes, sont des manières de s'enfermer dans des états d'âmes. Elles empêchent l'action et génèrent alors de la souffrance supplémentaire.

« Nous savons que de nombreuses maladies viennent de dérèglements émotionnels. La dépression est un dérèglement de la tristesse, les phobies traduisent un dérèglement de la peur, et il y a des troubles de la communication, de la personnalité, liés aux colères pathologiques ».

Voilà pourquoi il est utile de réguler nos émotions. Si elles sont comme une force qui nous aide à faire face à l'adversité, elles peuvent aussi être très (trop) violentes. *« Parfois il y a de sacrés coups de vent. Et là il faut savoir réduire les voiles, faire ce qu'il faut pour ne pas chavirer »,* dit joliment Christophe ANDRÉ.

Comment faire ? *« Pour commencer, vous devez comprendre ce qui vous arrive. Si vous agissez sous l'emprise d'une émotion sans l'avoir comprise, vous risquez d'en devenir l'esclave. Il est ensuite nécessaire de les calmer. Une fois que l'on a ressenti de la peur, de la colère, de la tristesse, revenir à un état de pacification, de sérénité, c'est extrêmement important ».*

Il préconise ensuite à des conseils simples. *« Un des moyens les plus rapides de réguler ses émotions, c'est de travailler avec son corps. De respirer calmement, doucement, d'apprendre les techniques de relaxation pour parvenir à relâcher ses muscles, de faire de l'exercice ».* C'est une façon d'être à soi dans l'instant présent. Pour les patients atteints de dépression, Christophe ANDRÉ ne se limite pas aux traitements conventionnels. Il utilise souvent les techniques de méditation et les médecines complémentaires. *« Des études cliniques ont montré que la méditation peut jouer un rôle dans l'équilibre émotionnel des personnes vulnérables »,* assure-t-il. Et aujourd'hui, il estime nécessaire de s'ouvrir aux médecines complémentaires. De même, l'écriture, l'écriture de soi, permet de clarifier et de mieux comprendre ce qui se passe en soi. La pratique d'un art, d'un instrument de musique favorise également l'accession à un état d'harmonie intérieur.

Christophe ANDRÉ est l'auteur, entre autres, des ouvrages suivants :

- *La peur des autres*
- *Comment gérer les personnalités difficiles*
- *Les états d'âme : un apprentissage de la sérénité*
- *La force des émotions*
- *Imparfaits, libres et heureux, Pratiques de l'estime de soi*
- *De l'art du bonheur*

NLPNL Méditerranée

CONFÉRENCES

10 juin : **LA COMMUNICATION NON VIOLENTE** *par Giorgia SANFIORI*

23 septembre : **LE COACHING ÉQUIN** *par Caroline DIGUET*

Ateliers : ouverts à tout public, les après-midi des 2e samedi et mardi de chaque mois dès septembre - Lieu : 5 Rue d'Oran – Cannes

Lieu : Maison des Associations - 9 rue Louis-Braille - 06 400 CANNES

Groupes de Pairs : consultez le site -> www.nlpnl.eu -> nlpnl méditerranée -> rubrique Actualités

ou contactez Christine FALK

NLPNL Méditerranée
Christine FALK - 06 85 54 17 22 - christine.falk@wanadoo.fr ou mediterranee@nlpnl.eu
15 Av. Prince de Galles - 06 400 CANNES

NLPNL Île de France

NLPNL Île de France vous propose

***Le jeudi 13 juin 2013** de 18h à 22h30*

au Forum- 104 rue de Vaugirard - 75 006 Paris - Métro Rennes ou St Placide - Participation : 35 €

ARTS & COACHING!

Une soirée d'ateliers et de rencontres, des temps d'échanges et de créativité

Buffet gourmand

Feed-back sous la forme de WORLD CAFE

Loterie gracieusement offerte par NLPNL IDF et par les intervenants

L'équipe NLPNL IDF et Andrée Zerah

Organisation: Andrée ZERAH - Inscriptions à l'avance sur le site ou auprès d'Andrée ZERAH - Tél. : 01 45 04 93 37 - Mail : a.zerah@orange.fr
JOURNÉES Adhérents : 50 euros, non-adhérents : 70 €
SOIRÉES Adhérents : 8 €, non-adhérents : 20 €
NLPNL Ile de France - 21 rue de Fécamp 75012 PARIS – Mail : **idf@nlpnl.eu** – Site Web : **http//www.nlpnl.eu**

NLPNL Nord

LES ATELIERS DE PRATIQUE MENSUELS

LES FONDAMENTAUX DE LA PNL

Les ateliers se tiennent au Centre Spirituel du Hautmont aux dates indiquées (Samedis matins) et nous vous demandons de vous inscrire afin de nous assurer de la logistique d'accueil dans la rubrique événements du site. L'horaire est 9h à 12h. Les ateliers sont ouverts à tous que vous soyez formé(e) ou non à la PNL. Ils sont l'occasion d'expérimenter et de pratiquer.

- *Le 15 juin 2013*
  EXERCICES SUR LES STRATÉGIES
- *Le 21 septembre 2013*
  EXERCICES SUR LE CHANGEMENT DE COMPORTEMENTS
- *Le 19 octobre 2013*
  EXERCICES SUR LA CALIBRATION ET LA SYNCHRONISATION
- *Le 16 novembre 2013*
  EXERCICES SUR LE QUESTIONNEMENT AVEC LE MÉTA-MODÈLE
- *Le 11 janvier 2014*
  EXERCICES SUR LA DÉFINITION D'OBJECTIFS (ATELIER ET AG NLPNL NORD)

Gilles SERPRY

CONFÉRENCE

Le 18 juin 2013 de 19 à 22h
Christian PAGÈS
LA PAROLE ÉNERGIE
Prix des places : 20 €
Tarif adhérents NLPNL & ICF : 10 €

Centre spirituel du Hautmont - 1, rue Mirabeau - 59 420 MOUVAUX
Renseignements - Inscription sur le site : www.nlpnl.eu
ou par email : nord@nlpnl.eu ou gserpry@orange.fr
Tél. Gilles SERPRY: 0 616 987 166

Colère et intolérance sont les ennemis d'une bonne compréhension.
GANDHI

NLPNL Atlantique

Jeudi 13 juin : SOIRÉE ADHÉRENTS

Soirée organisée suite aux demandes exprimées lors du *TEAM BUILDING* de novembre.
Animée par Catherine ERMENAULT, Michèle BOUCHEREAU et Joceline PANEL
OBJECTIFS DE LA SOIRÉE : ***Mettre de la dynamique à travers l'échange - Permettre aux adhérents de se connaître et de se faire connaître - Faire émerger et lister les ressources, les richesses de notre association et des individus qui la constituent - Accueillir les nouveaux adhérents.***

Antoinette MARMARA

Jeudi 12 septembre 2013 : «L'ATELIER DES PARENTS»,

animée par Claire-Marie ALLARD

PARTICIPATION - Adhérent : gratuit / Non Adhérent : 5 euros.
Inscriptions aux activités en répondant à cet e-mail : nlpnl.atlantique@gmail.com

Lieu : HEXAFOR - 1, rue Eugène Varlin - 44100 NANTES
Renseignements : Antoinette MARMARA
marmara.a@gmail.com - Tél : 06 75 34 35 71

L'École de Coaching PNL de Paul Pyronnet Institut

Une école unique, à l'approche pragmatique,

Pourquoi COACHING et PNL ?

En complément des cycles de formation PNL, **l'École de Coaching PNL PAUL PYRONNET INSTITUT, va permettre de former et d'accompagner des futurs coachs vers une bonne maîtrise des outils de coaching professionnel.**
En effet, si la formation PNL apporte des outils importants pour prendre en charge son développement de vie, tant sur le plan des valeurs personnelles, que de ses objectifs ou dans la manière de gérer ses émotions et ses relations aux autres, **ce cycle de formation au coaching lui, se présente comme un ensemble d'outils complémentaires qui permettra aux futurs professionnels de contextualiser l'utilisation et l'application de leur métier de coach.**

Suivre une formation PNL, c'est un peu comme apprendre à conduire. **Faire du coaching, c'est intégrer cette capacité à conduire dans des contextes différents pour des populations différentes.** Ainsi, un coach apprend à « piloter ou coacher » une personne dans un contexte d'entreprise, de sport, de vie privée, etc. Chaque contexte fait appel à des particularités spécifiques qui ont beaucoup évolué ces 5 dernières années. **Ces particularités concernent tant l'identité du coach, que sa posture, sa mission, ses limites, sa prise en compte de l'environnement et du contexte relationnel de la personne accompagnée.** Aussi les changements plus « intérieurs » (intégration de nouvelles perceptions, sentiments, attitudes, valeurs, etc.), sont accompagnés de capacités à développer des applications contextualisées de ces changements : environnement familial, social, professionnel, loisir, etc.

C'est tout le sens de cette nouvelle École de Coaching PNL, **former des professionnels de la PNL capables d'intervenir d'une manière efficace, au sein d'environnements extrêmement variés.et en mutation permanente**. C'est pourquoi nous allions à la fois la formation PNL et les outils propres aux métiers du coaching dans une dynamique à la fois individuelle et collective.

NOS VALEURS

Coresponsabilité, liberté, intégrité, bienveillance, respect, confidentialité, engagement, efficacité.
Dans une perspective de développement de l'autonomie du coach, il nous a semblé fondamental de proposer un **cycle de formation au coaching qui soit en partie co-construit avec les étudiants coachs.**
C'est pourquoi, en sus **d'un programme rigoureusement construit autour des fondamentaux du coaching,** cette formation offre la possibilité aux étudiants de mener une **véritable réflexion sur leurs axes privilégiés de développements professionnels futurs et de découvrir les formes de coaching qui leur sont particulièrement adaptées.** (Grâce à des modules optionnels ou « Unités de Perfectionnement Formation (UPF) », complémentaires à leur cycle de base). Ils leur est ainsi construit un programme de formation en fonction des orientations plus particulières de leur projet professionnel.

NOTRE VISION

• **Former des accompagnateurs du changement et du leadership** et portés par une Vision et des ambitions personnelles et professionnelles élevées, orientées principalement sur le Développement des Personnes et des Organisations.
• **Contribuer à la professionnalisation des métiers du coaching** en favorisant un maximum d'interactions et d'ouvertures entre les différents courants de formations axés sur le développement des métiers d'accompagnant.
• Offrir en sus d'une formation pointue, une véritable **rampe de lancement des professionnels sur le marché, grâce à des formes de collaborations professionnelles,** privilégiant l'autonomie et l'interdépendance des personnes accompagnées. **Cet accompagnement unique du jeune professionnel coach, lui permet de construire son activité grâce à la structure en réseau de l'institut.**

spécialisée en PNL

NOTRE MISSION

- **Nous formons et accompagnons des coachs professionnels dans le développement de leurs activités,** en mode individuel et en mode réseau.
- **Nous créons une communauté de coachs**, spécialisée dans les métiers de l'accompagnement individuel et de groupes, que ce soit dans le milieu de l'entreprise, celui des collectivités, des associations, du sport et des particuliers…

L'ÉQUIPE

La direction de l'école est assurée par le directeur de l'INSTITUT Paul PYRONNET.

- La responsabilité pédagogique est assurée par Marie Jeanne HUGUET, Lionel CALDERINI et Paul PYRONNET.
- Audrey BARIOT et Emmanuelle ANDRÉ assurent les aspects organisationnels, logistiques et communication de l'École.
- Emmanuelle ANDRÉ assure un conseil sur les aides en financement des organismes institutionnels.

L'équipe d'une vingtaine de formateurs est constituée de professionnels faisant référence dans leur spécialité, (expertise théorique métier, et expériences professionnelles terrain). Tous, coachs professionnels en activité et ayant eu un parcours de management en entreprise.

« Notre École proposera un parcours identitaire de coach très axé outils et méthodes ».
« À côté d'un cursus de base essentiel, nous proposons des trainings très opérationnels et une initiation aux différents courants du coaching, à la pointe des méthodologies enseignées sur le coaching dans le monde ainsi que des « webinars » (conférences d'une heure et demi téléphoniques ou via le web avec documents en support visuel) avec des leaders d'opinion du milieu du coaching ».
« C'est une création sans précédent en Province : « une école de coaching pluridisciplinaire et professionnalisante avec un cursus large et long terme en packs modulables ».

JUNIOR ACADEMY OF SUCCESS

En réponse à une demande répétée des plus jeunes, Paul Pyronnet Institut a décidé de lancer la ***Junior Academy of Success*** dont la gestion et la responsabilité pédagogique sont assurées par **Lionel CALDERINI.**

Ancien sportif professionnel et entraîneur de sportifs de haut niveau, Lionel a été très tôt confronté au coaching de performance et au développement du leadership. Fortement impliqué aujourd'hui dans le monde de l'entreprise, de la collectivité mais aussi au sein de l'École Supérieure de Commerce INSEEC et confronté chaque jour au besoin des jeunes, Lionel a souhaité « les accompagner là où les cursus universitaires ne vont pas et là où le besoin d'outils de terrain, pour réussir personnellement et professionnellement se fait. »

Cette formation en 30 jours répartis durant les week-ends et les vacances scolaires, se décline en 3 types de gestion :

GESTION DE L'HUMAIN

- Le management de soi (gestion de ses comportements, de ses émotions, de sa santé et mise en place de son projet perso et pro) fil rouge sur l'année
- Le management des autres (formation sur les outils de base du coaching individuel, coaching d'équipe, de la communication, du pilotage de projets, de la gestion de la relation client, et de la négociation)

GESTION DE SON IMAGE (sur internet, sur réseaux sociaux, devant une caméra, un photographe, un public…)

GESTION FINANCIÈRE (comment créer des actifs, sa structure, quelles sont les nouvelles formes d'économies…)

Paul PYRONNET précise sa vision :
« Former et soutenir de véritables « Accompagnateurs du Changement », portés par une vision et des ambitions personnelles et professionnelles élevées, orientées principalement sur le développement des Personnes, des Équipes et des Organisations (Entreprises individuelles ou collectives, Réseaux, Groupes, Collectivités, Associations, Clubs, etc.). »

Ecole de Coaching PPI
76 rue Masséna - 69006 LYON
Tél : 04 37 24 33 78 / 06 58 83 33 78
contact@paul-pyronnet-institut.fr
www.formation-coaching-pnl.com

métaphore

vous propose de communiquer, cet espace est à votre disposition…

Contactez-nous
metaphore@nlpnl.eu
06 08 98 02 98

nam communication

PRESENCEPNL La Rochelle
Pôle Régional d'Enseignement Certifiant en PNL de NAM communication

Formations certifiantes en PNL
(agréées NLPNL)
Technicien, Praticien, Maitre Praticien
Enseignante certifiée :
Nadine AMOUR METAYER
18, rue Massiou - 17 000 La Rochelle
namour@namcom.com - Tél. 05 46 00 65 24 - 06 12 83 80 04

ESPACE COLLÈGES

Vous êtes coachs, membres ou pas de NLPNL et vous êtes curieux de connaître les activités du ***Collège des Coachs.*** Nous vous invitons à venir nous rejoindre pour vous informer sur notre fonctionnement, nos approches, notre culture et notre déontologie.

Marie-Jeanne HUGUET
présidente du Collège
Tél. 06 08 98 02 98

Présidente : Marie Jeanne HUGUET
Vice-président : Gilles SERPRY
Bureau : Valérie TRACOL-LECHAT

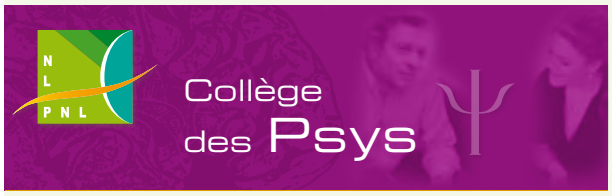
Nos prochaines réunions du Collège

- 20 septembre à Paris de 10-17h **« Supervision »** - Logisticien : Christian PAGÈS
- 22 novembre à Paris 10-17h **« Le voyage du héros comme point de départ à l'intégration de nouveaux outils »** Logisticien : Animateur Antoine BÈBE
- 17 janvier 2014 à Paris : Réunion et repas annuel du collège.
- 18 janvier 2014 à Paris : Congrès NLPNL

Nous vous signalons également l'**atelier** du **jeudi 27 juin 2013 à Paris** de-10h-17h :
« La Parole énergie » : Quelle image d'accompagnant, coach ou formateur dégagez-vous ? par Christian PAGÈS
La parole est souvent responsable de bien des maux et cependant, permet de faire du bien, de signifier, de dissiper malentendus et conflits, voire même de guérir. Coachs et formateurs, vous savez à quel point elle peut transformer les relations. **Mais, vous-même, savez-vous quels effets provoquent votre voix, votre posture corporelle, vos gestes, votre regard… sur votre interlocuteur ?**
Cet atelier, spécialement conçu pour coachs et formateurs (Pnlistes) va vous faire découvrir des outils et des compétences facilitant votre communication face à vos coachés, à vos clients, et aux groupes que vous animez. Sur un mode, aussi interactif que possible, chacun pourra expérimenter et ressortir muni d'un vécu sensoriel et d'une approche personnalisée, utile à sa pratique d'accompagnant, particulièrement lors des 1ers contacts.

Vous avez été nombreux à réclamer des **Ateliers sur la Commercialisation du Coaching**. Ils auront lieu en **septembre et octobre 2013 à Paris.**

Renseignements auprès de Marie Jeanne HUGUET : mjh@abondance-development.com. Tél. 06 08 98 02 98



Dates des prochaines réunions 30 septembre et 16 décembre 2013 de 10 à 16h

Renseignements auprès d'Annie RAPP
annie.rapp@orange.fr
06 80 87 01 52

Dates des prochaines rencontres
vendredi 28 juin
vendredi 18 octobre
toute la journée

Renseignements auprès de
Philippe DUPONT
philodup@gmail.com
06 95 25 70 66

ECOLE DE FORMATION PNL

Formations certifiantes en PNL

(agréées NLPNL)

Bases, Technicien, Praticien et Maître-Praticien

Enseignant certifié :

Jean-Jacques VERGER

Aix en Provence, Toulon, Montpellier, Nice, Grenoble, Valence et Université d'été La Ciotat

Autres formations : Ennéagramme certifiant, coaching, management…

Tél. 06 34 48 11 91 - jjverger@efpnl.fr - www.efpnl.fr

FRANCE PNL

73, bd de Magenta
75010 PARIS
09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com

Robert LARSONNEUR

Formations certifiantes en PNL (Agrément NLPNL)

Praticien – Maître Praticien

Institut repère

INSTITUT REPÈRE - Jean-Luc MONSEMPES

- **Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL**

PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT

Lieux : PARIS, STRASBOURG. *Semaine - 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

Activ'PNL

Beltane Jordi TURC (Enseignant certifié)
Formation agréé NLPNL : Praticien Maître Praticien
Centre de formations certifiantes en PNL
Autres formations :
Hypnose Ericksonienne et Coaching entreprise
ACTIV'PNL 7 Place des Terreaux - 69001 Lyon
Tél. : 06 64 97 97 64 / 04 26 01 23 88
infos@activpnl.com - www.activpnl.com

LeDôJô

Centre de formation aux métiers de la relation d'aide

Formations certifiantes en PNL (agréées NLPNL)

Praticien en PNL,
Maître-Praticien en PNL,
Enseignant en PNL
Enseignante certifiée : **Jane TURNER**

contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr
tél. : 01 43 36 51 32

Autres formations certifiantes :
Hypnothérapie Ericksonienne
Praticien en Psychothérapie
Coaching
Ligne du Temps

RS Ressources & Stratégies

RESSOURCES ET STRATEGIES - Gérard SZYMANSKI

Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
Praticien – Maître Praticien – Enseignant

Lieu : Paris

ressources.strategies@wanadoo.fr
ressourcesetstrategies.fr

IFPNL

L'INSTITUT FRANÇAIS DE PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

Formations certifiantes agréées NLPNL
Technicien, Praticien, Maître Praticien, Enseignant

Autres formations : Formation de formateur, Coaching, Hypnose Ericksonienne, IOS...

Directrice : Françoise Ducreux
Co-fondatrice : Josiane de Saint-Paul

info@ifpnl.fr - www.ifpnl.fr

PAUL PYRONNET INSTITUT

(Paul Pyronnet) PPI

76, rue Masséna — 69006 LYON
+33 4 37 24 33 78
contact@paul-pyronnet-institut.fr
www.formation-coaching-pnl.com

Formations certifiantes en PNL
(Agrément NLPNL)
Praticien - Maître Praticien
Enseignant PNL

Autres formations :
Formation au coaching individuel et d'équipe
Team Building
Cohésion d'équipes
Métier de formateur en RH

ESPACE ORGANISMES CONTRIBUTEURS

LES ORGANISMES AGRÉÉS

PAUL PYRONNET INSTITUT
(Paul PYRONNET)
76, rue Masséna - 69006 Lyon
+33 4 37 24 33 78
contact@paul-pyronnet-institut.fr
www.formation-coaching-pnl.com

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

Le DÔJÔ
(Jane TURNER)
43, rue Daubenton - 75 005 Paris
Tél : 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

RESSOURCES & 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
ressources.strategies@wanadoo.fr
www.ressourcesetstrategies.fr

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

EFPNL (Ecole de Formation PNL)
(Jean-Jacques VERGER)
9, rue Montorge - 38000 Grenoble
1770, ch. de la Blaque
13 090 Aix en Provence
Tél : 06 34 48 11 91
jjverger@efpnl.fr
www.efpnl.fr

INSTITUT FRANÇAIS DE PNL
(Françoise DUCREUX)
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

ACTIV'PNL
(Jordi TURC)
à Arthameprod, 7 Place des Terreaux,
69001 Lyon
Tél. : 06 64 97 97 64 / 04 26 01 23 88
infos@activpnl.com
http://www.activpnl.com

S.CO.RE
La Colline - St-Etienne
81310 Lisle-sur -Tarn
Tél. 05 67 11 29 86
- 06 77 13 58 43
score-pnl@wanadoo.fr
www.score-pnl.fr

HEXAFOR
(Bertrand HENOT)
«Les Dorides» 1 rue Eugène VARLIN
44100 Nantes
Tel. : 02 40 200 200
Immeuble situé face à la CCI de Nantes
(Ligne 1 : François Mitterrand)
Arrêt de tram : Gare Maritime
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr

COMMUNICATION ACTIVE
(France DOUTRIAUX)
27 rue aux coqs
14400 Bayeux
Tel/fax 02 31 21 47 53
Portable 06 81 97 64 29
francedoutriaux@gmail.com
www.communication-active-normandie.fr

AGAPÉ & CO
(Brigitte GICQUEL-KRAMER)
2, Rue Odette Jasse
13015 Marseille
Tél. 06 98 27 45 88
gd@agapeandco.fr
www.agapeandco.fr

NAM COMMUNICATION PRÉSENCE PNL
(Nadine AMOUR-METAYER)
18, rue Massiou
17000 La Rochelle
Tél 05 46 00 65 24 - 06 12 83 80 04
namour@namcom.com

FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
(Gilles ROY)
3 av. de la Synagogue
84 000 Avignon
Tél : 04 90 16 04 16
Fax : 04 32 76 24 23
gilles.roy2@orange.fr
www.coaching-pnl.com

APIFORM
(Brigitte PENOT)
1005 C Chemin des Signols
83149 Bras
+33 6 80 87 32 61 - 09 77 92 31 52
contact@apiform.net
www.apiform.net

ALTREYA-FORMATION
(Mireille CHESSEBEUF)
La Bichetière
49 220 Vern D'Anjou (Angers)
Tél : 02 41 92 29 79
cabinet.chessebeuf@wanadoo.fr
www.altreya-formation.com

ECPNL
(Maryse CHABROL)
226 quai P. de Bayard
73000 Chambéry
Tél 06 20 83 32 77
www.communiquer-pnl.com
contact@communiquer-pnl.com

INSTITUT DE FORMATION PNL
(Olivier ZENOUDA)
159 avenue du Maréchal Leclerc
33 130 Bègles
Tél : 05 56 85 22 33 - Fax : 05 56 85 44 11
contact@pnl.fr
www.pnl.fr

- ACANTHE FORMATION
- CONVERGENCE CONSEIL
- CQPNL
- ÉCOLE DE PNL HUMANISTE
- INSTITUT CGF
- LE CENTRE PNL
- KHLEA
- STATÉGIES-ICMC-HEUROÏA PNL

FAC PNL
28 rue Henri Charlet
62 840 Fleurbaix
Tél : 03 21 62 17 40

IDCR
46, rue Léon Gambetta
31 000 Toulouse
Tél : 05 61 48 96 73

INTERACTIF
(Alain THIRY)
200, rue de Lonzée 5030
Gembloux [Belgique]
tél. : +32 (0) 81 61 60 63
alainthiry@interactif.be
www.interactif.be

Sophie COULON
8bis, Place aux bois
74 000 Annecy
Tél : 04 50 51 26 06/06 03 00 38 62
sophiecoulon@aol.com

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

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
Nord : nord@nlpnl.eu
Méditerranée : mediterranee@nlpnl.eu

Pour envoyer un article :
mariejeannehuguet@yahoo.fr

SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

NLPNL Fédération, adresse postale :
chez Annie Rapp - 113 av. Mozart - 75016 PARIS

Directeur de la Publication :
Dominique ROBERT-MARQUIS

Commission Publication :
Marie-Jeanne HUGUET (Présidente et rédactrice en chef)
Philippe POPOTTE, Annie RAPP, Andrée ZERAH
metaphore@nlpnl.eu

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

NLPNL/MÉTAPHORE copyright - Vente par abonnement - N° ISNN 1279 - 2497 - Dépôt légal : juin 2013

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