

métaphore

MARS 2018 - n° 88

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



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

son- maire

Les Mistrals gagnants

par Patrick Condamin — 4

Les Surefficients

par Christel Petitcollin — 8

La PNL, un art de la conscience

par Anne Pierrard — 10

La PNL, un art du Bonheur

par Dominique Robert — 12

La PNL, une vision de la communication non verbale...

par Caroline Diguët — 14

Comment être sûr d'avoir raison quand on a tort ?

par Jean-Luc Monsempes — 16

La PNL en Entreprise, défis et perspectives

par Michaël Ameye — 18

Estimer sa propre valeur

Texte recueilli par Evelyne Lerner — 21

Le métamodèle au quotidien ? On devrait en parler plus souvent !

par Eugène Mpundu — 22

maire- nos



LE MOT du bureau

Merci à Dominique pour la réussite toujours renouvelée de notre congrès et à toutes celles qui en ont animé, avec art, conférences et ateliers!

Nouvelle année, nouvelle équipe: nous accueillons Mohammed Belkaïd à la présidence du collège des enseignants, Dora Pannozzo réveille le collège des coaches, et France Doutriaux continue à présider le collège des psys. Merci aussi à eux!

Les Collèges sont en train de programmer leurs activités de l'année. Vous pouvez d'ores et déjà retenir la date de l'Université d'été du Collège des enseignants, qui aura lieu à Paris, les samedi 7 et dimanche 8 juillet 2018.

Le Bureau s'est agrandi de 3 adjoints; il va concrétiser les orientations issues du travail de ces dernières années, en intégrant toutes les parties prenantes professionnelles de la fédération, et en développant ses associations régionales.

Et pour continuer à profiter du congrès, nous vous souhaitons une bonne lecture!

ANNE-BRIGITTE, MARINA, MARIE-CHRISTINE



LE MOT des responsables de la publication

Chers lecteurs,

Nous sommes contents de vous retrouver après ces trois mois où il s'est passé beaucoup de choses. Nous pensons aux fêtes de fin d'année et au Congrès annuel de notre Fédération. Au moment où vous nous lisez, l'année 2018 dont le qualificatif « nouvelle » n'est plus qu'un souvenir, est déjà bien entamée. Et qu'en est-il de vos bonnes résolutions? Certaines sont peut-être déjà aux oubliettes alors que d'autres sont en cours de réalisation ou déjà finalisées.

En matière de résolution, nous avons pris celle de continuer à vous offrir une revue au contenu riche, varié et parfois surprenant.

Celles et ceux d'entre vous qui ont pu participer au Congrès du mois de janvier vont retrouver ces moments de partage et de

convivialité dans les articles des intervenantes, que nous publions dans ce numéro. Il vous suffira de fermer les yeux entre chaque paragraphe, de prendre une grande respiration pour vous replonger dans l'ambiance du 27 janvier 2018. Si vous n'avez pas pu participer au Congrès, vous n'aurez pas de mal à faire jouer votre imagination pour vous créer des sensations en phase avec le contenu de ces textes qui parlent du bonheur, de la conscience, de la communication non verbale et des hauts potentiels.

La PNL trouve ses applications dans beaucoup de domaines et son introduction dans le monde de l'entreprise gagne du terrain. Que faire pour que certains PNListes intervenant en entreprise ne se sentent plus obligés de taire le nom de cette discipline pour ne pas nuire à leur crédibilité? Michaël Ameyé nous donne quelques pistes

de réflexion dans ce numéro. Comment être sûr d'avoir raison quand on a tort? Jean-Luc Monsempès apporte des éclairages sur les mécanismes de rigidification de la pensée, à partir de quelques données scientifiques.

Il n'y a pas que la PNL dans la vie. Que faites-vous quand votre enfant ramène une bonne et une mauvaise note à la maison? Vous allez probablement lui mettre le nez dans sa mauvaise note en lui enjoignant de faire mieux la prochaine fois. Est-ce la bonne façon de faire? La réponse dans les « mistral gagnants » que Patrick Condamine nous sert avec sa plume légère et savoureuse.

Voilà! La table est mise. Régalez-vous avant que ça ne refroidisse!

ÉVELYNE LERNER ET
EUGÈNE MPUNDU



PAR PATRICK CONDAMIN*

Les Mistral gagnants

Via l'bon vent...

Comment découvrir, comprendre et généraliser les processus inconscients qui nous apportent efficacité, satisfaction et plaisir ?

Mais qu'est-ce qu'un processus ? Un processus est une suite ordonnée d'opérations permettant d'aboutir à un résultat. Lorsqu'on verse le café dans sa tasse avant de le boire, on a appliqué un processus. Si on change l'ordre, cela ne fonctionne plus ! L'informatique appelle cela un programme ! Comme Monsieur Jourdain faisait de la prose, on utilise toute la journée un nombre inouï de processus. La plupart d'entre eux nous sont utiles, certains cependant nous desservent !

Vive la paresse :

→ La plupart de nos processus sont inconscients. Peu de gens savent qu'ils ne voient absolument rien au centre de leur vision (tache aveugle) et que l'inconscient complète notre perception en construisant instantanément une image complémentaire, ceci afin de nous rendre la vie agréable. C'est pourquoi les mouvements de l'œil sont des sauts et non des glissements.

→ L'inconscient est beaucoup plus rapide que le conscient.

Si nous devons faire consciemment l'opération précédente, notre vie entière ne suffirait pas à dix minutes de vision ! Combien de personnes ont été sauvées par leurs réflexes avant même d'avoir pris conscience du danger qui les menaçait ?

→ L'inconscient est parallèle et gère plusieurs processus en même temps. C'est heureux, car lorsque nous marchons ou

faisons du vélo par exemple, nous ne nous arrêtons pas de penser ni de piloter notre route. C'est d'ailleurs le problème de la dyspraxie : le processus de l'écriture envahit le conscient et empêche d'écouter en même temps.

→ Enfin, les processus inconscients restent très longtemps dans la mémoire.

Nous mettons des mois à apprendre le vélo, mais retrouvons instantanément nos réflexes dix ans après.

C'est l'objet de cet article : développer des capacités personnelles en remettant en cause ce que la tradition, l'éducation, et les habitudes nous ont légué.

Ces gens sont fous

J'ai eu la chance d'assister dans mon entreprise au discours étonnant d'un coach hors norme ! Son discours était court et particulièrement percutant. Il parlait du traitement des carnets scolaires de nos enfants d'une manière qui pour moi était contre-intuitive : « Si votre enfant a un 18 en math et un 2 en physique, alors vous devez passer 80 % de votre temps sur le 18. La note de physique montera alors naturellement. Si vous faites le contraire, la note de mathématique baissera » !

Or, ma propre éducation exigeait de se concentrer sur les mauvaises notes pour les faire remonter au niveau des autres. D'autre part, je ne comprenais pas comment cette théorie fonctionnait, et quand je ne comprends pas, je n'adhère pas facilement ! Néanmoins, j'ai décidé d'essayer avec mes propres enfants : en classe de CP, le carnet de notes de mon fils aîné est bon, à l'exception d'un 0 en éducation civique. Je regarde avec lui tous ses

* patrickcondamin@gmail.com



succès en lui demandant comment il avait fait, et je dis simplement : là, ce n'est pas une note en relation avec tes capacités. « La prochaine fois, j'aurai 20, pour avoir la moyenne ! » Ce qu'il fait ! J'ai donc continué la formule magique avec tous mes enfants puisque cela marchait ! Vive le pragmatisme !

Découvrir ensemble les lois des processus de succès. :

1/Chaque cerveau est différent.

Comme le disait Piaget : « Si vous apprenez quelque chose à un enfant, alors vous l'empêchez de l'apprendre par lui-même ». En fait, la réflexion va plus loin que cela : « Si vous apprenez quelque chose à quelqu'un, alors vous lui apprenez comment vous avez optimisé le fonctionnement de votre propre cerveau, au lieu de lui apprendre comment optimiser le sien » ! Cela est encore plus vrai quand on est parents : « puisque c'est mon fils ou ma fille, son cerveau doit bien ressembler au mien quelque part ». Grosse erreur de casting !

2/Cela fonctionne assurément, mais comment ?

Je pose souvent la question à mes clients, la réponse la plus fréquente est : parler de ses succès à l'enfant lui fait du bien, c'est une démarche positive, et ce dernier a envie de recommencer. C'est le principe de la méthode Coué, démarche tout à fait honorable au demeurant. Mais ce n'est pas le secret véritable.

La plupart des gens qui font des choses bien ne savent tout simplement pas comment ils le font ainsi. C'est le cas d'un grand nombre de génies. Par contre, si nous les aidons à découvrir comment ils font pour réussir, ils vont être naturellement

très intéressés. D'une part, on parle d'eux et cette démarche est gratifiante. D'autre part, ils vont découvrir comment fonctionne LEUR CERVEAU, et comment ils l'utilisent si bien.

Plus encore, cette compréhension du processus de succès va automatiquement s'étendre à d'autres domaines de leur vie. Bien entendu, cela explique également que malgré la bonne intention évidente au départ, si on travaille 80 % du temps sur les échecs, alors on va apprendre à l'enfant son propre processus d'échec *et le généraliser*.

Voici quelques exemples :

Le chaînon manquant

Dans la société dans laquelle je travaillais était arrivée une assistante stagiaire. Or je me suis rendu compte qu'étrangement tous les cadres de la société voulaient l'avoir comme assistante. J'ai décidé de déjeuner avec elle et de lui demander son secret. Elle a longuement réfléchi avant de dire : « chaque matin au réveil, je me dis que je vais rencontrer une personne exceptionnelle » !

Je n'ai pas fait le lien tout de suite. Mais je pouvais y réfléchir, d'autant plus que je me sentais justement par hasard ce jour-là, en discutant avec elle, assez... exceptionnel !

Vous avez sûrement deviné : tout le monde a sans doute quelque chose d'exceptionnel qu'il ignore.

La croyance de cette jeune femme était un outil sans égal pour le déceler. Au grand bénéfice de ses interlocuteurs. J'ai beaucoup appris grâce à elle, et j'ai peut-être contribué à l'identification d'un de ses processus de succès.



Tennis de table

Je me suis remis au tennis de table dans la mesure où l'on avait installé une table dans ma résidence. C'est comme si je devais réapprendre à jouer. Je me suis rendu compte que lorsque je faisais un coup perdant, je m'arrêtais systématiquement pour le corriger. J'ai repensé aux mistraux gagnants du titre et choisi de faire autre chose : m'arrêter lorsque par hasard, parfois en désespoir de cause, je faisais un coup gagnant inespéré. Et réfléchir à la technique originale que j'avais involontairement découverte. J'ai fait des progrès très rapides en apprenant des coups que je n'aurai jamais inventés consciemment ! Peut-être avez-vous fait un lien avec l'apprentissage de niveau 2 de Gregory Bateson.

Yffic, un travail de coaching thérapeutique !

Yffic dirige 20 ingénieurs, un peu méprisant et droit comme un If, d'où son prénom.

À la troisième visite, je me fais carrément engueuler : « *Vous me dites travailler en thérapie brève, cela fait la troisième fois que je viens vous voir et cela n'a pas avancé d'un pouce* » !

Grande respiration de Patrick (+ sourire!!!).

- *Cher monsieur, soyez assuré que vous pouvez m'insulter tout à loisir, si cela vous fait du bien et du moment que vous payez, ce cabinet est l'endroit idéal pour vous défouler ! Cependant, il se passe souvent dans ce cabinet un résumé de ce qui se passe dans la vraie vie. J'ai le sentiment que vous êtes un expert pour découvrir ce qui ne va pas chez les gens, mais que vous êtes moins compétent pour découvrir les qualités de ces derniers. Monsieur, vous m'avez dit avoir deux filles que vous adorez.*

- *Oui bien sûr, c'est certain !*

- *Pourriez-vous me dire à vos yeux, quelle est la*

qualité principale de chacune de vos filles ?

Grand, grand, très grand silence. Assourdissant même. Je n'en reviens pas, nous avons touché juste.

- *Dans ce cas, je vous demande pour la prochaine fois, si toutefois vous avez envie de revenir, de regarder et écouter vos deux filles, et de découvrir une qualité que vous admirez pour chacune.*

Le rendez-vous suivant :

- *Eh bien, mon aînée a une merveilleuse capacité de rebondir quand elle est au fond de la piscine. Et la seconde sait capter l'attention et l'affection de tout le monde quand elle est en société.*

Je lui propose alors de dire à chacune de ses filles qu'il les admire pour ces qualités, et qu'il aimerait comprendre comment elles font.

La fois suivante, Yffic m'apporte une description intéressante et détaillée de chaque processus.

Je lui propose de généraliser cette approche avec ses principaux collaborateurs : découvrir une de leur qualité et leur demander quel processus sous-tend ces qualités ! Par exemple, un de ses collaborateurs est capable de faire des synthèses remarquables de problèmes complexes.

Je lui explique qu'en découvrant ces processus de succès, non seulement il s'enrichit lui-même, mais également, il fait grandir ses collaborateurs.

Dernier rendez-vous, il me dit :

- *Monsieur, je voudrais vous raconter une histoire ! (Je déteins sur mes clients... si ces derniers se mettent à me raconter des histoires!!!) : Cette semaine, c'était mon anniversaire, mais malheureusement j'étais en déplacement professionnel. Ma femme m'a écrit un long SMS que je vous lis. S'ensuivent toutes les qualités qu'elle trouve à son mari qu'elle aime.*

- *Pourquoi votre femme a-t-elle choisi de vous dire tout cela maintenant à votre avis ?*



- Je ne sais pas!
- Et bien cher Monsieur, quand on est capable de voir et d'écouter les qualités des autres, on peut enfin accepter de reconnaître les siennes! Votre femme s'est rendu compte que vous aviez évolué. C'est le signe que vous avez transformé l'essai...

Ouf, j'étais dans les temps de la thérapie brève!

En guise de dessert...

J'ai écrit jadis un conte, « le gâteau de l'enfant courageux », qu'Anne Linden aimait raconter à la fin de la journée. Ce ne sera cette fois que la fin de mon texte.

Il était une fois un boulanger dans un village. Comme tous les artisans, il avait ses secrets et son pain était le meilleur à cent lieues à la ronde. Je ne dirai rien de ces secrets, mais je vous dirai une invention bien à lui qui transforma le village pour longtemps.

Les dimanches et jours de fête, ce boulanger faisait des gâteaux en plus du pain, c'est ainsi dans les petits villages: on est peu nombreux et ce n'est sûrement pas le marchand de vélos qui allait faire les gâteaux du dimanche.

Or notre boulanger décida d'inventer un gâteau spécial: le gâteau de l'enfant courageux. Quand un enfant du village faisait une action courageuse, ses parents venaient en grande pompe lui acheter le gâteau spécial. Ainsi le grand frère qui avait accompagné tous les matins sa petite sœur à l'école sans grogner, méritait le gâteau; ou celui qui avait sauté à l'eau pour aider son copain à regagner la rive; ou celui qui rencontrait la vieille dame, seule au bout du village, simplement pour lui parler; ou l'enfant moyen qui avait réussi à battre tous ses camarades en mathématiques ou en saut en

hauteur. Que sais-je, les occasions d'être courageux vous les savez mieux que moi!

Et bien voilà, le gâteau de l'enfant courageux était devenu une institution dans le village. Et l'on remarqua, chose bien étrange, que les enfants à qui l'on donnait de ce gâteau devenaient plus courageux encore après l'avoir mangé.

On soupçonna un produit spécial et un tour de main magique du boulanger, mais on évita sagement d'approfondir la question. Le coup de la poule aux œufs d'or était encore dans les mémoires!

Cependant, quelqu'un eut un jour une idée quelque peu saugrenue: il demanda pour son fils, qui n'avait pas spécialement mérité la récompense, le gâteau de l'enfant courageux!

Et bien, contre toute attente, cette légère injustice eut un résultat tout à fait inattendu: le garçon fit tout pour mériter l'honneur qui lui était fait et s'illustra dans quelques actions d'éclat.

Et, depuis ce temps-là, les habitants du village usent judicieusement des propriétés du gâteau. Et le village est reconnu partout pour le courage et la force de caractère de ses enfants.

Mais on a gardé le secret de sa fabrication... D'ailleurs, qui le connaît vraiment? ■





PAR CHRISTEL PETITCOLLIN*

Les Surefficients

Je pense trop

Dans ma tête, mes pensées ne s'arrêtent jamais. Mes proches me disent que je suis trop émotif, trop sensible, trop susceptible, trop compliqué... On dit aussi que je me pose trop de questions. On dirait que je viens d'une autre planète...

Si on voulait dessiner le portrait-robot de la personne qui pense trop, qui en souffre et qui ne comprend pas pourquoi elle se sent différente des autres, à quoi pourrait bien ressembler ce portrait ?

Si les gens qui pensent trop se ressemblent tant, c'est avant tout parce qu'ils ont des caractéristiques neurologiques communes...

Cinq sens hyper développés

La première d'entre elles est l'hyperesthésie, soit le fait d'avoir les cinq sens très développés. Ce sont des gens qui ont souvent le sens du détail, l'ouïe fine, le goût et/ou l'odorat développé. L'hyperesthésie peut devenir très gênante, voire handicapante quand elle est trop prononcée.

Donc hypersensible...

Et si vous êtes hyperesthésique, vous ne pouvez qu'être hypersensible aux ambiances, aux tensions, aux critiques, au ton employé, aux regards, aux mots choisis... Voilà pourquoi les hypersensibles sont dits si « susceptibles ». Et c'est vrai qu'ils sont capables de discuter longuement juste sur l'emploi d'un mot !

Évidemment, le mot « surdoué » les bloque, car ils pensent qu'ils ne sont pas intelligents. C'est pour cela que j'ai créé la notion de « sur-efficience mentale », pour expliquer ce qu'ils vivent, écartant ainsi la notion d'intelligence si délicate à aborder avec eux. Mais il ne faut pas sous-estimer leur capacité à pinailler ! Dans « sur », ils y entendent « mieux que les autres ». Pourtant il existe aussi le mot surchauffe...



Des émotions à fleur de peau

Être hyperesthésique et hypersensible rend naturellement hyper émotif et ça leur est constamment reproché ! Beaucoup de gens confondent hyperémotivité avec immaturité. Pourtant, il existe une intelligence émotionnelle dont on découvre de plus en plus la pertinence. Si vous êtes hyperémotif, cela veut dire que vous êtes aussi hyper vivant. Mais de ce fait, vous donnez trop d'importance à tout. Pour gérer votre émotivité, il vous faudra apprendre à hiérarchiser vos priorités et à relativiser le reste.

Overdose d'empathie

Autre caractéristique commune chez les sur efficients mentaux, c'est qu'ils ont besoin de mettre de l'affectif partout et dans tout ce qu'ils font. Il faut qu'ils aiment leurs proches, bien sûr, mais aussi leur travail, leurs collègues, leur patron... Le problème se pose dès l'école : le niveau scolaire de l'enfant surefficient dépend surtout du lien affectif créé avec l'enseignant.

Ce qui nous amène à comprendre que les gens

* www.christelpetitcollin.com



qui pensent trop sont aussi hyper empathiques. Cette hyper empathie va au-delà de la simple « compassion ». Il s'agit d'un véritable envahissement émotionnel. Les surefficients captent et absorbent comme une éponge toutes les émotions des autres. Les surefficients doivent laisser aux autres le droit d'aller mal, sans se sentir obligés de leur trouver des solutions.

Une pensée étoilée...

Il y a un autre aspect important à prendre en compte pour comprendre les personnes qui pensent trop : dans la tête des gens « dits normaux », les pensées s'enchaînent logiquement les unes après les autres, de façon linéaire, comme les wagons d'un train. Dans la tête des surefficients, en revanche, les pensées partent en étoile, de façon arborescente. De nouvelles pensées arrivent constamment, chacune d'entre elles ouvrant la porte



à de nouvelles idées. Voilà pourquoi « dans leur tête, ça ne s'arrête jamais ».

Mais la bonne nouvelle dans tout ça, c'est que cette pensée complexe et arborescente est une pensée très créative, puisqu'elle permet de connecter entre eux des éléments qui n'ont aucun lien « logique ». C'est la façon de penser idéale pour trouver des solutions innovantes, originales et qui prennent en compte tous les aspects d'un même problème. La pensée complexe donne également une curiosité insatiable et universelle : les surefficients voudraient tout savoir sur tout !

De trop penser à mieux penser...

Les *surefficients mentaux* ne font pas exprès d'être « trop ». Il leur suffit donc d'apprendre à vivre avec et surtout à en faire bon usage.

Votre cerveau a quelques besoins principaux :

- Besoin d'apprendre : Nourrissez votre cerveau ! Le fond de déprime de la plupart des surefficients vient en partie du fait que leur cerveau est sous-employé.

- Besoin de sport : Les gens qui pensent trop ont une énergie hors du commun. Défilez-vous ! Vous dormirez bien mieux.
- Besoin d'art et de créativité : Musique, peinture, théâtre... peu importe, donnez de l'art à votre cerveau.
- Besoin d'harmonie : Fuyez vite les gens négatifs et méchants. Avec une sensibilité à fleur de peau comme la vôtre, ils peuvent endommager votre cerveau, voire même vous mener jusqu'à la folie.

Une joyeuse découverte !

Enfin, trop penser n'est pas une maladie... C'est seulement une particularité neurologique qui a besoin d'être bien comprise et surtout bien accueillie. La simple découverte de leur surefficiency a permis à beaucoup de gens de s'accepter, d'être enfin en paix avec ce qu'ils sont et de faire fonctionner joyeusement ce cerveau bouillonnant, pétillant, effervescent. Une façon d'être bien accueillie est toujours plus facile à vivre! ■

La vidéo du Congrès 2018 est consultable sur le site www.nlpnl.eu



PAR ANNE PIERRARD*

La PNL, un art de la conscience

Un guide du routard de la conscience

La conscience se vit, elle ne se théorise pas ou peu. Certaines descriptions faites par des pèlerins qui sont passés par là aident les compagnons dans leur voyage, lorsqu'ils vivent une expérience sans pouvoir la comprendre ou la remettre en perspective. Un peu comme les premiers pèlerins de Compostelle ont cartographié les chemins et que leur description aide les nouveaux pèlerins.

Le concept de « modèle du monde » est la pierre angulaire de la PNL. Si vous l'enlevez, que reste-t-il de la PNL? Quelques modules, exercices qui, certes, aident des gens, mais l'essence même de la PNL, son substrat conceptuel, n'est plus là. Mais de quel modèle du monde parlons-nous? Celui de « l'autre » que nous allons essayer de décoder avec application afin de mieux communiquer avec lui, de modifier certains aspects dysfonctionnels de ce modèle,

afin d'en faire un meilleur manager, soignant, thérapeute, vendeur, ou plus généralement un être humain qui peut vivre plus pleinement? Sûrement, mais qu'en est-il du nôtre? Sommes-nous aussi conscients que nous demandons à l'autre de le devenir?

L'expression anglaise « walk your talk », marcher sur le chemin de sa parole, faire ce que l'on dit, en d'autres termes manifester sa congruence, sa cohérence, et peut-être même son éthique, voilà qui semble essentiel.

Trois ressources me semblent essentielles pour faire ce chemin de conscience :

- **la curiosité** : si vous n'êtes pas intéressé par vous-même, il n'y a aucune raison de commencer ce chemin. Tout le monde vit des expériences. Tout le monde n'en fait pas des apprentissages et des occasions de conscience. C'est le modèle de la poule : elle picore, passe un coq auquel sa position penchée donne des idées. Il saute dessus, elle arrête de manger pendant vingt secondes (les

coqs sont des rapides) puis elle recommence à picorer. Bonne ou mauvaise (ma 2^e position perceptuelle avec une poule est limitée) l'expérience est passée dans les limbes d'un passé confus. Et sa vie de poule continue.

Mais votre vie peut être pour vous une aventure passionnante qui vous donne chaque jour des occasions de vous approcher de vous-même, de toucher au mystère qui se dévoile.

- **la bienveillance** : vous allez sans doute découvrir des aspects de vous, des patterns, qui ne font pas franchement partie de l'image de vous-même que vous vous êtes construite. Il s'agit donc d'accueillir, d'embrasser tout de vous-même, sans poser de jugement, sans faire de sélection entre ce qui vous semble acceptable ou pas. Et de vous souvenir que vous avez fait les meilleurs choix possibles à l'époque, compte tenu de multiples éléments.

Rappelez-vous : vous êtes la seule personne avec laquelle vous êtes sûre de passer toute votre vie. Alors

* www.ressources.be/contact



autant être en bonne relation avec cette personne.

- **le courage**: le confort n'est sans doute pas le meilleur critère à tester, lorsque vous devenez pèlerin sur le chemin de vous-même. Courage vient de « cor », cœur, et ce cœur fort, se découvre et se construit. Il sera question de rester avec des sentiments inconfortables, des « surréactions » émotionnelles, jusqu'à ce qu'ils vous livrent des clés de vous-mêmes.

Je vous conseille aussi de trouver une **communauté de conscience**. Elle peut se résumer à une seule personne, engagée dans la même voie, qui vous aime, qui accepte votre être et est un bon miroir de vos patterns (comme vous des siens, d'ailleurs).

Vous avez intérêt à ne pas faire de confusion de niveaux logiques (non, vous n'êtes pas vos émotions, vos blessures,

vos patterns) sinon votre amitié n'y résistera pas !

Enfin, il vous faudra prendre du temps. Le méta-programme passif est un mal-aimé en Occident. À part une petite méditation vite fait-bien fait de temps en temps, et encore on parle de « faire une méditation », comme d'une activité parmi d'autres. Robert Dilts parle de créer des « bassins d'attraction » ou des éléments peuvent se poser. Ce vacuum, ce vide que vous créez, c'est ce qui appellera au plein de vos prises de conscience. Il ne s'agit pas de se dire « bon, j'ai une heure, voyons mes patterns ». Il s'agit d'explorer cette passivité féconde à partir de laquelle émergeront vos prises de conscience, vos patterns, vos récurrences. Et si vous vous surprenez dans vos découvertes, c'est bon signe, c'est que votre cerveau gauche n'est plus complètement à la manœuvre.

Si ces mots vous paraissent simples, ils ne sont pas, je l'espère, simplistes. Il m'a fallu trente ans pour arriver à cette cartographie tranquille et simple !

Je vous souhaite un beau et passionnant chemin vers vous-même, et je remercie tous les participants à l'atelier « un art de la conscience » du congrès NLPNL. Votre attention, votre ouverture, votre implication ont créé un champ où la conscience a pu s'inviter, ou les résonances se produisaient sans que l'on ait à les forcer. L'ange d'une PNL consciente s'était invité. Sans vous, cela n'aurait pas été possible. ■

*« Et tout au bout de la quête
Parvenir à notre
point de départ
Et se voir comme pour
la première fois »*

TS ELIOT



PAR DOMINIQUE ROBERT*

La PNL, un art du Bonheur

Être heureux... malgré tout
 « Vous ne pouvez empêcher les oiseaux de la tristesse de voler au-dessus de vos têtes, mais vous pouvez les empêcher de faire leurs nids dans vos cheveux. » Proverbe chinois

C'est une longue histoire qui commence le jour où le directeur du collège me nomme « volontaire » pour enseigner dans une classe d'élèves en grande difficulté! Je ne comprends même pas ce qu'ils ne comprennent pas. Ils ne sont pas heureux au collège et moi non plus avec eux. Je cherche et découvre la PNL. Débute un long apprentissage du bonheur (entre autres). Comment être heureux? Je prends conscience (index de conscience en PNL) de ma grande capacité à me mettre mal en repensant à des situations douloureuses, ou mieux en les imaginant.

Stop: arrêt du cinéma (le projecteur peut se rallumer plusieurs fois!) Un interrupteur efficace: la respiration profonde, un changement de posture et une phrase-clé: « il sera toujours temps de se mettre mal ». Je mesure de plus en plus que j'alimente ma colère (émotion que je connais bien), que je la nourris et que c'est... un choix!

Et vient le temps de remonter les niveaux logiques de Robert Dilts et de faire un peu de ménage.

L'environnement: je n'ai pas pouvoir sur la pluie en revanche je peux confortablement la vivre... et: « *La vie, ce n'est pas d'attendre que les orages passent, c'est d'apprendre à danser sous la pluie.* » Sénèque

Le comportement: ma colère est l'indicateur qu'un besoin n'est pas satisfait. Maintenant, j'ai le choix du comportement pour ce qui est de la vivre. Je respire! Je cherche le besoin à satisfaire, je l'exprime dans le respect de l'autre (beaucoup d'entraînement!). Je peux aussi hurler et dire n'importe quoi sur l'autre et à l'autre. Je choisis un comportement pour satisfaire un besoin. C'est un choix avec les conséquences que cela entraîne.

Les capacités: à un moment donné, j'avais besoin de résoudre un conflit avec mon mari, je lui courrais après pour l'évoquer. Lasse de courir, j'invite mon mari au restaurant. Nous voilà assis, je lui dis: *Jacques j'ai besoin de te parler.* Il me répond: *tu ne fais que ça! Dans ce cas j'ai besoin que tu m'écoutes.* Il me

répond: *je ne fais que ça.* Je lui dis alors: *j'ai besoin qu'on échange.* Il répond: *là c'est une autre histoire...* Savoir ce que je veux déjà et le « dire » pour que ce soit entendu. Un bon outil: le questionnement de détermination d'objectif et tous les outils de communication de PNL, ressources précieuses!

Les croyances bien sûr, qui n'en sont pas puisque c'est

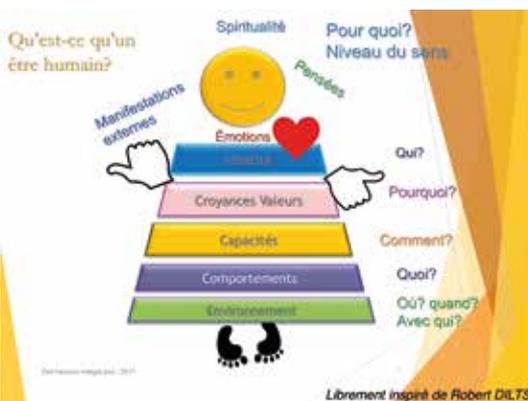
la réalité, enfin ma réalité!

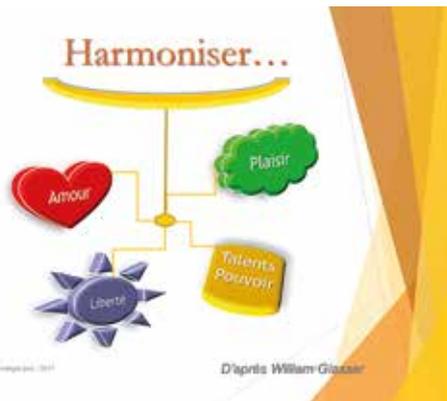
« Ma maman me disait quand nous avons passé un bon moment: *ça va se payer!* » Et bien sûr cela se vérifiait! Heureusement existent la marelle des croyances et les présupposés de la PNL.

Un autre outil fort aidant est le **métamodèle:** quand je rencontre ma belle-sœur qui fait ses courses et qui ne me dit pas bonjour, qui ne me sourit pas, passe à côté de moi comme si j'étais invisible, m'en tenir aux faits que je viens de dire et laisser les suppositions, les jugements, etc. Quel allègement!

Enfin qui suis-je? Et quel est le sens de ma vie, de ma mission? Voilà de quoi explorer et évoluer. Toute évolution commençant par une prise de conscience nécessaire et... pas suffisante. Je découvre que plus j'exprime de gratitude et plus je dis de « merci », plus je nourris mon besoin d'être heureux car en disant merci je prends conscience de ce que je reçois, de ce que j'ai. Et pour quelqu'un comme moi dont le métaprogramme est polairement orienté vers ce qui manque, c'est un bon exercice de repérage de tout ce qui est là. De même pour demain: qu'est-ce que j'ai de chouette, demain, rien? Oh! On va y remédier tout de suite, je vais me faire une proposition.

La découverte de la théorie du choix et la thérapie de la réalité de William Glasser ainsi que l'ouvrage de Robert Sullo: « j'apprends à être heureux », vont amplifier mes capacités au bonheur. Par ses travaux William Glasser met en évidence quatre besoins psychologiques fondamentaux à satisfaire et ce de manière équilibrée pour être heureux.





Le besoin d'appartenance, d'amour :

chaque être humain a besoin d'aimer, de se sentir aimé, intégré au sein d'un groupe social, de s'investir dans des relations significatives, nourrissant son besoin d'échange, de soutien et d'entraide mutuelle... Arrêtons-nous et prenons le temps de lister les personnes et tous les êtres vivants que nous aimons...

Le besoin de plaisir : sans plaisir la vie est terne, triste et décourageante. Le plaisir vient à travers nos sens, c'est-à-dire nos canaux sensoriels lorsque ceux-ci sont stimulés. Le plaisir est la rançon de l'apprentissage. C'est dans le plaisir que l'être humain a fait ses plus grandes découvertes et a travaillé le plus fort... Arrêtons-nous et prenons le temps d'explorer tous les plaisirs vécus et de les lister...

Le besoin de pouvoir : ce mot est souvent mal compris car assimilé à « pouvoir sur », je peux écraser l'autre. Le vrai pouvoir éthique qui aide à tenir debout est celui que nous ressentons lorsque nous savons que nous pouvons avoir une certaine influence sur notre environnement, que nous sommes utiles, que nous pouvons agir, celui qui nous apporte ainsi de la reconnaissance. En un mot, qu'est-ce que j'apporte au monde? Arrêtons-nous et prenons le temps de lister toutes nos compétences...

Le besoin de liberté : être libre, c'est se donner la permission de

faire des choix, de faire les choses autrement et de ne pas subir dans tous les domaines de notre vie. Cette liberté s'accompagne nécessairement de la confiance d'être prêt à assumer les conséquences de nos actes, donc d'en prendre la responsabilité. C'est la liberté de pouvoir trouver des moyens de remplir nos besoins. Arrêtons-nous et prenons un instant pour lister nos moments de choix...

Être heureux nécessite, dans un premier temps, de devenir conscient de ses besoins puis d'ajouter des situations, de créer des moments venant enrichir l'un ou l'autre des besoins de façon à, ensuite, harmoniser l'ensemble. On parlerait d'écologie en PNL. Robert Sullo nous dit qu'une seule règle est à respecter : combler nos besoins sans interférer dans les tentatives des autres en vue de combler les leurs. Nous seuls savons ce qui nous rendrait heureux.

Et voilà, vous êtes équipés pour continuer à cheminer sur la route du bonheur. Je vous souhaite les belles rencontres qui favoriseront votre évolution, les décisions qui vous y conduiront, en un mot : tout le bonheur du monde!



Un empereur du Japon décida un jour d'aller en visite sur une île voisine, placée sous son autorité. Il monta à bord d'un de ses vaisseaux et mit le cap sur le large. Mais il avait à peine quitté le port qu'un monstre aquatique surgit des eaux devant la proue du navire. Effrayé l'empereur ordonna aussitôt de rebrousser chemin. Un mois plus tard, il fit une nouvelle tentative. Dès qu'il eut pris la mer, le monstre lui barra à nouveau le passage. Le scénario se reproduisit pendant des années et l'empereur renonça enfin à ses voyages.

Un jour que, parti à la chasse, il suivait les traces d'un cerf le long d'une rivière, il vit derrière lui un grand remous agiter les eaux. C'était le monstre qui remontait le fleuve à sa poursuite. L'empereur piqua des éperons mais le monstre ne se laissait pas distancer. Finalement, l'empereur se trouva acculé à la paroi d'une montagne

« Bon, eh bien tue-moi dit-il au monstre. Tu as gagné! Je t'ai évité tant que j'ai pu... »

– Majesté, lui dit alors le monstre d'un air tout à fait amical, enfin je vous rattrape. Voilà des années que je vous cours après pour vous remettre les perles du bonheur. » (La thérapie du bonheur ÉTIENNE JALENQUES). ■

* robertmarquis@laposte.net

La PNL, une vision de la communication non verbale...



PAR CAROLINE DIGUËT*

Qu'est-ce que la communication non verbale ?

Le Larousse nous dit :
« Communiquer, du latin *communicare*, doublet lexical de *communier*, vivre quelque chose en commun ».
Transmettre, faire passer, partager, échanger, faire savoir...
« Verbale, du latin *verbalis*, *verbum* : la parole... ».
Partant de ces définitions on pourrait dire que :
« La communication non verbale est l'art de communier, d'échanger, de transmettre sans paroles, sans mots ».
Selon les études elle représenterait entre 70 et 90 % de nos échanges. C'est donc une grande partie de notre communication !

Une communication entre nos sens...

- Transmis spécifiquement par : des ondes, des tensions, une respiration, des bruits, un mouvement, la vitesse, la forme, un déplacement, un rythme, une direction, un regard...
- Transmis globalement par : nos comportements, nos énergies, nos mouvements, l'attitude, l'intention, l'expression, l'environnement...
- Également par l'approche et la distance.

Et si on considérait que communiquer sans paroles était un état d'écoute ? Écoute de ses sens, de l'inconscient.

Et pour cela de nombreux outils de PNL vont nous aider :



Les études, menées par Édouard T. Hall en 1963 sur la proxémie, nous apportent également de précieuses ressources pour améliorer notre communication non verbale.

La relation aux animaux :

L'animal, tout comme la nature, reconnecte l'être humain à son essence même, à son intrinsèque.

Être authentique.
D'ailleurs à quoi bon tricher avec un animal qui est sans jugement et vous accueille ?

Échanger (donc communiquer) avec des animaux nous permet d'affiner nos sens, de prendre conscience de

cette communication non verbale, puis d'en améliorer l'application et enfin de l'intégrer afin de l'appliquer inconsciemment.

Ce que l'on vit avec les animaux est transférable dans nos relations entre humains. Par exemple : lorsque vous râlez parce que votre ami veut manger dans votre assiette, c'est comme le chien qui grogne parce que son congénère approche de sa gamelle. Nous connaissons tous des gens qui subissent de l'irrespect par leurs enfants ou bien par leurs animaux. Curieusement ce sont souvent les mêmes... La modification de leur attitude non verbale changerait la situation.



Observez ! Que ressentez-vous ? Laissez vos émotions vous parler !



« Je ne parle pas ton langage mais si tu écoutes ton cœur, alors tu pourras entendre ma voix »



Travailler avec les animaux :

- Réveille nos sens.
- Développe l'intuition.
- Crée une passerelle avec l'inconscient.
- Panse nos blessures.
- Amène une meilleure présence (être en pleine conscience).
- Permet d'avoir une vision à la fois spécifique et globale des personnes et des environnements.
- Offre un recadrage de sens sur les événements que nous vivons, qui nous entourent.
- Augmente notre leadership.

Cela nous emmène vers une meilleure communication plus fluide et plus congruente, plus authentique et vers une perception pertinente des êtres, des événements et de notre environnement. Pour tout, tous, tous les jours, nos clients, nos proches, nos animaux... Et nous-même !

En résumé :

- Être présent à son action.
- Être authentique.
- Avoir la notion émetteur/récepteur.
- Avoir une vision globale tout en étant centré.
- Rester connecté à son être, à sa petite voix intérieure...

« Je vous souhaite de belles expériences riches de sens »



* cd@corpocoach.com
www.carolinediguët.com



Comment être sûr d'avoir raison quand on a tort ?



PAR JEAN-LUC MONSEMPE*

Pourquoi certaines personnes sont si sûres qu'elles ont raison, même quand ça n'est pas le cas ?

Vous connaissez certainement des personnes qui s'accrochent désespérément à leurs convictions en ignorant les preuves qui pourraient contredire les croyances qu'ils vénèrent ? Et comment communiquer avec ces personnes ?

Du point de vue du modèle de la Process Communication, le type de personnalité et non la personne, qui s'accroche de plus en plus fortement à ses convictions sous stress est sans aucun doute le Persévérant. Quelques données scientifiques peuvent apporter des éclairages sur les mécanismes de rigidification de la pensée. Des travaux de l'Université Case Western Reserve publiés dans le *Journal of Religion and Health* peuvent aider à expliquer les prises de position extrêmes, en rapport avec la religion, la politique et bien d'autres thèmes.

Deux études précisent les caractéristiques de personnalité qui favorise le dogmatisme chez les religieux et les non-religieux. Les résultats montrent qu'il existe à la fois des similitudes et des différences importantes dans ce qui motive le dogmatisme dans ces deux groupes.

Dans les deux groupes, un niveau élevé de capacités de raisonnement critique était associé à des niveaux plus bas de dogmatisme. Mais ces deux groupes divergent sur la manière dont le souci moral influence leur pensée dogmatique. Selon Jared Friedman, « Cela suggère que les individus religieux peuvent s'accrocher à certaines croyances, en particulier celles qui semblent en contradiction avec le raisonnement analytique, parce que ces croyances ont une forte résonance avec leurs sentiments moraux ».

Pour Anthony Jack, professeur agrégé de philosophie et co-auteur de la recherche « La résonance émotionnelle aide les personnes religieuses à se sentir plus sûres — plus elles perçoivent de rectitude morale en quelque chose, plus leur pensée s'affirme ». « En revanche, les préoccupations

morales font que les personnes non religieuses se sentent moins sûres d'elles-mêmes ».

Cette compréhension suggère un moyen de communiquer efficacement avec les personnes ayant des positions extrêmes, disent les chercheurs. Faire appel au sens moral des religieux dogmatiques, et à la logique dépourvue d'émotion d'un dogmatisme non religieux peut accroître les chances de faire passer un message — ou du moins de les faire réfléchir.

Positions extrêmes

Si plus d'empathie peut apparaître souhaitable, l'empathie aveugle peut être dangereuse, a déclaré Anthony Jack : « Dans leur bulle, les terroristes croient faire une chose hautement morale, ils croient qu'ils redressent les torts et protègent quelque chose de sacré ».

À propos de la politique Jack déclare, « Avec toutes ces discussions sur les fausses nouvelles, l'administration Trump, en résonance émotionnelle avec les gens, fait appel aux membres de sa base électorale tout en ignorant les faits ». La base électorale de Trump comprend un grand pourcentage d'hommes et de femmes, de religieux autoproclamés.

De l'autre côté, bien qu'ils organisent leur vie autour de la pensée critique, les dogmatiques athées « n'ont peut-être pas la perspicacité de voir quelque chose de positif à propos de la religion, ils peuvent uniquement voir que cela contredit leur pensée scientifique et analytique ».

Les études, basées sur des enquêtes menées auprès de plus de 900 personnes, ont également montré certaines similitudes entre les personnes religieuses et non religieuses. Dans les deux groupes, les plus dogmatiques sont moins aptes à la pensée analytique, et moins susceptibles d'examiner les problèmes du point de vue d'autrui.

Dans la première étude, 209 participants se sont déclarés chrétiens, 153 comme non-religieux, 9 comme juifs, 5 comme bouddhistes, 4 comme hindous, 1 comme musulman et 24 comme appartenant à une autre religion. Chaque test complété évaluait les niveaux de dogmatisme,

* www.institut-repere.com



d'empathie, le raisonnement analytique et les intentions pro sociales. Les résultats montrent que les participants religieux présentaient globalement un niveau plus élevé de dogmatisme, d'empathie et d'intentions pro sociales, alors que les non-religieux ont mieux réussi à mesurer le raisonnement analytique. La diminution de l'empathie chez les non-religieux correspond à un dogmatisme élevé.

La deuxième étude comprenait 210 participants déclarés comme chrétiens, 202 non religieux, 63 hindous, 12 bouddhistes, 11 juifs, 10 musulmans et 19 autres religions. Les résultats ont confirmé la plupart des premières mesures de prise de perspective et de fondamentalisme religieux.

Plus l'individu présente des aspects rigides, qu'il soit religieux ou non, moins il est susceptible de prendre en compte la perspective des autres. L'intégrisme religieux était fortement corrélé avec le souci d'empathie des religieux.

Les deux réseaux cérébraux

Les chercheurs affirment que les résultats des sondages confirment leurs travaux précédents en montrant que les gens ont deux réseaux cérébraux — l'un pour l'empathie et l'autre pour la pensée analytique — qui sont mutuellement en tension. Chez les personnes en bonne santé, leur processus de réflexion oscille entre les deux réseaux, choisissant le réseau approprié aux différentes questions qu'ils considèrent. Mais dans l'esprit du dogmatique religieux, le réseau empathique semble dominer tandis que dans l'esprit du dogmatique non religieux, le réseau analytique semble régner.

Pour les chercheurs, le dogmatisme s'applique à toutes les croyances fondamentales, qu'il s'agisse des habitudes alimentaires (végétaliennes, végétariennes ou omnivores) — aux opinions et croyances politiques sur l'évolution et le changement climatique.

Les auteurs espèrent que cette recherche et d'autres recherches permettront d'améliorer la division des opinions qui semble de plus en plus répandue.

Histoire Source: Matériel fourni par Case Western Reserve University.

Commentaire

Les éclairages sur le rôle du sens moral dans la rigidification de la pensée pour aboutir au dogmatisme dans plein de domaines de vie sont fort intéressants. Et cela ouvre des pistes pour mieux communiquer avec les types de personnalité « Persévérant » sous stress du modèle de la Process communication. Le dogmatisme est en quelque sorte une situation dans laquelle le type de personnalité *Persévérant* est isolé non seulement des ressources des autres types de personnalité, mais aussi de la nature profonde et de la raison d'être de la personne.

Quoi faire? En premier rassurer la base sur l'importance de son sens moral. Mon type de personnalité *Persévérant* approuve! On peut ainsi espérer que la base « Persévérant » puisse s'assouplir pour rétablir une communication avec les autres types de personnalité, le *Travaillomane* pour prendre en compte les faits, l'*Empathique* pour prendre en compte le point de vue de l'autre, le *Rebelle* pour rire de ses travers, le *Rêveur* pour prendre de la distance vis-à-vis de pensées dogmatiques, et le *Promoteur* pour agir en transgressant un règlement intérieur trop limitant. ■

Référence :

Jared Parker Friedman, Anthony Ian Jack. What Makes You So Sure? Dogmatism, Fundamentalism, Analytic Thinking, Perspective Taking and Moral Concern in the Religious and Nonreligious. *Journal of Religion and Health*, 2017; DOI: 10.1007/s10943-017-0433-x
Why some people are so sure they're right, even when they are not. *ScienceDaily*. ScienceDaily, 26 juillet 2017. < www.sciencedaily.com/releases/2017/07/170726103017.htm.

Cet article a été publié dans <http://pnl-info.typepad.com> le 2 janvier 2018.



La PNL en Entreprise, défis et perspectives



PAR MICHAËL AMEYE*

La PNL approche de ses cinquante années d'existence et a connu bien des évolutions.

La plupart d'entre nous connaissent les racines psychothérapeutiques de la discipline. Nous savons probablement tous que la PNL a connu plusieurs virages depuis sa création. Un peu comme une famille d'êtres biologiques, elle s'est scindée en plusieurs genres et espèces.

L'ADN de la PNL est resté le même quel que soit son application : la modélisation de « la différence qui fait la différence » dans la relation à soi, à l'autre et au système.

Que ce soit dans le développement personnel, dans la recherche de vie en Santé, dans la recherche de la performance individuelle, du succès voire dans le développement organisationnel, la PNL a démontré clairement sa plus-value.

Pourtant, du fait de cet éclatement en différentes applications, il n'y a jamais eu vraiment de mouvement commun pour représenter et défendre la PNL.

Les Fondateurs ne se parlent quasi plus, leurs disciples évoluent de leur côté, les anciens et les nouveaux vivent dans des univers très différents et même si nous savons tous que la « Carte n'est pas le Territoire », il me paraît assez inquiétant de voir les schismes nombreux et variés entre les groupements de PNListes.

La PNL est une discipline, une approche, une méthodologie tellement riche, que la communauté de praticiens (les coaches, les psychothérapeutes, les pédagogues, les consultants, les enseignants) semble avoir des difficultés à parler d'une seule voix.

On peut se poser la question de savoir si une approche unifiée est pertinente, mais ce n'est pas l'objet de cet article.

Il n'en est pas moins vrai que cette fragmentation se

ressent concrètement dans ma pratique de PNListe spécialisé dans l'accompagnement des Leaders et des Organisations à travers la notion d'Intelligence Collective.

La PNL n'est que très peu connue par les dirigeants, les responsables des Ressources Humaines, les décideurs en général. Elle ne représente ni un atout, ni une différenciation, ni un signe de qualité, sauf pour des personnes qui connaissent et apprécient la discipline. C'est assez frustrant quand on connaît le nombre de coaches, d'intervenants, de professionnels de haut niveau qui l'utilisent ou en ont bénéficié avec grand succès.

Cela va même beaucoup plus loin, de nombreuses personnes aujourd'hui, qu'elles soient dans une position de travailleur, responsable dans une entreprise, ou dans une posture d'intervenant extérieur, formateur, coach, consultant, n'osent pas dire qu'elles utilisent la PNL dans leur pratique.

Cela provient, selon moi, de trois causes :

- Des rumeurs ou légendes urbaines qui courent toujours dans les esprits suite à des mauvaises expériences voire des mensonges colportés sur notre belle discipline ;
- Des utilisations non éthiques et non déontologiques des techniques PNL qui ont généré une partie des rumeurs évoquées au premier point ;
- Le manque de positionnement de la PNL par rapport aux autres disciplines et techniques qui soulève encore des jugements à l'emporte-pièce de la part de disciplines qui ont, vis-à-vis de la population, des lettres de noblesse plus reconnues.

C'est à nous, PNListes d'aujourd'hui, de changer cela.

Dans le cadre de cet article et de ma pratique professionnelle, je vais me concentrer sur la position de la PNL dans le champ de l'accompagnement des entreprises et des organisations en général (une association non lucrative, un syndicat, une « Église » sont aussi des organisations).

* www.egregoria.be





Nos défis aujourd'hui :

1. Moderniser l'image de la PNL

Parfois j'ai l'impression que la manière de parler de notre discipline n'a pas changé depuis les années 70. Fidèles aux fondateurs, nous parlons de l'origine de la PNL, de ses grands axes de travail, de ses outils comme on nous l'a enseigné...

Mais aujourd'hui, ne faudrait-il pas parler plutôt en termes de résultats concrets, en termes de proposition de valeur concrète pour nos clients organisationnels ?

Nous avons un bel exemple en la personne de Jean-Luc Monsempe qui a réalisé un travail remarquable dans la traduction des acquis d'apprentissage de la PNL en compétences opérationnelles qui parlent au monde de l'entreprise.

Selon moi, il serait nécessaire de lancer une campagne mondiale d'image sur la modernité et l'actualité de la discipline, en coordonnant toutes les corporations et les réseaux sur les mêmes messages.

Un rêve, oui mais à notre portée avec les médias sociaux d'aujourd'hui. Ne manquons pas le train de la transformation digitale.

2. (Re) Positionner clairement la PNL en Entreprise (ou dans d'autres disciplines)

Nous sommes d'accord que la PNL peut servir dans des domaines nombreux et variés et aider dans une énorme diversité de situations.

Cela constitue sa richesse mais également sa plus grande faiblesse. Si nous ne communiquons pas clairement ou plutôt si nous ne communiquons pas de manière univoque, le monde de l'entreprise perçoit un brouhaha

autour de la PNL et donc à moins de s'y intéresser de près, ne comprend pas exactement de quoi il s'agit. Les managers ont tendance à éviter ce qui est nébuleux et risqué. Surtout lorsqu'ils n'ont pas le temps et aujourd'hui, ils l'ont de moins en moins.

Il est temps que les regroupements de PNListes animent activement l'intelligence collective de tous les intervenants PNL en entreprise pour faire émerger un positionnement clair qui parlera aux dirigeants des entreprises.

À nouveau, nous devons apprendre d'abord à parler d'une seule voix avant de montrer nos spécificités et nos individualités.

Simplifions nos messages à destination du monde des entreprises.

Un superbe exemple est Stephen Covey et ses 7+1 habitudes. Voilà un PNListe qui n'a jamais cité la PNL mais qui a énormément boosté la PNL dans les entreprises.

J'utilise régulièrement cette référence lorsque je parle à mes clients, parce que je manque de références simples et utiles.



3. Développer plus de lien entre la PNL et les recherches en neurosciences

Nous vivons un essor extraordinaire en matière de recherche dans le domaine de la compréhension de notre fonctionnement neuronal.

Nous devons être capables de faire des liens entre ce domaine et notre discipline. Je cite également Jean-Luc Monsempe en exemple, car étant médecin et ayant été chercheur dans le domaine pharmaceutique, il comprend particulièrement bien la démarche scientifique. Cela fait à ma connaissance plus de dix ans que Jean-Luc s'intéresse à cette nécessité. Il devient vital que l'on se rallie collectivement à sa cause.



Nous devons être en capacité d'étayer nos pratiques sur des études scientifiques, afin de rassurer le monde de l'entreprise sur le fait que nous ne « vendons » pas du vent ou de la magie voire des pratiques de « secte ».

Lorsque j'ai commencé à développer mon outil PNL sur l'intelligence collective dans les organisations, la « Boussole de l'Intelligence Collective », il y a environ dix ans, j'ai eu la chance de tomber sur les recherches du MIT et de Université de Carnegie Mellon qui datent de 2010. J'ai pu ainsi faire des liens entre le développement d'un outil PNL et une étude étayée statistiquement.

Ce n'est pas si difficile. Il existe de nombreux sites répertoriant les papiers scientifiques.

Le site *pubmed.org* n'est qu'un exemple concret pour les familiers de la langue de Shakespeare. Prenez trois mots-clés qui vous parlent en incluant neuroscience et vous pourriez être étonnés de voir que des chercheurs ont exploré votre domaine et peut-être apporté un éclairage scientifique à vos outils ou méthodologies.

Si vous n'êtes pas à l'aise avec les neurosciences, il existe un nombre important de « Journal of... » qui publient régulièrement des articles sur des recherches dans les organisations.

Il est donc beaucoup plus facile aujourd'hui que dans les années 70 d'étayer nos pratiques par des études.

Pour aller encore un pas plus loin, pourquoi ne pas créer des partenariats plus systématiques entre nos corporations et les Universités pour développer des études qui étayeront des modèles, des outils ou des pratiques que nous professons et qui n'ont pas encore fait l'objet d'études.

Le rôle des corporations de professionnels n'est-il pas de coordonner ce genre d'initiative qui est plus difficile à des niveaux individuels?

Encore faudrait-il que nous alimentions et soutenions nos corporations dans ce rôle...

4. Développer de nouveaux outils qui répondent aux besoins d'aujourd'hui et les faire connaître

Ce dernier défi est synonyme pour moi de très grand potentiel pour la PNL. Notre discipline peut en effet encore modéliser de nombreux phénomènes actuels et nouveaux qui sont pertinents pour le développement harmonieux des organisations.

Les publications de Robert Dilts sur la « Modélisation des Facteurs de Succès© » et mes propres travaux sur le leadership, l'intelligence émotionnelle et l'intelligence collective en sont des exemples concrets.

Conclusion

Le risque de ne pas faire cela est que dans 50 ans, la PNL soit morcelée en pratiques spécialisées qui fonctionnent en entité indépendante. Un peu comme la Médecine où un spécialiste d'un organe ignore une grande partie des connaissances d'un spécialiste d'un autre organe. Une perte de vue d'ensemble diminue la puissance d'une discipline.

La PNL en entreprise a de beaux jours devant elle. Les managers et les travailleurs sont mis, de plus en plus, sous pression et leur efficacité individuelle et surtout collective est mise à rude épreuve.

La PNL a prouvé son efficacité dans le développement durable d'un individu et le développement de relations authentiques et génératives. C'est la clé de toute intelligence collective. Et le Monde a besoin d'intelligence collective plus que jamais, aujourd'hui.

Alors, comment allons-nous apprendre à travailler ensemble et regarder dans la même direction pour permettre à notre magnifique pratique de perdurer dans le temps ? ■



TEXTE RECUEILLI PAR EVELYNE LERNER

Estimer sa propre valeur

Une jeune femme, Bernadette, a une promotion dans son travail. Les commentaires commencent et vont bon train.

- « Elle a eu le poste parce qu'elle est mignonne. Elle a dû taper dans l'œil de la hiérarchie.
- Avec le peu d'expérience qu'elle a, elle ne mérite vraiment pas ce poste.
- Savez-vous qu'un jour, elle s'est trompée, etc. »

Bernadette rend visite à son père antiquaire pendant le week-end. Elle lui raconte sa promotion, son stress, les moqueries des autres, et tous ses doutes après toutes ces attaques sournoises.

- « Mais pourquoi te laisses-tu atteindre par ces collègues ? Demande le père.
- Ils connaissent bien le travail, ont plus d'ancienneté que moi...
- Écoute ma chérie, j'ai un service à te demander, et qui va te changer un peu les idées. Pourrais-tu aller au marché demain matin vendre cette théière en faïence ? Je viens de la récupérer dans une vente et j'aimerais m'en débarrasser. Mets-la en vente à 90 euros minimum s'il te plaît.
- 90 euros, ce n'est pas excessif comme prix ?
- Écoute, compte tenu du prix que je l'ai payée, il me faut cela. ça te fera un petit exercice de vente. »



Le lendemain, Bernadette passe sa matinée à essayer de vendre la théière, mais rien à faire. Quelques personnes s'y intéressent, mais aucune ne se décide pour l'achat. Elle raconte cela à son père, qui lui dit :

« Maintenant prend cette théière et visite 5 de mes confrères de la rue Notre-Dame, mais cette fois-ci, demande leur seulement ce qu'ils seraient prêts à payer, mais tu ne vends pas la théière. »

Aussitôt dit, aussitôt fait. Le premier antiquaire lui propose 400 euros, d'autres plus et l'un va même jusqu'à 1 000 euros !

Bernadette n'en revient pas. Elle raconte cela à son père qui lui demande :

« Pourquoi n'arrivais-tu pas à la vendre 90 euros ce matin ?

- Parce que je me suis adressé à une clientèle de gens qui ne connaissaient pas le « Staffordshire », et ignoraient sa vraie valeur.
- Et selon toi, pourquoi mes confrères antiquaires t'ont proposé autant pour la théière ? Parce qu'ils sont des professionnels. Ils ont vu tout de suite que ce pot date de 1760 et qu'il a une grande valeur.

Maintenant pense à tes collègues. Pourquoi leur confies-tu le droit de juger ta propre valeur ? Sont-ils des experts ? Non.

- Vois-tu ma chérie, ne te laisse jamais atteindre par les jugements de ceux qui ne sont pas des experts. Écoute seulement les jugements des professionnels ou des experts en nature humaine. Et tu verras que ta valeur est bien plus grande que tu ne l'imagines. » ■

Le métamodèle au quotidien ? On devrait en parler plus souvent !



PAR EUGÈNE MPUNDU

Une de mes notions préférées en PNL, c'est le métamodèle. J'en ai entendu parler pour la première fois au cours de ma formation sur les bases de la PNL. Le sujet avait été traité en une demi-heure à peine, exercices compris. Je suis resté sur ma faim. Ce concept me plaisait. Ce n'est pas le fait de découvrir quelque chose de nouveau qui m'enchantait, c'était le plaisir de pouvoir enfin mettre des mots sur des tournures de langage que j'utilisais souvent moi-même et que j'entendais beaucoup autour de moi dans mon petit monde professionnel et privé. Il y avait quelques mots et expressions un peu « savants » tels que « cause-effet », « nominalisation », « opérateur modal » qui m'avaient permis de passer modestement du stade « inconsciemment incompetent » à « consciemment incompetent ».

Je retrouvai ce modèle quelques mois plus tard au cours de ma formation de « technicien en PNL ». Ici aussi, le sujet fut vite expédié avec quelques exercices qui consistaient à retrouver les violations du métamodèle dans un texte et à poser les questions correspondant à chacune d'elles. La formatrice passa rapidement à autre chose. Mais pas moi.

Quelque chose avait fait « tilt » dans ma tête. Je venais de comprendre que les figures du métamodèle étaient malmenées partout, tout le temps. Vraiment partout ? Enfin, presque. Je m'amusais à les dénicher dans les informations télévisées, dans les discussions au coin café, à la maison.

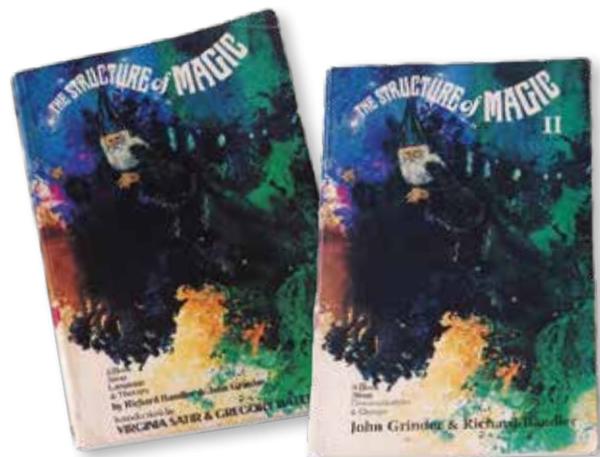
Ce soir-là, en rentrant chez moi, je fus accueilli par mon épouse avec le récit d'une grosse bêtise commise par notre fils. Elle conclut son récit par « ça me rend malade ! ». Et moi de murmurer spontanément « cause-effet ». Quoi ? Rien ma chérie. Et je passai la soirée à dénombrer les généralisations, les nominalisations, les lectures de pensée et autres origines perdues dans les émissions de télévision.

Le lendemain au travail, certains de mes collaborateurs firent les frais de ma nouvelle compétence. Je recadrai à tour de langue : « c'est toujours les mêmes qui traitent les dossiers difficiles » et moi de rétorquer :

toujours ? « En quoi ces dossiers sont-ils difficiles ? ». À la cantine, mes convives habituels n'osaient plus prononcer un seul mot. Les embouteillages du matin, le riz qui n'est jamais assez cuit, les steaks qui étaient toujours trop cuits ou bleus quand on les voulait « à point »... je ne laissais rien passer ! Je compris très rapidement que je devais me calmer si je ne voulais pas faire le vide autour de moi.

Mon passage au niveau « consciemment compétent » en matière de métamodèle fut atteint après l'acquisition et la lecture des deux tomes du livre « The structure of Magic ». Je fis le choix d'acheter l'édition originale de 1975 en anglais. Je ressens encore l'émotion qui me traversa au moment d'ouvrir le paquet de la poste. Je pris soin de feuilleter chaque tome, page par page, avant de m'attaquer à la lecture.

À ma grande surprise, je découvris que le métamodèle n'était qu'une partie des travaux de Bandler et Grinder sur le langage et son rôle dans notre façon de nous représenter la réalité et de communiquer. À la fin de la lecture, je fus content d'avoir enfin franchi une grande étape dans ma formation de PNListe. J'avais lu la « Bible » de la PNL. Je ne pus m'empêcher de ressentir comme une espèce de manque, tout de même. Il manquait une grande partie dans ce que j'avais lu. Il manquait le « Nouveau testament » de la PNL, qui me semble-t-il, est encore en cours d'écriture même si certains chapitres sont déjà bouclés. ■





L'Autosupervision pour coachs et psychothérapeutes - Fabert, 2017

La brièveté des formations au coaching, les exigences normatives du titre de psychothérapeute, la formalisation de plus en plus forte d'un monde régi par le principe de précaution, ... bien des éléments contextuels conduisent à présenter la supervision comme une nécessité, et même souvent comme une obligation, pour les professions d'accompagnement. Mais, même fortement recommandée, et recommandable, la supervision ne peut être une prescription impérative. Si un marché de la supervision se développe, et donc s'organise et se formalise, aller

chercher soutien et éclairage, en individuel ou en groupe, ne peut reposer que sur un besoin ressenti et une confiance accordée.

En attendant d'avoir trouvé, pour un temps plus ou moins long, la personne avec laquelle on souhaitera s'interroger sur ses pratiques, ce livre propose de pouvoir se poser quelques questions, et d'utiliser deux « superviseurs » toujours disponibles: d'une part ses client·e·s, et d'autre part soi-même. Le modèle exposé est systémique et relationnel. Il repose sur l'écoute attentive des feedbacks donnés inévitablement par les consultants (ceux qui nous consultent) et sur un questionnement qui concerne en particulier deux éléments qui sont de la responsabilité des accompagnants: un *cadre explicite* proposé qui « contienne le problème », et un *cadre*

implicite d'acceptation inconditionnelle maintenu. Questions et exemples traitent ces questions pas à pas.

En filigrane, on repèrera peut-être une représentation de la posture d'accompagnant qui n'empiète pas sur les responsabilités des accompagné·e·s, mais qui se « contente » de soutenir, de chercher avec, de problématiser les problèmes, d'élargir le champ des recherches de solutions... Loin des thaumaturges qui révèlent au sujet sa vérité profonde, cachée jusque-là, il s'agit là simplement d'un travail de soutien modeste de la réalisation d'une vie, avec toutes les difficultés et les contradictions que cela implique. ■



PAR
**FRANÇOIS
BALTA**



Penser simplement la complexité?

Il semble devenu évident pour toutes et tous que nous vivons dans un monde complexe fait d'interdépendances multiples. Est-il encore possible, dans ce monde-là, de maintenir l'idée d'un individu totalement autonome, maître de son destin et de ses choix? Probablement pas. Mais on s'accroche d'autant plus à l'idée d'autonomie qu'elle est menacée. Et elle l'est par l'usage qui est fait de la notion de complexité du monde moderne, qui nous inviterait à nous en remettre

aux décisions d'experts et de renoncer à notre responsabilité, au fait même de choisir. L'argument « complexité » devient ainsi une arme antidémocratique. Alors que chacun de nous est nécessairement, existentiellement, obligé d'affronter la complexité du monde, c'est-à-dire ses désirs et besoins contradictoires.

Qu'est-ce qui fait l'essentiel d'une pensée complexe? C'est ce que j'ai voulu aborder dans un livre récemment paru chez Erès: « *La complexité à la portée de tous, une nécessité citoyenne.* » (Erès, 2017). L'essentiel est de différencier le complexe (simple) du compliqué (simpliste). Puis de les articuler à nouveau puisque nous avons besoin de

ces deux lectures du monde. Le complexe est du côté de l'humain, du sens, du pour quoi? de la philosophie. Le compliqué, simplificateur et réductionniste, du côté du comment? des sciences (dites « dures »), du savoir. Ce sont deux axes de lecture du monde, le premier spécifiquement du monde relationnel humanisé, le second du monde physique matériel. Bien sûr nous avons besoin des deux, mais, au final, n'est-ce pas la lecture complexe qui doit encadrer et réguler la lecture compliquée, lui donnant une âme et une éthique? Rabelais ne disait-il pas déjà « Science (compliquée) *sans conscience* (complexe) *n'est que ruine de l'âme* »? ■

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





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 DÔJO
(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 51 688
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
13090 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 – 75015 Paris
Tél: 01 45 75 30 15
Fax: 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr



ACTIV'PNL
(Jordi TURC)
7 Place des Terreaux,
69001 Lyon
Tél: 06 64 97 97 64
infos@activpnl.com
www.activpnl.com



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



INSTITUT REPÈRE
(Jean-Luc MONSEMPEL)
78 Av. du Gal. Michel Bizot – 75012 Paris
Tél: 01 43 46 00 16
formation@institut-repere.com
www.institut-repere.com



S.CO.RE
(Dominique de VILLOUTREYS)
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
Tél/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)
1 rue Victor Hugo - 17 300 ROCHEFORT
Tél.: 05 46 89 68 16 et 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
Tél.: 02 40 200 200
Immeuble situé face à la CCI de Nantes
(Ligne 1 : François Mitterrand)
Arrêt de tram: Gare Maritim
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr



ECPNL
(Maryse CHABROL)
226 quai P. de Bayard
73000 Chambéry
Tél 06 20 83 32 77
www.communiqner-pnl.com
contact@communiqner-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
84000 Avignon
Tél: 04 90 16 04 16 – Fax: 04 32 76 24 23
gilles.roy2@orange.fr
www.coaching-pnl.com



E.C.R.I.N.
(Dora PANNOZZO)
2 Square Lafayette
49000 ANGERS
Tél.: 06 95 42 69 89
dora.pannozzo@hotmail.fr



INTERACTIF
(Alain THIRY)
200, rue de Loncée 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
(Chantal SERVAIS)
28 rue Henri Charlet
62 840 Fleurbaix
Tél: 03 21 62 17 40



PAFEPI.COM
(France POGGIO-ROSSET)
1 Impasse des cyprès
11200 Escalles
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



CQP NL
4848 Papineau, H2H
1V6 Montréal
Québec – Canada
Tél. 514.281.7553



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



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



Centre ICCPNL
(Saïd BRIOULA)
Lot Cos One Ain Diab II,
Rue Kergomar, Imm D, Anfa
20180 CASABLANCA
Maroc
Tél.: 212 522 79 77 15
iccpnl@pnl-maroc.com
www.pnl-maroc.com



INSTITUT CGF
(CARY)
16 Hameau Les Mottes
59570 LA LONGUEVILLE
Tél.: 03 27 65 29 53
institutcgf@orange.fr



IPE PNL HUMANISTE
L'Institut Parisien d'Enseignement
de la PNL Humaniste
(Pascal SERRANO)
6 rue Gaston Jouillerat
78410 AUBERGENVILLE
Tél.: 09 51 18 24 37
info@ipepnlhumaniste.com
http://www.ipepnlhumaniste.com



REA-ACTIVE
(Tania LAFORE)
72 rue Cassiopée
74650 CHAVANOD
Tél.: 04.50.69.04.25
contact@rea-active.com
https://www.mieux-vivre-pnl.fr



SYNERGIC_PNL3D
(Hélène GONZALEZ)
14 rue du repos
75020 PARIS
Tél.: 01 44 64 73 83
inscription@pnl3d.com
www.pnl3d.com