métaphore

AVRIL 2017 – n° 84

Journal de NLPNL, Fédération des associations francophones des certifiés en programmation neurolinguistique

Associations locales

Avec nous faites rayonner la PNL

Délégations

Collèges

Fédération NLPNL des associations francophones des certifiés en Programmation Neuro-Linguistique

sommaire

Petites réflexions à propos d'une approche herméneutique de la PNL
par Yvonne Madec-Thomas
— 4

Obtenez la coopération des enfants : motivez au lieu d'imposer
par Marion Sarazin
— 7

Retour sur le Congrès de Janvier 2017
par Eugène Mpundu
— 10

Le rôle de la commission du collège des enseignants en PNL et la sous-commission des agréments des enseignants et des organismes de formation
par Pannozzo Dora, Servais Chantalle et Gimenez Angélique
— 12

Sapiens : une brève histoire de l'humanité Yuval Noah Harari
par Patrick Condamin
— 16

La PNL au quotidien
par Eugène Mpundu
— 18

Le regard des neurosciences affectives et sociales dans la construction du lien en coaching
par Marie-Pascale Martorell
— 20

Écoute
par Dora Pannozzo
— 21

Quand les PNListes prennent la plume
— 22

sommaire

LE MOT des responsables de la publication

Chers lecteurs,

Une page se tourne avec le départ d'Anne Stepourenko. Merci à elle de nous avoir fait profiter de son dynamisme dans la recherche d'auteurs plus intéressants les uns que les autres, et de textes riches, sur des sujets variés.

Nous souhaitons continuer dans le même esprit, celui de faire profiter nos lecteurs des recherches et découvertes qui viennent enrichir la PNL.

À notre tour, donc, nous allons vous proposer des rubriques variées, faites d'articles de fond, de nouveaux modèles, de techniques et outils qui ont fait leurs preuves, de livres, etc. Eugène souhaite vous faire partager une vision très pragmatique de la PNL dans sa rubrique « La PNL au quotidien ». Évelyne se propose de vous offrir un conte ou une métaphore dans chaque numéro.

Si vous souhaitez partager des articles inédits que vous avez écrits, soyez assurés, chers lecteurs, que nos colonnes s'ouvriront à vos plumes avec intérêt et curiosité.

Comme vous, nous avons hâte de découvrir de nouveaux développements de la PNL et d'en apprendre encore et toujours plus pour notre mieux-être à tous !

Ce changement de responsables de la revue a décalé provisoirement la date de parution de ce numéro. Nous reprendrons le rythme habituel dès le prochain numéro de juin !

Enfin, nous tenons à remercier tous les auteurs de ce numéro qui ont répondu très rapidement à nos sollicitations empressées !

Nous vous remercions également par avance, pour l'accueil chaleureux que vous voudrez bien réserver à ce numéro.

Evelyne Lerner et Eugène Mpundu

Petites réflexions à propos d'une **approche herméneutique** de la PNL

PAR YVONNE MADEC-THOMAS *

Après avoir expliqué ce qu'était l'herméneutique dans le numéro de décembre 2016, Yvonne Thomas nous explique dans cet article en quoi la PNL serait « herméneutique ».

En quoi la PNL serait-elle « herméneutique » ?

Mettons l'accent sur ses strates du simple au complexe. La discipline « Programmation Neuro Linguistique » peut être considérée comme telle du fait de ses manifestations à travers plusieurs étapes caractéristiques de la doctrine interprétative à 4 temps :

1. Ses pratiques *(ce qui est)* :

- La sensorialité (VAKOG)
- Les Mouvements oculaires
- Les comportements
- Le langage (avec les pôles précis et imprécis)
- Les états internes
- Les croyances
- Les différents modèles de la personne, des systèmes, de l'efficience, excellence etc.

2. Son éthique *(ce qui est à faire, ce qui est important); ce qu'il faut croire* :

- Respect de la personne
- Référence à une écologie du sujet en vue de son bien-être
- Le travail sur les valeurs, les croyances en jeu chez une personne, un système

3. Ses travaux publiés *(sens allégorique « destiné à être sur la place publique »)* :

- Approche modélisatrice
- PNL de première, deuxième, troisième génération
- Théorie des champs
- HypnoPNL
- etc.

4. Ses principes philosophiques et humanistes de base *(ce vers quoi tendre)*

Vers le haut (anagogique) pour le « salut », le bien-être de la condition humaine) :

- La carte n'est pas le territoire
- Une personne n'est pas la somme de ses comportements
- Le comportement répond à une intention positive, constructive pour l'être considéré
- Etc. (je ne développe pas car je m'adresse à des pairs).

Le sens profond de ce processus « quaternaire » peut à mon avis s'interpréter autour d'un principe unificateur, une figure du salut, non plus religieux (quoi qu'elle relie !) mais laïque : **Le souci de soi,** thème constant en philosophie (des présocratiques à aujourd'hui, y compris les philosophies non occidentales). Le souci de soi englobe la connaissance de soi et le soin de soi. Michel Foucault interroge les philosophes passés et présents et démontre la permanence de la question : ***Qu'est-ce que soi-même ?***

* Consultante en Formations-bilans -coaching. (Master2 SH : Philosophie -Psychologie DUT GEA- Master PNL-formations en hypnose/eft/Photoreading.)

Le souci de soi *(Epimeleia heautou)* devient un principe régulateur de l'activité, de notre rapport au monde et aux autres. Chez Platon l'âme est en chacun de nous comme une entité impersonnelle, supra – personnelle. Elle est l'âme en moi plutôt que mon âme et reste une puissance surnaturelle, un *daïmôn* qui dépasse la personne singulière. « *Le daïmôn,* même s'il est substantiellement divin, est un sujet dans le sujet, il est en nous comme un autre auquel nous devons un culte ». Les pratiques de soi ne sont ni individuelles ni communautaires : elles sont relationnelles et transversales.

Michel Foucault insiste – à l'instar de la PNL – sur une forme d'ascèse communicationnelle à partir d'exercices :

- l'amélioration de l'écoute notamment par le silence et une certaine attitude physique active,
- la lecture (lire, c'est relire les préceptes que l'on a toujours *ad manum*),
- l'écriture par la correspondance qui permet de se donner des nouvelles de soi-même en même temps que l'on conseille l'autre ; et enfin :
- la parole ouverte et bienveillante, non jugeante (non la flatterie, le bavardage ou la rhétorique).

Ces quatre grands champs (chantiers !!!) de participation se réfèrent à une pratique, à des discours et à une réflexion constante au sein des Sciences humaines et sociales. La PNL se tourne du côté de l'explication des comportements, du fonctionnement des systèmes, de la compréhension des motifs profonds, cachés, souterrains, des actions humaines ainsi que de la préconisation de modèles de comportements qui respectent à la fois une éthique des vertus et une morale des conséquences et de l'utilité de nos actions. Ces processus et ces manifestations régénèrent un courant modeste et efficace qui sait se fondre avec humilité dans nos pratiques quotidiennes, nos élans vitaux, nos métiers, nos visions du monde.

La PNL constitue une herméneutique existentielle car elle nous concerne tous

Rapprochons par exemple l'herméneutique PNL « à 4 temps », des approches philosophiques. **Jean Grondin**, professeur de philosophie canadienne d'aujourd'hui, est spécialisé dans l'herméneutique qu'il étudie à travers les travaux de Dilthey, Heidegger et d'autres philosophes contemporains (Gadamer, Derrida, Habermas, Foucault, Ricoeur). Dans l'herméneutisme (Puf. Paris 2013), il résume les 3 grands courants qui vivifient les disciplines et les pratiques modernes :

1. Au sens classique du terme, dit-il « l'herméneutique désignait autrefois l'art d'interpréter les textes. Cet art s'est surtout développé au sein des disciplines qui ont affaire à l'interprétation des textes sacrés ou canoniques.
2. Au XIXe siècle, le philosophe Dilthey « l'enrichit d'une tâche nouvelle : si l'herméneutique se penche sur les règles et les méthodes des sciences de la compréhension, elle pourrait servir de fondement méthodologique à toutes les sciences humaines (les lettres, l'histoire, la théologie, la philosophie, et ce que l'on appelle aujourd'hui les « sciences sociales »). L'herméneutique devient alors une réflexion méthodologique sur la prétention de vérité et le statut scientifique des sciences humaines ».
3. La 3e conception « est assez largement née en réaction à cette intelligence méthodologique de l'herméneutique. Elle prend la forme d'une philosophie universelle de l'interprétation. Son idée fondamentale […] est que la compréhension et l'interprétation ne sont pas seulement des méthodes que l'on rencontre dans les sciences humaines, <u>mais des processus fondamentaux que l'on retrouve au cœur de la vie elle-même. L'interprétation apparaît alors de plus en plus comme une caractéristique essentielle de notre présence au</u> monde. » (c'est nous qui soulignons).

À la question : ***Quelle est la pertinence des rapports que notre pensée entretient avec l'histoire de notre vérité ?*** Le travail d'introspection par soi-même ou à l'aide d'un tiers nous aide à argumenter contre le déni de l'idée de vérité d'une certaine conception sociologique des sciences. Il démontre que la pensée personnelle, celle du sujet, a bien un rapport avec la vérité et on ne peut la comprendre qu'en poursuivant l'historique de cette pensée.

Conclusion non définitive

L'herméneutique valorise une composante universelle et néanmoins singulière de notre expérience du monde et dans le monde.

Alors est-ce que « *Tout est affaire d'interprétation(s)* » ?

Pour y répondre, précisons le terme d'***interprétation*** par les acceptions suivantes :

- Peut-être comme *pragmatologie* de la vie quotidienne : Loin de s'en défendre, la PNL accepte et interprète l'imperfection humaine de manière constructive : « cette espèce d'erreur sans laquelle une espèce d'êtres bien déterminés ne pourrait pas vivre » (Nietzsche) ; Nos actions, notre vie présupposent des faits, des erreurs, des comportements apparemment insensés ; des répétitions fâcheuses de programmes etc.
- Peut-être la PNL — comme dans le perspectivisme de Watzlawick, de Monique Esser, doit-elle être comprise du point de vue épistémologique : pas de connaissance du monde sans filtres, schèmes, modélisation préalables.
- Peut-être une version herméneutique PNL possède-t-elle également un sens historique : toute interprétation est « enfant de l'époque », « fille du temps » « héritière » de parents et grands-parents généreux. Les travaux actuels de Bandler, Dilts, Steve et Connirae Andrea, Josiane de St Paul, Monique Esser — entre autres brillants chercheurs — praticiens — témoignent des versions de 1re, 2e, 3e génération.
- Enfin sans doute la PNL réfère-t-elle également à une spiritualité au sens anglo-saxon du terme : ici, pas de religion mais une recherche de la vérité plurielle *(unitas multiplex)* à l'échelle d'une vision du monde de type humaniste, écologiste (écologie de l'environnement humain, du psychisme, des actes éthiques, du mode de vie).

Terminons sur une perspective énigmatique

Une autre question intéressante consisterait à interroger le versant : « hypnose » de la PNL. À cet effet, chacun pourra apprécier l'ouvrage de Richard Bandler « Au cœur du changement : Unir PNL et Hypnose » (éd. la Tempérance. 2015, Chabreloche.).

L'aspect « suggestion » ne fait aucun doute dans les pratiques PNL, les prescriptions de tâches également.
Le très dynamique et ingénieux Bandler y ajoute les techniques préalables d'induction classiques de l'hypnose Ericksonienne ; l'ouvrage m'a paru instructif.

Gageons que l'Hypno PNL- qui pratique une herméneutique quasi-ancestrale sera vécue de manière plus douce, plus brève, autonome ou hétéronome. Quel dieu se cache derrière le souci de soi vécu à travers un état de « veille paradoxale » (F. Roustang) basé sur une Anamnèse brève, un Inventaire des Ressources, une Pratique Thérapeutique rassurante et progressivement dispensatrice d'autonomie eu égard aux souffrances, symptômes et événements de la vie ? ■

Obtenez la coopération des enfants : **motivez au lieu d'imposer**

(Extrait du livre « *Éduquer avec le sourire* » de Marion Sarazin)

PAR MARION SARAZIN

Vous avez des objectifs pour vos enfants et vous constatez souvent, avec consternation que vos chères têtes blondes en ont d'autres, radicalement opposés. Par exemple, il y a des choses à faire qui vous paraissent évidentes, mais qui ne le sont pas du tout pour eux comme se laver, manger, faire ses devoirs, se coucher ! Pour cela, vous avez besoin de leur coopération. Comment obtenir qu'ils fassent ce qu'ils n'ont absolument pas l'intention de faire ?

[…] Tout d'abord, réfléchissez à votre propre situation et posez-vous la question suivante : « Qu'est-ce qui vous motive quotidiennement à faire des choses que vous considérez comme des corvées ? » Vous observerez que, la plupart du temps, vous ne les faites pas uniquement par devoir, mais parce que vous en anticipez un bénéfice, un plaisir. Ce bénéfice n'est pas toujours immédiat, il peut être lointain. Mais il est réel. Vous trouvez que c'est pénible de faire le ménage mais vous le faites malgré tout, car c'est agréable de vivre dans une maison propre. Vous rangez votre maison avant de recevoir vos amis car vous anticipez le plaisir de leur montrer votre belle maison. Vous n'avez pas envie de faire du sport aujourd'hui, mais vous allez le faire parce que cela vous permettra de rester en forme et de garder la ligne, etc. C'est votre motivation pour obtenir un bénéfice, même lointain, qui vous permet d'accomplir aisément les corvées quotidiennes.

De la même manière, la motivation est une condition primordiale pour obtenir la coopération des enfants. Mais comment parvenir à les motiver à faire ce que vous avez envie ou besoin qu'ils fassent ? Vous voulez, par exemple, que votre enfant prenne son bain, qu'il se déshabille, qu'il appelle un camarade pour lui proposer de travailler ensemble, qu'il appelle le médecin pour prendre rendez-vous, qu'il range sa chambre etc. Malheureusement, ce n'est pas du tout prioritaire pour lui. Il a mille autres choses à faire qui l'intéressent bien plus. Vous le dérangez ! […]

Voici une méthode qui peut débloquer la situation en quelques secondes et vous éviter de lutter longtemps pour arriver à vos fins.

Reliez votre objectif à des conséquences positives pour l'enfant : la méthode des bénéfices

Camille (la mère), Louna (4 ans) et les courses

Camille a besoin d'aller faire des courses. Elle veut que sa fille mette ses chaussures pour sortir. Louna est en train de jouer. Elle est pieds nus.

La méthode inefficace

Camille : *Louna, mets tes chaussures. Vite, vite, vite dépêche-toi. Tu ne vois pas que je suis pressée, tu vas me mettre en retard. Réveille-toi, un peu d'énergie, s'il te plaît. Oh là, là, c'est pas possible ! Qu'elle est lente cette gamine !*

Louna : *J'ai pas envie !*

Camille : *Je ne te demande pas si tu as envie, je te dis de le faire.*

Louna continue de jouer.

Camille : *Tu les mets tout de suite ou j'appelle ton père.*

Pas de réaction de Louna.

Camille : *Bon, je pars au magasin sans toi.*

La méthode que je propose

Camille : *Louna, as-tu envie d'aller au magasin avec moi ?*

Louna : *Oui !*

Camille : *Oh super ! Bon, mets tes chaussures et dès qu'elles seront mises, on y va !*

Si Louna était en train de jouer à la poupée, **Camille** aurait pu lui dire aussi :

– *Tu veux emmener ta poupée faire les courses comme une vraie maman ?*
– *Tu veux venir avec moi et passer devant la boutique de jouets pour regarder les robes de poupées ?*

Le principe de cette méthode est de présenter en premier à l'enfant le bénéfice qu'il a à collaborer. L'enfant vit dans le présent. S'il est en train de jouer, il est complètement absorbé par le plaisir du jeu. Se projeter dans le futur n'est pas chose aisée pour lui. Et pourquoi le ferait-il ? Sortir est votre objectif, pas le sien. Vous le dérangez avec votre injonction de mettre des chaussures.

Pourquoi arrêterait-il une activité qui lui procure tant de plaisir dans le présent pour une autre activité qui ne le concerne pas et qui se situe dans l'avenir ! La solution est de lui présenter les bénéfices qu'il tirera à vous obéir.

Vous doutez peut-être de votre capacité : saurez-vous faire preuve de suffisamment de créativité pour trouver des idées de bénéfices ? Pour y parvenir, il suffit de vous mettre à la place de votre enfant, de vous mettre, pour un instant, dans ses chaussures (c'est-à-dire en seconde position). Si vous plongez dans son monde, vous pouvez facilement trouver ce qui peut le motiver. Il s'agit de proposer une activité que votre enfant valorise autant, sinon plus, que l'activité actuelle. De cette façon, vous suscitez chez lui un état de désir, un sentiment d'excitation à coopérer. Ensuite, il vous suffit simplement d'expliquer les procédures à suivre pour s'adonner à cette nouvelle activité. Mettre ses chaussures n'est plus qu'une question de modalités, un moyen pour lui d'atteindre son nouvel objectif. Ce n'est plus une contrainte, une obligation.

Enfin, pour rendre attractif le bénéfice, je vous recommande de vous mettre vous-même dans un état d'excitation lorsque vous le proposez.

Cette méthode est très efficace. Vous évitez des discussions et des résistances à n'en plus finir. En trois secondes, l'enfant peut faire ce que vous désirez, car il est motivé. Maintenant, c'est lui qui veut et non plus vous.

En plus de son efficacité, cette méthode a l'avantage d'apprendre à l'enfant la planification à long terme et la gestion du temps. Les enfants veulent tout, tout de suite. Vous leur montrez que, pour obtenir quelque chose, il y a des préalables, des procédures à suivre, des étapes à respecter.

RÉSUMÉ DE LA MÉTHODE DES BÉNÉFICES

Pensez à une conséquence positive pour votre enfant, directe ou indirecte, quelque chose susceptible de le motiver à agir. Puis proposez :

– *Est-ce que tu veux B ?*
– *Oui.*
– *Bon, dès que tu auras fait A, tu pourras avoir B.*

Attention, l'ordre dans lequel vous opérez est très important. Vous voulez d'abord créer cet état de désir et obtenir que votre enfant dise : « *Oui, je veux B* ».

C'est seulement lorsque vous aurez obtenu cet état que vous pourrez dire : « *Dès que tu auras fait A tu auras B.* » Ou « *Tu fais A et tu as B.* »

Quelques exemples pour motiver à…

Se laver les dents

– *Voulez-vous jouer les enfants ?*
– *Oui.*
– *Bon. Allez vous laver les dents et après vous pourrez jouer.*

Aller au lit

– *Qui veut que je lui lise une histoire ?*
– *Moi ! (Les enfants adorent ce moment.)*
– *Bon, allez vite vous laver les dents, faire pipi et on se retrouve dans le lit pour lire une histoire.*

[…]Aller à l'école

Quel peut-être le bénéfice pour l'enfant d'aller à l'école ? Peut-être pensez-vous qu'il n'y en a pas. Aucun vraiment ?

– *Tu as envie de montrer tes nouvelles chaussures à tes copines ?*
– *Tu veux montrer tes nouvelles cartes de Pokémon à ton ami ?*
– *Tu as envie d'aller au cours de… ?*
  – *Tu veux apprendre à lire pour pouvoir lire des belles histoires ?*
  – *Tu veux retrouver tes amis à la récréation ?*
  – *Tu veux voir ta gentille maîtresse ?*
  – *Tu veux apprendre à écrire ton prénom en script ?*
  – *En allant à l'école, tu veux qu'on passe devant ce magasin de… ?*

Si vous trouvez un bénéfice directement lié à la tâche tant mieux, mais ce n'est pas nécessaire.

Débarrasser ses affaires de la table pour que vous puissiez dîner

Quel genre de conséquence positive, de récompense peut-il attendre de débarrasser la table ? Si vous évitez la multiplication des en-cas dans la journée, les enfants ont généralement faim le soir.

– *Est-ce que tu as faim ?*
– *Oui.*
– *Bon, dès que tu auras débarrassé la table, on dînera.*

S'il y a quelque chose qu'il aime particulièrement au menu, vous lui dites, sinon vous ne dites rien.

Faire ses devoirs

– *Les enfants, vous voulez regarder une cassette ?*
– *Oui.*
– *Dès que vous aurez fini vos devoirs, vous pourrez regarder votre film.*

Ranger sa chambre

– *Tu veux retrouver ton jouet ? Tu ranges ta chambre et tu vas le retrouver.*
– *Tu veux recevoir tes copains ? Range ta chambre pour les recevoir.*

Se laver les dents

– *Veux-tu avoir un sourire resplendissant ou les dents super blanches comme telle actrice. Alors lave-toi les dents.*
– *Quand tu te seras lavé les dents je te raconterai une histoire.*

Le bénéfice peut ne pas être lié à ce que vous désirez obtenir.

Changer la couche de votre enfant

Elle ne veut pas. Elle adore jouer à cache-cache.

– *Chloé est-ce que tu veux jouer à cache-cache ?*
– *Oui.*
– *OK, laisse-moi changer ta couche et dès que j'ai fini, on joue à cache-cache ensemble.*

Exemple avec un ado :

– *Tes copains vont arriver pour le déjeuner. Tu débarrasses la table avant qu'ils arrivent pour que vous puissiez jouer ensemble.*

Débats et commentaires

N'est-ce pas un peu acheter l'acquiescement de mon enfant, utiliser la corruption pour arriver à mes fins ?

Il ne faut pas confondre corruption et motivation. La corruption, ce serait si vous agissiez contre son intérêt, sa morale, si vous violiez quelque chose d'important pour lui. Or, les deux propositions que vous faites à l'enfant servent son intérêt. Lorsque vous proposez à l'enfant de manger du poisson et ensuite du gâteau au chocolat, celui-ci n'a pas conscience de l'intérêt pour sa santé de manger du poisson. Soit il est trop petit pour le comprendre, soit il a du mal à le percevoir parce que c'est une perspective à plus long terme. Par contre, l'autre proposition a un intérêt qu'il reconnaît immédiatement.

N'est-ce pas faire du marchandage ou du chantage ?

Ce n'est ni du marchandage ni du chantage non plus. Vous ne leur dites pas : « Si tu fais cela, tu as cela » (marchandage). Ou « Si tu ne fais pas ça, tu n'auras pas ça » (chantage). Vous leur expliquez l'intérêt pour eux de faire quelque chose. Une fois que les enfants sont motivés à faire quelque chose, cela va tout seul. Lorsque vous leur demandez : « Est-ce que tu veux… », ils ne sont pas obligés d'accepter. Ils ont toujours la liberté de répondre : « Non, je n'ai pas envie ». Et vous devez être prêt à accepter qu'ils refusent. Vous leur proposez de choisir, ce qui leur apprend à décider par eux-mêmes. Cette méthode respecte l'enfant. Elle consiste à remplacer le « si » qui sous-entend souvent un marchandage ou un chantage par le « quand » qui introduit une notion de planning, de planification.

« Cela consiste finalement à leur donner une récompense systématique après un effort ».

Pourquoi ne seraient-ils pas récompensés après un effort ? Et puis, tout dépend du type de récompense que vous donnez. Si vous trouvez une récompense qui vous semble adaptée, pourquoi pas !

Ce que personnellement je ne veux pas utiliser, c'est la motivation par l'argent ou les bonbons. Pour moi, donner de l'argent systématiquement à ses enfants dès qu'ils font la moindre chose pour la maison par exemple, c'est leur apprendre que la seule raison d'aider est d'obtenir une récompense. Or, je considère qu'il est normal que chacun ait sa part de corvées dans une maison, à condition qu'elle soit adaptée à son âge. Pour moi, une famille est une communauté et tout le monde doit coopérer. Par contre, je peux décider de payer pour une corvée spéciale comme laver la voiture. Je pense aussi qu'on peut faire quelque chose pour le simple plaisir de réussir ou de faire plaisir… D'ailleurs, souvent, les petits veulent vraiment aider. Toutefois, c'est souvent pour faire quelque chose qu'ils ne sont pas capables de faire et les parents sont alors obligés de refréner leur envie et de leur proposer des choses à leur portée ! […]

Ceci dit, si rien ne marche, il vous reste la bonne vieille méthode : « Tu n'as pas le choix, tu le fais, que cela te plaise ou non. » Au besoin, vous pourrez être contraint d'utiliser la force. Dans ce cas, vous devez être prêt à assumer les cris et la colère de l'enfant. Il est normal que votre enfant se mette en colère, car votre objectif n'est pas du tout désirable pour lui. Par contre, en ce qui vous concerne, vous n'avez pas de raison d'éprouver de la colère. Restez calme et ne vous emportez pas, même si votre enfant le fait. Par exemple voici ce que vous pouvez dire et faire : « Bon, je dois vraiment aller faire cette course et je ne peux pas te laisser seul à la maison. Cette fois-ci, tu vas devoir venir avec moi. » Et vous lui mettez les chaussures de force. Et vous êtes prêt à supporter quelque colère de sa part. C'est ça aussi la vie de parents ! ■

Retour sur le Congrès de Janvier 2017

par Eugène Mpundu

Témoignage sur l'atelier : *« Comment réussir un pitch persuasif avec les outils de la PNL »* animé par Antonio Meza

Le congrès de janvier 2017 a été, de l'avis général, un véritable succès. Pour ceux qui comme moi n'avaient jamais vu Robert Dilts dans ses œuvres, c'était tout simplement génial ! Les trois ateliers du matin ont également tenu leurs promesses. Dans cet article, je vais vous restituer ce que j'ai retenu de l'atelier animé par Antonio Meza.

Sur le texte de présentation de son atelier, Antonio avait indiqué que beaucoup d'entrepreneurs lui faisaient part de leur nervosité quand ils devaient faire une présentation. Il se proposait donc d'offrir aux participants à cet atelier une méthodologie simple qui allait leur permettre de « communiquer avec clarté et confiance » pour convaincre les clients, les équipes, les partenaires et les investisseurs des bénéfices que leur entreprise peut leur apporter.

Comme annoncé, cet atelier s'est révélé très concret et interactif. Après une petite introduction de son sujet, Antonio a demandé à Marion Sarazin de refaire le petit pitch qu'elle avait déjà fait quelques minutes auparavant pour présenter son dernier livre intitulé : « ÉDUQUER AVEC LE SOURIRE ». Antonio a ensuite invité les participants à donner un feedback sur ce qui avait été bien fait et ce que Marion pouvait améliorer.

Selon Antonio, un pitch doit susciter un intérêt par rapport à un produit ou un service en créant une connexion avec l'auditoire. Les trois maîtres mots étaient : CONFIANCE-CLARTE-CREATION. Il faut créer une perception, s'adresser à chaque personne de l'assistance et finir avec une invitation à l'action. Antonio recommande de commencer par une histoire sur soi et de parler aussi du public. Il convient de solliciter le cerveau droit en faisant appel aux images et en osant utiliser le silence.

Les participants ont fait un **premier exercice** qui consistait à se mettre par groupe de trois et à se présenter à tour de rôle pendant 2 minutes. Une personne du groupe devait ensuite donne un feedback à celui qui venait de se présenter.
Sur la question de savoir s'il fallait rester spontané ou mémoriser son texte, Antonio a répondu qu'il fallait tout de même 80 % de préparation et 20 % d'improvisation.

Selon Antonio Meza, un pitch doit répondre aux questions :
- Comment vas-tu changer ma vie ?
- En quoi es-tu la bonne personne pour changer ma vie ?

Un pitch est un partage des croyances et des valeurs liées au produit ou au service qu'on propose. Qu'est-ce qui va faire la différence entre aujourd'hui et après la collaboration, l'utilisation du produit ou du service proposé ? La connexion doit se faire avec des images, des sons et le ressenti.

Un bon pitch est construit selon la structure de base de « story telling » qui passe séquentiellement par les six points suivants :
1. Il était une fois…
2. Et tous les jours…
3. Et puis un jour…
4. Et grâce à ça/à cause de ça…
5. Et depuis…
6. Et la morale de l'histoire est…
En parlant d'elle, la personne qui fait le pitch touche également les autres.

Le **deuxième exercice** a consisté à se mettre par groupes de deux ou trois personnes et à raconter une histoire courte selon la structure du « story telling ». Un des participants devait coacher celui qui raconte et lui donner un feedback.

Comment réussir un pitch persuasif grâce aux outils de la PNL ?
par Antonio Meza

Pour construire un bon pitch, il faut se poser les questions suivantes et y répondre :
1 — Pourquoi ce produit (ou ce service ou cette collaboration)… ?
2 — Donne-moi une raison de ne pas quitter la salle
3 — Quelle valeur j'offre ?
4 — Qu'est-ce que j'offre (description du produit, service…) ?
5 — Et maintenant (appel à l'action)…

Tout ceci est à mettre en parallèle avec les niveaux logiques… exercice qu'Antonio n'a pas pu faire faute de temps…

J'ai beaucoup hésité avant de venir au congrès car le lendemain l'Espace du Bien-Etre de Thionville dans lequel j'exerce comme Coach de vie avait organisé sa journée « Portes ouvertes » à laquelle je devais participer activement. J'avais laissé mes partenaires finir seuls les préparatifs. Pour présenter mon activité de coach de vie, j'avais prévu une vingtaine de diapos. Je savais que je n'allais pas pouvoir les passer toutes si je voulais respecter le timing de 20 minutes qui m'était imparti. Cet évènement était très important pour moi car même si j'ai commencé à pratiquer tout doucement depuis septembre de l'année dernière, c'était en quelque sorte le lancement « officiel » de ma nouvelle activité. J'allais enfin pourvoir endosser mon costume de « coach de vie » et débuter l'écriture de la nouvelle page de ma vie. Après avoir hésité je me suis décidé à venir au Congrès. J'avais surtout envie de voir Robert Dilts « en vrai ». J'ai vécu l'atelier d'Antonio Meza comme « la cerise sur le gâteau ». Il m'a fait prendre conscience que les explications sur le coaching, la PNL et l'hypnose qui occupaient les trois quarts de ma présentation n'étaient finalement pas très intéressantes pour mon public, mes futurs clients. Je devais « *vendre* » mon activité de coach de vie alors que mes diapos ressemblaient à une formation. J'avais prévu de réviser ma présentation dans le train du retour. Finalement, j'ai dormi pendant tout le trajet.

Le lendemain, j'ai fait la présentation de mon activité sans projeter les diapos. J'ai parlé de moi, de mon émotion de débuter un nouveau métier à 58 ans, de mes interrogations sur ce nouveau choix de vie et de ce que j'allais faire pour mes clients en fonction de leurs problématiques. J'ai senti une véritable connexion avec l'assistance, une trentaine de personnes entassée dans une petite salle qu'on avait équipée pour à peine vingt personnes. Et là, je me suis dit que j'avais fait doublement un bon choix : celui d'exercer le métier de coach et celui d'assister au congrès. Comme dirait l'autre : « il n'y a pas de hasard ». ■

Le rôle de la commission du collège des enseignants en PNL et la sous-commission des agréments des enseignants et des organismes de formation

Article rédigé par la sous-commission des agréments, Mesdames **Pannozzo Dora, Servais Chantalle et Gimenez Angélique** (enseignantes certifiées en PNL agrées NLPNL et OF agréés NLPNL)

Mais qui sont ces enseignants qui forment chaque année de nouveaux PNListes certifiés ?
Et qui les forme, eux-mêmes, à devenir enseignants en PNL certifiés ?
Qu'est ce qui motive certains d'entre eux à demander ensuite à être enseignant agréé NLPNL en tant qu'enseignant en PNL, et à demander l'agrément de leur organisme de formation ? D'ailleurs que signifient ces certifications ? Ces agréments ? La reconnaissance NLPNL ?
Et qui gère et encadre ces agréments au sein de NLPNL ? Comment cela se passe-t-il ?

Nous allons tenter de répondre à ces différentes questions que peut-être vous ne vous êtes jamais posées, confiants en votre enseignant…

D'ailleurs, comment avez-vous choisi à une époque de votre vie de vous former à la PNL ? Comment avez-vous choisi tel ou tel organisme, tel ou tel enseignant ? Quels renseignements avez-vous pris pour bien comprendre en quoi consiste la formation en PNL, ce que contient un cursus de technicien, de praticien, de maitre-praticien ?
Et si vous aviez aujourd'hui à conseiller un ami ou un collègue sur le choix d'une formation en PNL, que lui diriez ? Comment pourrait-il être sûr de s'inscrire auprès d'un organisme fiable, qui dispense une formation fidèle aux cursus enseignés depuis plusieurs générations de PNListes, avec un enseignant formé selon une lignée bien identifiée de PNListes qualifiés à la fois en PNL (cela paraît évident, et qualifié à haut niveau – au moins un niveau MASTER et plusieurs années d'assistanat et de réflexion sur la pratique de la PNL) ?
Et qualifiés pour l'enseignement ! Et oui, enseigner est un métier, une somme de plusieurs compétences associant savoir, savoir-faire (a minima savoir-apprendre et savoir-transmettre) et savoir-être (ajustement de sa posture de pédagogue et de mobilisateur-régulateur de groupes).
Ces questions sont d'autant plus légitimes qu'on propose aujourd'hui des formations en PNL sous format « e-learning », en version « Groupon » sur internet et que des praticiens en PNL vous « vendent » une formation certifiante… mais de quel certificat parle-t-on ? Du leur ? D'un potentiel institut de formation qui forme à de multiples « outils » de communication, dans lequel les formateurs n'ont pas même le niveau de maitre-praticien en PNL ! Leur art consisterait à vous former y compris à des niveaux de PNL sur lesquels ils n'ont pas été eux-mêmes formés !
Pour bien choisir, il est crucial d'être bien informé et ensuite, d'avoir un contact avec vos potentiels futurs enseignants de façon à « sentir » si leur façon d'enseigner, leur façon d'être dans ce que leur voix exprime déjà au téléphone, vous donne envie et confiance. Ces enseignants seront vos futurs objets de modélisations ; en PNL on apprend par transmission « intellectuelle » certes et aussi par identification-intégration, autrement dit par modélisation plus ou moins consciente. D'ailleurs vous apprendrez à en prendre plus conscience avec la PNL et à bien choisir vos « modèles » pour devenir la somme de tous ces gens qui vous permettront de « copier puis coller en vous », leur « art » de la communication et de la relation !

ÉCLAIRONS UN PEU NOS « LANTERNES » :

Qui est enseignant en PNL ? Certifié ? Agréé NLPNL ?

Un enseignant en PNL a commencé comme vous par apprendre les niveaux de PNL jusqu'au MASTER puis il a refait les cursus dans la posture de « personne-ressource et assistant » pour s'imprégner de plus en plus précisément des modèles de PNL. Il en aura profité également pour modéliser la pédagogie de ces enseignants-formateurs qui sont des experts qui conjuguent à la fois la qualité d'enseignant en PNL et de « formateur de formateur ». Il doit également suivre un cursus de plusieurs jours et quelques années pour devenir leur même expert en PNL, le montrer, et montrer ensuite qu'il est capable d'enseigner la PNL avec une bonne pédagogie et une grande éthique. Il sait réguler des groupes, créer des exercices, évaluer les progressions de ces étudiants etc. Un vrai métier qui ne s'improvise pas et est validé par son enseignant-formateur qui va le certifier enseignant. Il devra également être validé par un second enseignant certifié qui viendra lui aussi évaluer sa prestation d'enseignant en PNL. Ainsi, doté de cette double validation, il entrera dans le cercle des enseignants dûment qualifié selon les standards nationaux et internationaux de la PNL. Il peut alors demander une reconnaissance, un agrément de NLPNL, pour montrer qu'il est vraiment en accord avec les critères des autres enseignants français notamment. Il fait preuve de transparence et de fait, NLPNL peut confirmer sa compétence et son éthique d'enseignant. Nous pouvons alors assurer aussi, au sein de la fédération, aux stagiaires qui nous questionnent que leur enseignant est dûment qualifié et certifié.

Quel organisme et « son cursus » est qualifié pour enseigner la PNL ? Est agréé NLPNL ?

En quoi l'agrément NLPNL est il interpellant ? Nous pourrions dire que c'est une sécurité donnée aux futurs étudiants de recevoir un cursus de qualité et un niveau en accord avec ce que les autres étudiants peuvent recevoir dans d'autres organismes reconnus et répondant aux standards de la PNL.

L'ultime étape, pourrions nous dire, quant à la transparence sur la qualité du travail de notre enseignant certifié, maintenant qu'il est autonome pour enseigner est de faire valoir la qualité de ces enseignements (alors qu'il pourrait dévier des standards et laisser croire à certains stagiaires non avertis qu'il respecte un enseignant commun à tous les PNlistes). Il demande alors l'agrément de son organisme de formation et du contenu de ces cursus. Il s'engage sur un nombre de jours et des aspects qualitatifs de son enseignement qui garantissent un bon apprentissage des stagiaires. Une commission valide les modèles transmis, leur concordance aux standards, leur cohérence par rapport aux exigences de chaque niveau, la durée, le mode d'évaluation et se positionne ainsi comme une sorte de « garant » pour les futurs étudiants. L'enseignant et les étudiants bénéficient d'une forme de garantie de « gagnant-gagnant » grâce à cette démarche active et responsable de l'enseignant et de son affiliation auprès de NLPNL. Il se montre aux autres enseignants et reçoit la reconnaissance de ses pairs, encore plus largement que de ces pairs-experts formateurs.

Les cursus, petit rappel

Le niveau de praticien en PNL doit contenir à minima 21 jours de formation. Il est subdivisé en un cursus de technicien et de praticien dans certains instituts. Depuis 2015, le niveau de technicien peut être précisé et faire l'objet d'une certification-validation si les instituts de formation le souhaitent (ils en informent leurs stagiaires).

Le cursus de maitre-praticien doit contenir à minima 21 jours. Il se solde par une évaluation des compétences et une certification.
Chaque niveau doit contenir des contenus spécifiques que le stagiaire peut retrouver dans chaque institut ; il peut ainsi si besoin faire une partie de son cursus à un endroit puis changer, en étant assuré d'avoir un niveau cohérent quel que soit l'institut choisi.

N.B. : les standards des formations Praticien et Maître-Praticien NLPNL sont précisés ci-dessous.

La périodicité des sessions de formation et la durée calendaire de chaque niveau restent à l'appréciation des enseignants. Ceci étant, un étalement des modules est conseillé pour permettre une meilleure intégration. Ainsi, si l'on vous propose de faire une formation de praticien en PNL de 21 jours en deux sessions de 10 et 11 jours, vous devez hésiter. La commission des agréments n'aura potentiellement pas validé un enseignement si condensé qui ne permet pas une bonne intégration. La neurogénèse et l'intégration de nouvelles aptitudes chez l'humain demandent du temps et de la répétition. Vous ne gagnerez pas votre temps à vous former en « sessions condensées ».
En cas d'hésitation, vous pouvez poser votre question auprès du collège des enseignants de NPNL.

En clair, ce que doivent contenir les cursus :

CRITÈRES POUR LE CURSUS PRATICIEN PNL
Durée en jours (21) ou en heures (147) 22 jours
Les 2/3 assurés par un enseignant reconnu :
CONTENU
L'établissement et le maintien du rapport dans le respect du modèle du monde de l'autre et de son écologie.
La synchronisation verbale et non verbale, puis la conduite.
La calibration basée sur l'expérience sensorielle.
Les systèmes de représentation (prédicats et clés d'accès oculaires).
Le Meta-Modèle.
Formulation d'un objectif avec mise en évidence de la structure de l'état présent et l'état désiré.
Le chevauchement et la traduction des systèmes de représentation.
Les cadres de contraste, pertinence, comme-si, back-track.
Les ancrages (V. A. K.), les chevauchements et les enchaînements d'ancrage.
Le changement d'histoire.
Les recadrages en une phrase, de sens; de contexte, en six points.
La création de parties et la négociation entre les parties.
L'association, la dissociation simple et V/K.
Les métaphores.
Le découpage (morcellement).
Les critères.
Les sous-modalités.
L'accession aux ressources et la création de ressources.
Les stratégies : identification et utilisation.
Le modèle de Milton.
Les niveaux logiques de Dilts

CRITERES POUR LES CURSUS MAITRE PRATICIEN PNL
Durée en jours (21) en heures (147)
La TOTALITÉ assurée par l'enseignant reconnu
CONTENU
Croyances, critères et présupposés : détection, utilisation et ajustement chez lui et chez les autres.
Métaprogrammes : détection, utilisation, ajustement, modélisation
Stratégies : modification, installation.
Sous-modalités : utilisation raffinée
Modélisation des compétences et leur transfert
Etats internes : messages, structure (sur la base des travaux de Leslie CAMERON-BANDLER), modélisation
Ligne du temps : les différentes méthodes et techniques d'exploration et de travail sur la base des travaux de R. BANDLER, Tad JAMES, R. DILTS (Reimprinting) etc.
Modèle sur l'identité (modèles sur l'identité à citer et préciser nombres de jours dédiés)

N.B. : D'autres modèles peuvent être enseignés parmi ceux qui sont obligatoires ou facultatifs à partir du moment où l'enseignant enseigne les notions-clés : rapport au temps, gestion des émotions, de la créativité personnelle etc. Citons le squash sur ligne du temps, traitement du deuil, du pardon, reimprinting, la créativité de Walt Disney, les Mentors, le carré magique, les stratégies de succès, la transformation essentielle.

Le collège des enseignants en PNL : Justement, qu'est ce que c'est ? Qui sont-ils ?

À ce jour, un certain nombre d'enseignants se sont affiliés à la fédération NLPNL avec cette envie de rendre plus pérenne l'enseignement de cursus de PNL de qualité, des cursus permettant aux stagiaires de développer de réelles compétences en communication, en gestion des relations interpersonnelles et en connaissance de leur propre « mode de fonctionnement » individuel et interpersonnel. Ils sont regroupés dans le collège des enseignants « piloté » par des enseignants expérimentés et venant de filiation différente de façon à assurer une cohésion des pratiques au-delà des parcours différents. À ce jour, la Commission du collège est sous la direction de Dora Pannozzo et compte 5 membres :
Marie-Christine Clerc, Brigitte Kramer, Chantalle Servais, Jane Turner et Angélique Gimenez

Nous comptons 71 enseignants certifiés en France, agréés NLPNL. La majorité d'entre eux intervient ou gère un organisme de formation agréé NLPNL. (58 Organismes de Formation NLPNL)
Le collège encadre 4 sous-commissions également constituées d'enseignants : la sous-commission des agréments, la sous-commission « échanges et recherche », « culture de l'évaluation », « déontologie » et une 5e à venir, « groupe de réflexion sur un syndicat des OF », attestant de la motivation des enseignants à faire évoluer leur métier.
Son rôle est donc non seulement de veiller au maintien d'un enseignement de qualité, avec une réelle éthique, une veille déontologique, un maintien de l'harmonie des enseignements transmis de façon à garantir une cohérence de la « discipline-PNL », mais aussi au développement des liens entre PNL et sciences, PNL et les différents champs d'action où elle peut se déployer.

Posons notre attention sur la sous-commission des agréments : les membres de cette commission ont pour mission de traiter les dossiers de demande d'agrément des enseignants qui ont été certifiés et qui souhaitent obtenir une forme « de validation » de la fédération, attestant ainsi de la qualité de leur formation/viabilité de leur certification.
Ils peuvent ensuite demander, une fois cette étape passée, l'agrément de leur organisme de formation ou plus justement de leurs cursus de formation. Ils devront donc remettre à la commission une somme de documents, dont les éléments quantitatifs et qualitatifs concernant les différents cursus en PNL.
La commission vérifie les statuts de l'organisme, les certificats des enseignants, les programmes de formation (respect de la déontologie, usage de stratégies commerciales en accord avec les fondamentaux de la PNL pour nous protéger tous des attaques pour « abus de pouvoir, dérives sectaires… »). Elle va aussi vérifier le nombre de jours des formations, leur durée dans le temps et la conformité des contenus enseignés avec les grilles de NLPNL, qui indiquent les modèles attendus a minima (pour certains, des incontournables que tous les enseignants doivent transmettre et pour d'autres, leurs équivalents que l'enseignant se sera chargé de justifier).
Elle collecte tous les éléments nécessaires pour validation des dossiers puis en fait la présentation au CD, comité de direction NLPNL, pour avoir son approbation. En cas de besoin, elle assure le lien entre l'enseignant et le CD de façon à faciliter l'agrément de l'enseignant et de son organisme autant qu'à garantir qu'il remplit ses obligations vis-à-vis des stagiaires. Une fois la validation du CD obtenue, la sous-commission gère l'intégration des enseignants et de leur organisme au sein de la fédération. Cette sous-commission a, à la fois, le rôle de conseil/soutien aux enseignants et de contrôle de qualité et d'éthique.
Nous espérons avoir éclairé vos esprits et vous avoir donné envie d'être curieux quant à vos parcours de PNListes car vous avez la responsabilité première de « faire le meilleur choix possible » ! ■

Sapiens : **une brève histoire de l'humanité**

Yuval Noah Harari

par Patrick Condamin

L'auteur de ce livre partage certaines qualités communes aux inventeurs de la PNL : la capacité de recadrage d'abord, qui permet de voir les choses avec un autre point de vue. L'impertinence et le « mismatching » (disparité, décalage), qui permettent de mettre en question des domaines acquis.

Souvent, c'est vrai pour la PNL, mais aussi dans bien d'autres domaines de la psychologie et de la pensée, les enseignants tiennent tellement à transmettre exactement la pensée des maîtres, qu'ils en deviennent des ayatollahs. Ce faisant, ils oublient parfois l'essence de la pensée. Je me demande d'ailleurs si ce n'est pas l'une des raisons pour lesquelles Erickson ne répondait que rarement de manière directe aux questions que lui posaient ses étudiants. Comme Socrate avant lui, il préservait avant tout la créativité de ces derniers.

Revenons à l'histoire de l'humanité. On découvre dans ce livre combien l'« homo sapiens » mérite finalement assez peu son qualificatif. Dès sa naissance, il va broyer avec bonne conscience tout ce qui peut déranger son expansion irréversible. En particulier ses cousins Neandertal et autre Erectus, mais aussi tous les grands animaux au fur et à mesure qu'il conquiert des continents. Il met d'autres animaux en esclavage quand il devient éleveur. Comme on le sait, cette capacité de destruction continue joyeusement de nos jours, peut-être jusqu'à l'auto-destruction finale.

Mais la thèse centrale du livre, oh combien plus originale, est la suivante : Comment l'homme a-t-il pu réussir à créer progressivement de grandes communautés ? Grandes communautés qui constituent évidemment l'un des moteurs de son expansion irréversible ?

La réponse de l'auteur est iconoclaste, mais passionnante : le lien est un lien culturel, ou religieux, ou théorique (par exemple la théorie économique). Ce lien n'a absolument pas besoin d'être vrai, il a besoin d'être cru et partagé par un grand nombre de personnes ! La vertu de ce lien est sa capacité de fédérer un grand nombre de personnes.

C'est une évidence dans le domaine de la religion. Si la religion était démontrée, il n'y en aurait qu'une ! Mais Mahommet par exemple avait comme premier objectif l'unité arabe ! Et si les croisés ont pu repousser plus tard les invasions arabes alors qu'ils étaient bien moins développés culturellement et techniquement, c'est peut-être que leurs croyances religieuses étaient plus affirmées à cette époque !

C'est également vrai du domaine économique : Le capitalisme par exemple, est basé sur des idées manifestement fausses : citons par exemple la motivation de chaque être de maximiser son profit, et la croyance aveugle que cela sert finalement un méta objectif, la croissance ! Mais si une croyance est partagée par tous, elle permet de vivre ensemble de mettre en place des règles, un référentiel, un gouvernement. De même, la croyance communiste, basée sur la dictature du prolétariat, qui a joyeusement soutenu des armées de dictateurs est erronée. Rappelons-nous la doctrine de Mao : « Servir le peuple » qui ne faisait rire personne, mais mourir beaucoup !

Humanisme, quand tu nous tiens !

Des notions culturelles peuvent à elles seules représenter le fondement de groupes humains gigantesques. L'auteur s'étend longuement sur le mot « humaniste », bien connu des gens de la PNL comme une « nominalisation ». À savoir un « mot-valise » bien pratique dans lequel on peut mettre toutes sortes de contenus.

Yuval Noah Harari montre par exemple les formidables groupes humains que cette nominalisation a rassemblés ! Citons quelques exemples de l'auteur : la déclaration des droits de l'homme aux US déclare que tous les hommes naissent libres et égaux. Cette déclaration humaniste permet de partager vraiment une formidable énergie collective. Et il n'est nul besoin qu'elle soit vraie, il suffit d'ouvrir les yeux pour voir que le racisme et l'inégalité financière, sociale et culturelle sont des réalités bien présentes. L'auteur associe cette assertion à une croyance religieuse : tous les hommes ont une âme immortelle, donc ils sont égaux !

C'est au nom de ce même humanisme qu'est né le communisme. « Prolétaires de tous les pays, unissez-vous ! » Quel formidable lien social, citons simplement le refrain de l'internationale :

C'est la lutte finale;
Groupons-nous et demain
L'Internationale
Sera le genre humain.

Pire encore, c'est au nom de l'humanisme qu'Hitler a rendu fou un peuple au départ cultivé, religieux, amateur de sciences, d'art et de littérature. Ceci en développant l'idée d'une race aryenne supérieure, et se donnant par là l'autorisation d'écraser comme des limaces les êtres inférieurs qui ne font pas partie de son humanisme.

Je ne dis pas que la théorie de l'auteur de ce livre est exacte, ou qu'elle est suffisante pour expliquer ce qui fédère les grands groupes humains. Mais son idée que les grandes communautés humaines se sont rassemblées autour de principes fédérateurs comme la religion, la théorie économique, la culture, dont le principe de base n'est pas d'être juste ou vrai, mais d'être cru et partagé, est intéressante.

Amour et nominalisation

Quittons Sapiens et revenons à la PNL et son interrogation permanente, en particulier celle qui concerne les nominalisations. Prenons le mot amour par exemple: on peut tuer, isoler, contraindre, emprisonner ou tuer par amour comme le fait Othello! Ou décrire avec passion l'amour spirituel comme le fait Saint-Paul dans son Évangile.

Je t'aime, moi non plus!

Relisons une grande histoire de la tradition amoureuse, celle d'Éloïse et Abelard avec un regard moins complaisant que celui que lui prête la tradition: Abelard séduit sa très jeune élève pendant un cours de piano: coup classique, mais peu estimable tout de même. L'oncle d'Éloïse se venge de telle manière que ce dernier pourra éventuellement continuer à donner des cours de piano, mais désormais, sans les à-côtés avantageux! Châtiment certes excessif, mais qui ne décourage pas notre prédateur: Il ordonne à sa victime Éloïse, de s'enfermer à son tour dans un couvent puisqu'il ne peut plus l'honorer! Cette pauvre fille obéira et le monstre sera content… Histoire d'amour peut-être, histoire douteuse, certainement!

« L'amour qu'est-ce que c'est pour toi, demande la PNL? » Je me suis demandé pourquoi certaines femmes souhaitent tellement que leur amoureux leur dise « je t'aime » et que les hommes hésitent souvent à cette déclaration. Mon hypothèse est que ces dernières sont parfois équipées d'une « valise spéciale prince charmant ». Elles y mettent tout ce que leur éducation accumule depuis leur naissance. Par exemple: le baiser du prince (plus ou moins osé). Le Tarzan aux muscles puissants et aux fesses rebondies. Le Ken très riche qui ne regarde qu'elle; le père admirable qui se réveille toutes les nuits pour s'occuper des bébés, et leur apporte, toujours de bonne humeur, café et croissant au lit le matin; l'homme que toutes les femmes envient et jalousent, mais qui ne voit qu'elle. Ainsi lorsque l'homme dit « je t'aime » elles ouvrent la valise et songent: « OUAAAH, tout ce qu'il vient de me dire, c'est génial! » L'homme est plus hésitant, car il sait que la comparaison avec la valise sera de toute façon nettement en sa défaveur! Il renâcle!

Je me souviens de ce sketch comique décrivant un homme fatigué, tentant de s'endormir auprès de sa femme: « tu m'aimes? » À la troisième demande, il se rend compte qu'il ne pourra avoir la paix et cède: « Bien sûr que je t'aime! » Et il entre dans son premier sommeil! Pas longtemps!: « Dis-moi, tu m'aimes comment? » Pauvre garçon, c'est sous les yeux qu'il aura la valise le lendemain matin.

L'expérience construit l'amour de chacun…

Lorsqu'une personne demandait au conteur Henri Gougaud, lors d'une conférence en petit comité: « quelle est la meilleure façon de lutter contre le racisme? », ce dernier a répondu: « C'est quand le noir et le blanc s'aiment et forment un couple! » Je me suis rappelé cette histoire en croisant l'enterrement d'un vieil homme noir, manifestement regretté. De nombreux couples mixtes suivaient respectueusement le cercueil en se tenant la main, et cela m'a vraiment ému. Je pense qu'Henri Gougaud aurait aimé être là.

Dans le film merveilleux « Les Pépites », un couple de Français s'engage à sauver des enfants vivant sur une décharge au Cambodge. Une nuit, une petite fille de l'école qu'ils ont construite se sauve. Le fondateur de l'école passe la nuit à sa recherche dans Phnom Penh: Que faites-vous là demande-t-elle étonnée? Nous sommes venus te chercher! Jamais mes parents ne m'auraient recherché même blessée ou morte, pourquoi vous êtes-vous inquiété? Parce qu'on t'aime! Et alors? Quand on aime, on s'inquiète de l'autre! Cette petite fille s'éveillait pour la première fois à l'amour!

Et qu'est-ce que c'est l'amour pour toi? ■

La PNL au quotidien

PAR EUGÈNE MPUNDU

La première fois que j'ai entendu parler de la PNL, j'ai cru que c'était une nouvelle science. Et le formateur en « leadership et management » des lèvres de qui est sortie cette petite chaîne de trois lettres n'a rien fait pour éclairer ma lanterne.

En tout cas pas dans l'immédiat. Je m'imaginais une personne assise sur un fauteuil, affublée d'un casque piqué de capteurs reliés à un réseau d'ordinateurs, et à côté de lui des chercheurs vérifiant la progression de la programmation du cerveau de leur cobaye sur des graphiques qui s'affichaient sur les écrans disposés devant eux. En tant qu'informaticien, j'avais bien imprimé le terme « programmation ». « Neuro » me plaisait bien aussi car il était dans l'air du temps. J'avais complètement « squeezé » le mot « linguistique » qui, accolé à « neuro » réveillait en moi la « guéguerre » entre les « scientifiques » et les « littéraires » dans le lycée où j'ai fait mes « humanités » comme on disait à l'époque.
Les choses ont commencé à se préciser les jours suivants quand le formateur a parlé de VAKOG en l'attribuant à la PNL. Et c'est ainsi que la démystification a débuté, avec son lot de déceptions à l'image de l'enfant qui pleure parce que son grand frère lui révèle que le Père Noël n'existe pas. Une porte se refermait alors qu'une autre s'ouvrait sur le monde du développement personnel.

J'ai eu la chance de travailler pendant longtemps dans une entreprise qui avait dans son catalogue des formations des thèmes sur le développement personnel tels que : « la prise de parole en public », « la gestion des conflits », « l'art de la négociation », « comment influencer efficacement » etc. Et j'ai sauté tout de suite sur l'occasion. Je les ai toutes faites, ces formations. Et dans chacune d'elle les formateurs nous instillaient un peu de PNL, parfois sans la nommer comme j'ai pu m'en rendre compte a posteriori.

Et donc pendant plusieurs années, à l'instar de Monsieur Jourdain, j'ai fait de la PNL sans le savoir. Je me suis fait plein d'ancrages, parfois involontaires, surtout sur le canal auditif. C'est ainsi que le morceau de musique sur lequel j'ai dansé mon premier slow « langoureux » me donne toujours un petit frisson dans le dos, des années plus tard. De même quand je porte mes chaussures de marche, je me sens tout de suite plein d'entrain pour aller randonner. Au niveau professionnel, la PNL était surtout présente dans les réunions de service que j'animais, dans les comités de sécurité informatique que j'organisais tous les trois mois, dans les entretiens de suivi d'activité avec mes collaborateurs. À ce niveau-là, je me contentais de détecter les prédicats dans les discours de mes interlocuteurs pour créer et renforcer le rapport.

Pendant longtemps, ma distraction préférée dans les restaurants a consisté à observer les couples attablés pour voir s'ils étaient synchronisés. Je tirais parfois des conclusions assez hâtives de mes observations, du style : « ces deux-là je parie que dans quelques jours leur rupture sera consommée ! ».

J'ai appris plus tard que l'observation ne pouvait que fournir des hypothèses qu'il fallait confirmer par la suite en interrogeant le sujet.

La formation sur les bases de la PNL m'a fourni un outil dont j'ai usé et parfois abusé : le méta-modèle. C'est fou le nombre de nominalisations qu'on retrouve dans les journaux, dans les discussions de café ! Les généralisations, les omissions, les lectures de pensée foisonnent dans les conversations des repas de famille du dimanche. Bien entendu, je ne m'aventure pas toujours à poser des questions de recadrage. Surtout pas à la maison pour ne pas encaisser un « arrête avec ta PNL ». Oui, cette réplique est l'arme favorite de mes proches quand ils se sentent acculés par mes questions. Mais c'est compter sans mon bouclier favori : « La carte n'est pas le territoire ». Ce présupposé et ses variantes tombent à pic pour clouer le bec à ceux qui ne sont pas du même avis que moi et me le font savoir. À chacun sa représentation du monde, à chacun ses filtres de perception.

Au fur et à mesure que j'avançais dans mon parcours PNL, je m'appliquais à pratiquer des modèles un peu plus « costauds ». Je mets dans cette catégorie les méta-programmes. Il n'est pas question de s'amuser à dérouler tous les aspects de cette notion que chaque auteur met à sa sauce même si le fond reste identique. Au cours d'une formation, il suffit de dire : maintenant tout le monde « *APOIL* », pour réveiller les participants qui commençaient à somnoler. Et ensuite, un questionnement sur l'organisation des dernières vacances permet de vite savoir si la personne est orientée « activités », « personnes », « objets », « informations » ou « lieux ». Cela devient un peu plus compliqué quand on doit rechercher le méta-programme pivot au niveau de la perception, de l'analyse de l'information et du moteur de l'action.

Ce qui m'a surtout plu dans la PNL, c'est ce que je nommerai le « troisième » pilier, la philosophie de vie basée sur les présupposés de la PNL. « On ne peut pas ne pas communiquer » : pour un « taiseux » à qui l'on reproche son mutisme, ce présupposé est une vraie aubaine ! Pourquoi me fatiguer à parler si je peux communiquer en me taisant !
Pour conclure, je dirais qu'il me reste encore beaucoup de choses à explorer dans la PNL et j'ai de plus en plus de mal à imaginer ma vie sans elle. ■

Le regard des neurosciences affectives et sociales dans la construction du lien en coaching

PAR MARIE-PASCALE MARTORELL

Louis Cozolino auteur de la « *La neuroscience de la psychothérapie* », présente quatre critères qui déterminent selon lui un accompagnement efficace, indépendamment de l'approche thérapeutique à laquelle on se réfère. Ces critères ne sont pas limitatifs à un accompagnement psychothérapeutique et peuvent s'articuler dans une relation de coaching telle que l'approche que nous développons dans le coaching du lien.

Instaurer une alliance fondée sur la sécurité et la confiance

Ce type d'alliance s'établit par le biais d'une communication silencieuse *sous le seuil de conscience*, qui se traduit par des transactions émotionnelles en millièmes de secondes. Le coach développe une posture de parentage. Cela consiste non pas à être une « bonne maman » ou « un bon papa », mais à éprouver la succession d'accordages, de désaccordages et de réaccordages qui se créent inévitablement tout au long de la relation de coaching. Le coach prête son monde subjectif comme miroir résonnant et amplifiant du monde subjectif de son client.

Installer un niveau de stress léger à modéré

Le cerveau est un organe anxieux, soumis à des niveaux de stress qui peuvent empêcher de penser et de raisonner. Il est intéressant de s'informer sur le fonctionnement du Système Nerveux Autonome, les biens nommés systèmes sympathique et parasympathique. Avant que le client puisse réguler ses états émotionnels en autonomie (gérer la culpabilité, la gêne, la honte…), le coach s'utilise comme hétérorégulateur du binôme. Il va s'occuper activement d'installer un climat propice aux apprentissages, notamment en réduisant l'anxiété que la prise de risque de changer procure. Ce processus de régulation peut prendre plusieurs séances.

Activer à la fois les émotions et la cognition

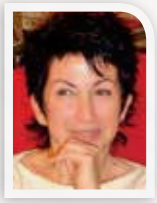
Notre culture occidentale a longtemps opposé la raison aux émotions. Aujourd'hui grâce au concept d'« affectivité mentalisante » le coach a une posture d'intégrateur. L'affectivité mentalisante (appelée aussi de façon simplificatrice : mentalisation) est la capacité à ressentir tout en pensant clairement et à penser tout en ressentant clairement. C'est aussi la capacité à imaginer tout en étant enraciné dans une réalité concrète. Un processus affectivo-mental complexe, sollicité dans notre posture d'accompagnant : être capable de mettre du sens sur ce que je ressens et d'incarner ce que je propose (mon analyse) tout en imaginant l'expérience du client.

Co-construire de nouveaux récits personnels

Inutile, désormais, de se dire trop vieux pour changer. Notre cerveau créé de nouveaux champs de spécialisation à tout âge, de nouveaux chemins neuronaux. Cette vision optimiste s'appuie sur la neuroplasticité. Dans une posture d'« imagineur », le coach formule le non-pensé, il fait du « comme si » pour accompagner son client dans du non-connu, dans un imaginaire. Il l'aide ainsi à se décoller du langage automatique, du monologue qu'il entretient avec lui-même.

« *Quand on change l'esprit, on change le cerveau* », cette affirmation de Kandel (prix Nobel) me fait penser aux recadrages de croyance utilisés en PNL : quand on fait un recadrage de croyances, ne change-t-on pas le cerveau de la personne ? Un constat qui nous engage, en tant que praticiens, à une grande responsabilité et une curiosité sur le champ ouvert par les neurosciences affectives. ■

* Auteur de « *Coacher grâce aux neurosciences* », Studyramapro 2016



par Dora Pannozzo

ÉCOUTE

Quand je te demande de m'écouter,
Et que tu te mets à me donner des conseils,
Tu ne fais pas ce que je te demande.

Quand je te demande de m'écouter,
Et que tu commences à me dire pourquoi je ne devrais pas me sentir comme ça,
Tu piétines mes sentiments.

Quand je te demande de m'écouter,
Et que tu sens que tu dois faire quelque chose pour résoudre mon problème,
Tu me trahis, aussi étrange que cela puisse paraître.

Écoute !
Tout ce que je te demande, c'est de m'écouter,
Pas de parler ni de faire, juste de m'entendre,
Je peux faire face, je ne suis pas incapable.
Peut-être découragé et fatigué,
Mais pas incapable.

Quand tu fais quelque chose pour moi que je peux et dois faire pour moi-même,
Tu contribues à ma peur et à ma faiblesse.
Mais quand tu acceptes comme réalité ce que je ressens, même si c'est irrationnel,
Alors je peux arrêter de chercher à te convaincre
Et continuer mon travail pour comprendre
Ce qui se cache derrière ce sentiment irrationnel.

Et, quand cela deviendra clair,
Les réponses seront évidentes,
Et je n'aurai besoin d'aucun conseil.

Auteur inconnu

ÉDUQUER AVEC LE SOURIRE

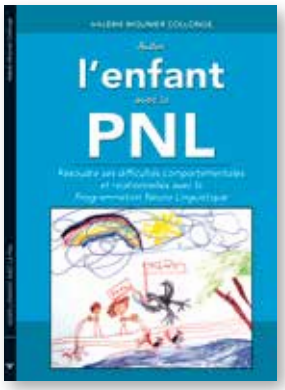
Marion Sarazin

Comment passer des conflits à l'harmonie et retrouver le bonheur d'être parents.

Publié chez Dunod.
Sorti le 15 mars 2017.
Prix 15,90 e.
Auprès de toutes les grandes librairies et sur internet : Amazon, Fnac...

C'est un guide de parentalité bienveillante et positive. Il traite de la relation avec des petits enfants comme avec des adolescents. Je propose un parcours en trois temps : d'abord régler les conflits existants, puis mettre en place les conditions pour qu'il n'y ait plus de conflits et enfin devenir le parent que vous rêviez d'être. Ce livre est écrit simplement, sans jargon et est enrichi de nombreux exemples, histoires et illustrations concernant les petits enfants comme les adolescents. Ses atouts par rapport aux autres livres sur le sujet sont qu'il utilise des méthodes qui marchent, basées sur la PNL parce que, comme vous le savez, la PNL ça marche !

Je m'appelle Marion Sarazin. Je suis formatrice PNL, certifiée NLPNL. J'ai habité 7 ans en Californie et j'ai eu le bonheur de me former à la PNL avec Robert Dilts en même temps que j'élevais mes 3 enfants et la PNL m'a été vraiment très précieuse pour élever mes enfants. J'ai pu constater les bénéfices de la PNL par rapport au temps où je ne disposais pas de ces outils et méthodes et j'ai compris qu'il n'y a pas de raison que l'éducation des enfants se passe mal. En rentrant en France j'ai eu envie de partager mon expérience avec d'autres parents. Dès 2002 j'ai créé mes premiers ateliers de coaching parental et ce livre est le fruit de l'expérience de plus de 15 ans d'ateliers de coaching parental. Pour avoir plus d'informations sur les ateliers : http://www.aubonheurdesparents.com



AIDER L'ENFANT AVEC LA PNL

Valérie Mounier

La Programmation Neuro-Linguistique pour accompagner l'enfant au quotidien.

Broché : 186 pages
Prix : 20 euros

Conflits familiaux, difficultés scolaires et relationnelles, colères, peurs, insomnies... trouvent leurs solutions dans cette approche de la psychologie appliquée à la communication et au changement. Ce livre rend compte, à l'aide d'exemples concrets et illustrés, de séances réalisées avec des enfants dès l'âge de 4 ans pour les aider à dépasser leurs petits tracas comme leurs grandes souffrances. Leur esprit créatif les rend réceptifs à ce travail qui mêle réflexion, techniques ludiques et découverte de soi. Les parents constatent souvent avec surprise des progrès rapides dans tous les domaines. De nombreux pédiatres, médecins généralistes et enseignants recommandent cette démarche PNL pour enfants qu'ils trouvent simple, efficace et qui agit en profondeur avec des résultats durables.

Valérie Mounier, maître-praticienne certifiée en PNL, formatrice PNL, praticienne en Hypnose ericksonienne et thérapeute familiale systémique, exerce auprès d'adultes et d'adolescents. Depuis plusieurs années, elle accompagne aussi les enfants, pour lesquels elle a adapté la PNL et développé de nouvelles techniques. Dans ce livre, également traduit en espagnol et en anglais, elle partage son expérience.

Pour voir les vidéos, commander les livres ou avoir plus d'informations sur les stages : http://www.lapnlpourlesenfants.com

Vivre ou Subir

de François Durnez et Paul Pyronnet
Fiche Descriptive :

- Prix moyen : 21 € (Amazon)
- Broché : 256 pages
- Éditeur : Aska Éditions ; (6 mars 2016)
- Langue : Français
- ISBN-10 : 2370650168
- ISBN-13 : 978-2370650160
- Dimensions du livre : 21 x 1,4 x 15 cm

Vivre ou subir... Posez-vous la question : Dans 10 ans vous vous direz peut-être ? « Si j'avais 10 ans de moins ! »...
Bonne nouvelle vous les avez !
Ce que vous faites de votre vie aujourd'hui va déterminer vos 10 prochaines années. Vous rêvez d'une vie plus intense, vous aspirez à incarner vos ambitions, vous estimez qu'il est temps de reprendre les rênes de votre liberté. Comment mettre fin à « l'esclavage moderne » et vivre une vie pleine de sens. C'est ce que vous révèle ce livre !
Vous y trouverez une forme de quintessence de la réussite, un manifeste des fondamentaux du développement personnel. Comment mobiliser le meilleur de votre cerveau et de votre système nerveux pour prendre les commandes de votre vie ? Pensées, émotions, comportements, relations ont chaque jour un fort impact sur votre quotidien et par conséquent votre destinée sur le plan personnel, familial, social et professionnel.
Un ouvrage novateur avec l'expérience incroyable d'un homme qui vous révèle les coulisses d'un séminaire, déclencheur d'une transformation incessante. Au même titre que des milliers de personnes, les fondamentaux de transformation personnelle que vous trouverez dans cet ouvrage, vous conduiront pas à pas, vers l'accomplissement de vos rêves.
Paul Pyronnet – Consultant Formateur, Enseignant PNL, avec plus de 55 000 heures d'interventions, formations et accompagnement, vous livre ici une synthèse des éléments essentiels majeurs du développement humain, autant sur le plan individuel que collectif.
François Durnez est expert de la transformation culturelle d'entreprise, il est passionné par l'accompagnement au sein des sociétés, permettant de conduire leurs cadres à un meilleur épanouissement et une contribution exceptionnelle.

Paul Pyronnet vit aujourd'hui dans la région d'Aix-les-Bains et a passé son enfance auprès de Lanza-del-Vasto, disciple de Gandhi. Suite à cette enfance fortement imprégnée de valeurs humaines, Paul Pyronnet s'est naturellement orienté vers les outils de développement humain, touché essentiellement par deux dimensions essentielles : l'ouverture à la différence et le sens que chacun peut donner à son existence. En 1990, en parallèle à son développement d'activité au sein des entreprises, Paul Pyronnet fait la rencontre d'Alain CAYROL. Ensemble, ils créent l'École de PNL, qu'ils développent sur plus de 10 ans. Complété par une démarche centrée sur le développement de l'excellence humaine (PNL), Paul Pyronnet a conçu la Démarche Cohésion dans les années 90 et a donné toute la dimension Humaine qu'on lui connaît aujourd'hui. Il est enseignant PNL certifié (en 1993) par Alain Cayrol, Josiane de St Paul et Richard Clark. En 2010, Paul Pyronnet crée Paul Pyronnet Institut. Ses 25 ans d'expérience le placent, en France, comme l'une des références dans le domaine de la PNL. Il enseigne les formateurs et enseignants de la PNL.

François Durnez est marié et père de quatre enfants et vit à Paris. De formation ingénieur centralien, il a passé plus de vingt-cinq ans à rechercher, apprendre et pratiquer les principales approches de développement personnel afin de les transmettre au monde de l'entreprise. Aujourd'hui conférencier, consultant, coach et formateur, il intervient en entreprise pour accompagner une transformation de l'intérieur conduisant les équipes et organisations à leur unicité et propre dimension extraordinaire. Maître praticien en PNL, il est passionné par la diffusion d'outils conduisant à développer un savoir être pour l'épanouissement de chacun, tant au sein de l'entreprise que dans la dimension personnelle. ■

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
75010 Paris
Tél: 09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com

LE DÔJÔ
(Jane TURNER)
3 rue des Patriarches 75005 PARIS
Tél: 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

RESSOURCES & STRATÉGIES
(Gérard SZYMANSKI)
2 allée René Fonck
BP 312 51688
51 100 REIMS cedex 51 688
Tél: 03 26 49 06 89 et 03 26 50 10 42
ressources.strategies@wanadoo.fr
www.ressourcesetstrategies.fr

INSTITUT LE CHÊNE
(Jacqueline COVO)
138 Av. Ledru-Rollin
75011 PARIS FRANCE
Tél: 01 43 79 25 41 et 06 61 56 77 33
jacqueline.covo@orange.fr
www.institut-le-chene.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

PROGRESS:
(Geneviève HAIZE)
02 35 07 70 89
71 bd Charles de Gaulle
76140 Le Petit Quevilly
www.pnl-communication.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 et 04 26 01 23 88
infos@activpnl.com
www.activpnl.com

ANDANTE
(Marie et Richard OUVRARD)
04 92 87 31 61 et 06 87 78 46 35
3 place de l'Hôtel de Ville
04100 Manosque
www.coachingandante.com

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

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

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

GROUPE MHD-EFC
(Marie-Hélène DINI)
266, avenue Daumesnil — 75012
Paris — (Métro 8: Michel Bizot)
Tél.: 01 80 49 04 16
contact@mhd-efc.com
www.mhd-efc.com

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

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

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

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

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
Tél: 09 77 92 31 52 et 06 80 87 82 61
contact@apiform.net
www.apiform.net

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

ÉCOLE DE PNL HUMANISTE
(Hélène ROUBEIX)
5 bis rue Maurice Desvallières
77240 Seine-Port
Tél: 01 64 41 95 98
www.pnl-humaniste.fr

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

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

PAFEPI.COM
(France POGLIO-ROSSET)
1 Impasse des cyprès
11200 Escales
Tél.: 06 81 09 84 21
contact@pafepi.com
www.pafepi.com

ÉCOLE DE PNL Ouest Atlantique
Marie-Christine Clerc
Contact: 06 32 66 39 62
pnlformations@gmail.com
pnl-formations.fr

CQPNL
4848 Papineau, H2H
1V6 Montréal
Québec — Canada
Tel.514.281.7553

ÉCOLE DE PNL de Lausanne
Avenue Louis-Ruchonnet 2
1003 Lausanne – Tél.
+41 (0) 21 552 0800

ANVISAGE
(Angélique GIMENEZ)
270 chemin du PUITS
83720 TRANS-EN-PROVENCE - FRANCE
Tél: 06 23 85 87 09
Email: contact@anvisage.fr
Site: www.anvisage.fr

CONTACTS NLPNL

Département Adhérents Individuels (DAI): **dai@nlpnl.eu**
Pour contacter les membres du bureau fédéral: **federation@nlpnl.eu**
Pour contacter votre association locale
Méditerranée: **mediterranee@nlpnl.eu**
Paris - Île de France: **parisidf@nlpnl.eu**
Poitou-Charentes: **nlpnlpoitoucharentes@nlpnl.eu**
Pour envoyer un article:
evelyne.lerner@free.fr et **eugene.mpundu@yahoo.fr**

SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

Fédération NLPNL
14 rue de l'Opéra, Paris, France

Directeur de la Publication:
Anne Brigitte LUBREZ

Commission Publication:
Evelyne LERNER et Eugène MPUNDU

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: avril 2017

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