

Métaphore

JOURNAL DE NLPNL, FÉDÉRATION DES ASSOCIATIONS FRANCOPHONES DES CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE



La Clarification ou comment transformer les problèmes en projets

Jean-Christophe VIDAL

2



Guérison d'un cas de bégaiement chez un enfant de 10 ans grâce à l'utilisation de la PNL

par Patrick CONDAMIN
avec la participation de
Françoise NAVARD

9



La PNL thérapeutique humaniste

par Hélène ROUBEIX

12



Les soirées NLPNL

par Andrée ZERAH

14



Une grande première : les journées NLPNL

par Andrée ZERAH

20



Édito

Le mot du Président de la Fédération

Des grilles de réflexions

Voici un numéro plein de ressources. Je m'empresse de regarder la fédération à travers des grilles qui nous sont proposées. Je prendrais quelques expressions des différents articles qui m'interpellent que j'associerais à nos statuts et à nos actions.

Être à sa juste place et avoir toute sa place.

Sommes-nous à notre juste place au sein de l'Europe, au milieu des pays francophones comme avec nos cousins canadiens ? Des actions sont en route et nous avons encore des progrès à réaliser avec le soutien des enseignants.

Avoir une vision claire de notre mission.

Dans l'image de qualité que nous véhiculons de la PNL, dans le soutien aux associations locales, dans la valorisation des adhérents, nos actions sont-elles lisibles, notre communication est-elle suffisamment précise et adaptée ?

Nous progressons avec notre journal *MÉTAPHORE*, avec notre site de nouveau à l'étude.

Être connecté. Avec les adhérents, leurs activités, leurs besoins, sommes-nous bien à l'écoute. Nous venons de créer un collège des coachs et le statut de membre individuel, y a-t-il d'autres besoins. Aidons-nous suffisamment nos membres sur le terrain à être connectés à leur environnement ?

Être dans la juste autorité. Le CD exerce-t-il avec justesse et bienveillance son autorité ? Son rôle de cohésion et de cohérence, sa

fonction de rassembleur, sa tâche de dynamiseur et de validation des actions sont-ils bien remplis ? Nous avons des projets avec notre congrès, avec la perspective de créer de nouvelles associations locales... Nous nous efforçons d'encourager de soutenir, de relier, d'éviter les isolements, faut-il être encore plus ambitieux ?

Être dans la clarification. Avons-nous une communication bien adaptée ? La lettre du président complète nos moyens de communication. Les rôles de chacun, de chaque structure sont-ils assez clairs ? Notre communication permet-elle l'éveil des désirs ?

Identifier les obstacles. Avons-nous assez de simplicité pour identifier les freins et les résistances sans porter de jugement ? Nous prenons souvent le temps d'écouter les objections de chacun. Gérons-nous avec bienveillance les attitudes de pouvoir plus ou moins conscientes, les excès d'efficacité, les désirs d'avancer rapidement ? Les transformons-nous en forces de développement ?

En résumé restons dans l'humilité créatrice qui permet à chacun de trouver sa juste place et d'exister plus au milieu des autres.

Guy LE GOUGE
Président



Édito de la Présidente de la Commission



Bonjour à tous !!!

Beaucoup d'entre vous sont d'abord « visuels » et c'est aussi pour cela que nous avons décidé de faire un numéro très visuel tant par les illustrations que par le thème des citations. Et, quoi de plus visuel qu'une formule qui rassemble à elle seule toute une histoire et toutes les réflexions que celle-ci suscite... même si c'est avec des mots ! N'hésitez plus à nous contacter et à nous proposer vos meilleures citations, elles enrichiront un prochain numéro... À tout bientôt pour une prochaine lecture.

Marie Jeanne HUGUET



La Clarification ou comment transformer les problèmes en projets

PAR JEAN-CHRISTOPHE VIDAL

La Clarification est une méthode d'accompagnement qui repose sur deux axes : une conception originale des mécanismes psychiques à l'origine de nos problèmes et le primat accordé à l'amélioration de notre relation aux autres. Pour la Clarification, tout problème est un problème de communication trouvant sa source dans les croyances qui encombrant notre esprit. Ces croyances nous empêchent d'atteindre nos objectifs. La Clarification repose sur une méthode de communication à la fois rigoureuse et ouverte qui vise à libérer l'individu de ses croyances et à l'amener à une conscience claire de ses objectifs, de son identité et de sa mission.

Du fait de sa très fine connaissance du processus de communication, de ce qui le bloque ou le fluidifie, la Clarification s'applique bien au-delà de l'accompagnement et du développement personnel. Elle est utilisée en cohésion d'équipe mais aussi dans des domaines de formation aussi variés que la démarche commerciale, le management, la négociation ou la résolution des conflits.

La Clarification est née en Californie dans la seconde moitié des années 60, c'est à dire à un moment où fleurissent, à cet endroit du monde,

de très nombreux mouvements et écoles dans le champ du développement personnel. Elle a été inventée par Charles Berner, homme ayant à la fois l'expérience des approches psychothérapeutiques occidentales et une connaissance approfondie de différentes approches orientales. Au début des années 1990, après s'être formé auprès de lui, Désimir Ivanovic sera un des principaux acteurs de l'introduction de la Clarification en Europe¹. Il forme des clarificateurs, en Serbie, et autres pays de l'ex Yougoslavie, en Italie, en Angleterre, en Allemagne (avec Nana Michaël) en Suisse (avec Rita Wyser et Christine Schmalzer) et en France avec Jacques de Panafieu. Ce dernier, lorsqu'il découvre la Clarification à 60 ans, c'est un psychothérapeute et un formateur de grand renom. Comme il l'écrira lui-même la Clarification capte son attention et détrône ses autres pratiques en quelques mois. Il formera plus d'une cinquantaine de clarificateurs français jusqu'à son décès en 2001. Depuis 15 ans, la Clarification a beaucoup évolué, en Europe, principalement sous l'influence de Désimir Ivanovic, qui a développé des concepts théoriques et conçu des outils de deuxième génération.

1 - Aux Etats-Unis et au Canada, la diffusion de la Clarification se poursuit sous l'influence notamment de Lawrence Noyses.

Postulats de base de la Clarification

1 - Le désir fondamental de chaque individu est d'entrer en Communication Directe avec les autres individus

La Clarification postule que le désir fondamental de chaque individu est de faire l'expérience des autres et d'entrer en Communication Directe avec eux. Entrer en Communication Directe c'est être capable de se présenter tel que l'on est et de recevoir les autres tels qu'ils sont. Autrement dit, c'est comprendre les autres et être compris par eux. Communiquer directement c'est écouter et comprendre les idées de son interlocuteur, les confronter à ses propres idées, laisser survenir un changement éventuel suite à cette confrontation, puis exprimer et faire comprendre à son interlocuteur tout ce que nous souhaitons lui dire dans le contexte de cette relation. 'Communication' devient alors un synonyme de compréhension mutuelle même si des désaccords de points de vue subsistent.

Initialement, les enfants entrent en Communication Directe avec leur entourage. Cette Communication Directe leur occasionne des expériences traumatisantes. Ils ne comprennent



... la Clarification s'applique bien au-delà de l'accompagnement et du développement personnel.

pas la réaction des adultes à certains de leurs comportements ni pourquoi certains de leurs désirs sont niés. Ils en tirent des conclusions (croyances) et progressivement ils calquent leur communication sur celle de leur entourage. Ils passent ainsi d'une Communication Directe à une communication indirecte.

2 - Le mental fait obstacle à la Communication Directe

Comme beaucoup d'approches, la Clarification souligne que nos croyances modèlent notre réalité. Son originalité tient à ce qu'elle postule que les croyances naissent et se développent à partir des expériences que nous avons faites et dans lesquelles soit nous n'avons pas été compris soit nous avons refusé de comprendre les autres. Nous tirons de ces expériences les conclusions qui constituent nos croyances des plus superficielles aux plus profondes (préjugés, opinions, présupposés, jugements, lois personnelles, identifications...). Pour la Clarification les croyances naissent donc de l'incompréhension entre individus.

Ces expériences et croyances, sans être toutes conscientes, forment le prisme à travers lequel nous percevons et déformons la réalité. Ce prisme, la Clarification l'appelle le mental. A la différence d'autres approches, pour la Clarification, le mental n'est pas l'intelligence, le cerveau ou la conscience. C'est l'ensemble des éléments qui encombrant no-

tre esprit, consciemment ou non : une sorte de « débarras » où s'entassent toutes les expériences que nous avons faites dans lesquelles nous n'avons pas été compris ou dans lesquelles nous avons refusé de comprendre les autres ainsi que les croyances que nous avons tirées de ces expériences.

Les plus angoissantes de ces expériences se déroulent souvent dans la petite enfance. Pour leur donner du sens, l'individu en tire ses croyances de base qui deviendront son système de référence fondamental. Ces expériences et croyances sont ensuite déroutées vers l'inconscient. Par la suite, l'individu accueille dans sa conscience tout ce qui correspond à son système de croyances fondamentales et le fortifie. Au contraire, les événements, expériences, impressions, idées qui pourraient mettre en péril ses croyances de base sont déroutés vers l'inconscient. Ainsi se forment nos barrières mentales des plus superficielles aux plus profondes (préjugés, opinions, présupposés, jugements, lois personnelles, croyances de base ...).

L'ensemble de ces croyances bloque progressivement notre Communication Directe et fait obstacle à l'expression de notre authentique identité, à la réalisation de notre mission, de nos véritables objectifs et désirs. Convaincus que nous présenter tels que nous sommes est impossible, car cela susciterait incompréhension ou réprobation, nous prenons des chemins détournés pour émettre notre message essentiel et celui-ci devient incompréhensible pour les

autres. Notre mental nous empêche également de recevoir les autres tels qu'ils sont. Ces derniers adoptent eux aussi des moyens indirects qui brouillent la communication de leurs besoins essentiels.

Au sein du mental, les éléments se superposent en couches successives liées les unes aux autres. La Clarification identifie quatre strates distinctes de croyances. Les strates les plus superficielles s'analysent en termes de contenu, les plus profondes touchent à la forme et aux structures de base. Bien entendu, les strates les plus profondes influencent la formation des strates plus superficielles. Comme nous le développerons plus loin, un problème trouve son origine dans une ou plusieurs de ces strates (rupture de communication, culpabilité, honte, croyances de base).

3 - Tout problème est un problème de communication Problème = Désir + Obstacle

En Clarification, ces deux notions de Désir (ou objectif) et d'Obstacle sont les composantes de la définition de tout problème qui s'écrit sous la forme de l'équation suivante :

$$\text{Problème} = \text{Désir} + \text{Obstacle}$$

Toute situation problématique a cette structure. Un individu rencontre un problème lorsqu'il prend conscience que la réalisation d'un de ses objectifs se heurte à un obstacle qui em-



pêche sa réalisation. Puisque cet objectif est désiré et que sa réalisation ne dépend que de lui, l'obstacle n'est pas attribuable à une tierce personne. Cet obstacle est simplement l'incapacité de l'individu à se confronter et à communiquer directement sur tel ou tel aspect de la situation avec les personnes concernées. Le surmonter exige d'améliorer ses capacités de communication.

4 - Un problème trouve son origine dans une ou plusieurs des quatre strates du mental

Un problème trouve son origine dans certaines croyances de la personne c'est-à-dire dans une ou plusieurs des quatre strates du mental.

La 1ère strate : les ruptures de communication C'est la strate la plus superficielle. Elle correspond aux non-dits, non-ressentis, aux situations inachevées, non bouclées. Le problème existe parce que l'individu ne peut pas complètement communiquer à une ou plusieurs personnes concernées une pensée ou une émotion qui occupe son esprit. L'expression « *Je ne peux pas lui dire, il ne comprendrait pas* » traduit l'incapacité à présenter certains aspects de moi-même. Symétriquement l'expression « *Ne me parlez pas de ça, je ne veux pas aborder ce sujet avec vous* » traduit l'incapacité à accepter certains aspects de l'autre.

La 2ème strate : La culpabilité Elle a toujours pour objet spécifique une action ou une omission précise. La personne se sent coupable de quelque chose qu'elle a fait et qu'elle

estime qu'elle n'aurait pas dû faire ou de quelque chose qu'elle n'a pas fait et qu'elle estime qu'elle aurait dû faire. Le sentiment de culpabilité pousse l'individu soit à se punir pour ses erreurs passées, soit à devenir très critique à l'égard des autres pour minimiser l'importance de sa faute. Dans les deux cas, il cesse de se présenter tel qu'il est et d'accepter les autres tels qu'ils sont.

La 3ème strate : la honte Plus profondément s'enracine la honte. Alors que la culpabilité est liée à ce qui a été fait ou pas fait, la honte est liée à l'être. C'est un sentiment général et diffus d'infériorité. La personne qui éprouve de la honte se sent inférieure aux autres et vit dans la crainte que cette infériorité soit découverte par les autres. C'est le « *syndrome de l'imposteur* », qui se manifeste face au groupe. Le sentiment de honte traduit une mauvaise estime de soi qu'il est nécessaire de réhabiliter. Non résolue, une mauvaise estime de soi suscite la peur de s'exprimer pleinement et constitue un frein puissant à la prise de responsabilités dans la vie privée ou professionnelle.

La 4ème strate : les croyances de base c'est à dire les lois personnelles édictées par l'individu sur lui, les autres ou l'existence au début de sa vie. Elles dérivent en général de nos expériences douloureuses physiques ou émotionnelles et de notre désir de les éviter à l'avenir. Elles peuvent également venir de comportements ou de jugements d'autrui que nous avons acceptés sans les remettre en cause. Ces lois se traduisent par les façons d'être les plus profondément ancrées, donc les plus figées.

5 - Un individu, qui se sait écouté et compris sans jugement, aborde tous les aspects de la situation et résout son problème

C'est la peur de ne pas être compris ou de baisser dans l'estime de son interlocuteur qui bloque la Communication Directe. Si un individu sait qu'il est écouté et compris, sans jugement par un autre individu, il résoudra son problème car il en abordera tous les aspects. Seule cette verbalisation permettra les progrès c'est à dire l'amélioration des capacités de communication et les prises de conscience. La Clarification s'abs tient donc de tout jugement ou interprétation.

Puissance de la Clarification

La puissance de la Clarification tient d'abord à la qualité de la relation humaine (l'Alliance) qu'elle instaure avec le client : elle offre au client un respect extrême de sa personne, de ses objectifs et une grande liberté de parole dans un cadre standard de séance très sécurisant. Elle donne au clarificateur des outils spécifiques à utiliser dans un ordre structuré et des indicateurs lui permettant de savoir avec précision où en est le processus. Sa pratique est bâtie sur deux principes : travailler sur le désir présent du client c'est à dire le sujet pour lequel il a le plus d'intérêt et d'énergie, et utiliser en permanence la technique de Clarification la plus avancée accessible au client. Nous examinerons successivement trois points clé : l'Al-



liance, le Cadre standard de séance, et la structuration des techniques en Clarification.

Créer et maintenir l'alliance en toutes circonstances

Tout progrès suppose que le client verbalise sa situation au clarificateur (nom donné à l'accompagnant en Clarification). Cette verbalisation, et donc la réussite d'un accompagnement, dépend de l'Alliance, c'est-à-dire de la qualité de la relation humaine entre le clarificateur et le client. L'Alliance, est première, les techniques sont secondaires.

La théorie est simple. En Clarification, créer l'Alliance c'est écouter le client sans jugement et lui faire savoir qu'il est compris. Dans ce cas, le client sachant qu'il est écouté sans jugement et compris par le clarificateur, résout lui-même son problème car il en aborde tous les aspects. Un accompagnement, sans jugement ou conseil, est en cours : le client verbalise sa situation, le clarificateur reste silencieux et limite ses interventions.

La pratique est difficile, car créer l'Alliance demande un savoir-être au-delà d'un savoir-faire. La Clarification propose deux outils précis pour pratiquer l'écoute sans jugement et faire savoir au client qu'il est compris :

Le Contact : en Clarification, être en Contact c'est être capable de porter 100% de son attention sur son interlocuteur. Lorsque vous atteignez le seuil de 100% vous n'avez plus de pensée parasite. Vous écoutez sans jugement. Du fait de la qualité de ce Contact, le client verbalise aisément sa situation. De nombreux exercices permettent d'atteindre ce niveau de

Contact simple à comprendre et de mesurer l'exigence de la posture.

Le Cycle de Communication et sa validation : en Clarification, communiquer c'est transférer une pensée. Il y a communication lorsque vous savez que votre interlocuteur a compris la pensée que vous lui avez transmise. Communiquer devient synonyme de compréhension mutuelle. Le Cycle de Communication est la représentation en 10 étapes d'un échange verbal structuré entre deux personnes. Il démarre par l'idée claire de la pensée que vous allez communiquer à votre interlocuteur et s'achève par une validation marquant que vous avez compris la réponse de votre interlocuteur à cette pensée. En séance, un cycle débute par l'idée claire de la demande que vous allez formuler au client et s'achève par la validation marquant que vous avez compris sa réponse. Dès qu'il comprend une pensée transmise par le client, le clarificateur la valide explicitement pour que ce dernier sache que sa pensée a été comprise. Résultat : la pensée se dissout dans l'esprit du client dès qu'il sait qu'elle a été comprise et il passe immédiatement à l'idée suivante. Les cycles sont rapides et la compréhension mutuelle intervient à chaque cycle.

Les vertus de la validation sont multiples : en marquant une compréhension mutuelle, elle désencombre l'esprit de votre interlocuteur, renforce et accélère son processus de communication. La personne enchaîne les Cycles de Communication et poursuit sa verbalisation. Cette compréhension mutuelle accroît le désir de plus de Contact et de plus de communication. L'Alliance croît sous l'effet de cette boucle vertueuse amplificatrice et se renforce à chaque

Cycle de Communication². En Clarification, la validation prend la forme d'un « je comprends », « j'ai compris » ou d'un « Ok ». S'il ne comprend pas une pensée, le clarificateur ne la valide pas mais demande à la personne de la préciser. Il ne valide qu'après avoir compris. Bien entendu, signifier avoir compris ne signifie pas forcément « être d'accord ».

Cette simplicité apparente de la posture du clarificateur, écouter et comprendre, exige une attention soutenue et une grande modestie. L'entraînement et la maîtrise graduelle du Contact et de la validation des Cycles de Communication donnent au clarificateur une forte stabilité intérieure, la capacité progressive à établir l'Alliance avec tous types de clients et développent un savoir-être autant qu'un savoir faire.

Le cadre standard de séance

Le modèle standard de séance fournit le cadre qui structure la séance de Clarification. Il fixe le début et la fin de la séance qui sont des éléments essentiels car ils délimitent ce temps « sacré » (de 1h à 1h et demi) exclusivement consacré au client.

La phase d'ouverture La première instruction de la phase d'ouverture place la séance hors du contexte de la vie ordinaire et crée la sécurité nécessaire à un travail en profondeur. Le clarificateur assume clairement la responsabilité de mener la séance. C'est dans la mesure où a été installé ce « garde-fou » que le client va oser s'exprimer.

Ce cadre posé, l'instruction suivant-

² Tout individu ayant le désir d'être compris par les autres, chaque validation est un signe de reconnaissance inconditionnel positif, au sens de l'Analyse Transactionnelle.



te axe la séance sur le Désir (l'objectif) actuel du client, c'est à dire sur le sujet pour lequel le client a le plus d'intérêt et d'énergie. C'est essentiel, car si la séance ne traite pas son problème actuel, le client s'ennuiera et n'aura pas l'impression d'avancer. Mais l'instruction remet toute la responsabilité de ce travail entre les mains du client : c'est lui qui choisit les thèmes qui l'intéressent. A ce stade du travail, émerge la demande explicite et s'achève la phase d'ouverture.

La phase de clôture s'amorce dix minutes environ avant la fin de la séance. Elle démarre par une instruction qui permet au client de boucler ce qu'il a à dire sur le sujet en cours afin que la séance ne se termine pas sur un cycle inachevé.

Elle se poursuit par une instruction invitant le client à donner ses commentaires sur la séance. Le processus avec cette instruction favorise l'expression des « non-dits ». Le client a la possibilité de dire un certain nombre de choses qui, si elles n'étaient pas nettoyées à la fin de la séance, risqueraient de s'envenimer d'ici la prochaine séance ou en tous cas d'accaparer de façon inopportune l'attention du client.

Donner ses commentaires, permet aussi au client de prendre de la distance (position méta), par rapport à ce qui vient de se passer en séance. Et avec la distance il prend une conscience différente des choses. Il passe dans un mode de métacommunication qui facilite les processus de changement (recadrage) et de désidentification. Du fait qu'il passe sur un mode dissocié et dans une position méta, il contemple les choses au lieu d'être complètement dedans, cela va aussi lui faciliter le retour à la vie quotidienne.

Avant de clore la séance, le clarificateur invite le client à lui poser toutes les questions qu'il souhaite sur la séance. Là encore, cette instruction permet au client de rééquilibrer les choses et d'aller dans le sens de plus d'autonomie. Les questions comme les commentaires réduisent les risques de transfert parce qu'ils mettent sur un pied d'égalité le client et le clarificateur. Le client peut exprimer ce qu'il a ressenti d'égal à égal d'individu à individu. Le clarificateur répond véritablement à la question et ne la renvoie pas au client.

Le respect du modèle standard facilite grandement le processus d'accompagnement car il est très rassurant pour le client. Au bout de quelques séances, il lui devient familier et il sait exactement comment va se dérouler le processus. Il dispose ainsi d'un cadre de référence qui lui permet de structurer ce qu'il va faire et de pouvoir mieux faire face à un éventuel inconnu émotionnel.

La structuration des techniques : utiliser en permanence la technique la plus avancée accessible au client

La Clarification a élaboré une vingtaine d'outils basés sur des techniques modernes de communication. L'efficacité de ces outils repose sur deux piliers : le protocole de résolution de problème et le processus d'approfondissement.

Le protocole de résolution de problèmes Comme nous l'avons vu, un problème trouve son origine dans des croyances appartenant à une ou plusieurs de nos strates mentales. Il peut donc avoir de une à quatre racines

(rupture de communication, culpabilité, honte, croyances de base).

Afin de faciliter la verbalisation du client, le protocole suit fidèlement la structure du mental. Dans un enchaînement ordonné, il aborde en premier lieu les éléments appartenant aux strates les plus superficielles, et descend progressivement, si nécessaire pour résoudre le problème, vers les éléments plus profonds.

Une première série de techniques permet au client de restaurer les communications rompues avec les personnes concernées par le problème (première strate). Si ces ruptures de communication étaient la seule origine du problème ce progrès de communication suffit à le résoudre. S'il perdure, une deuxième série de techniques permet de clarifier le sentiment de culpabilité éprouvé par le client dans la situation (deuxième strate). Ce progrès de communication résout très souvent le problème. S'il perdure encore, le travail se poursuit avec une troisième série de techniques qui permet de restaurer une estime de soi satisfaisante (troisième strate relative à la honte). Si le problème perdure encore c'est qu'il est lié à une croyance de base (quatrième strate). La Clarification propose alors une technique qui permet au client de découvrir le message qu'il cherche à exprimer indirectement en adoptant cette croyance de base et de l'exprimer directement. Une fois cette prise de conscience effectuée la personne peut décider de renoncer à cette croyance et de communiquer directement.

Afin que le clarificateur sache précisément où en est le processus, la Clarification a élaboré des indicateurs qui lui permettent de reconnaître le moment opportun d'utilisation d'une technique et des indicateurs de fin qui lui signalent que le client a accompli



les progrès que cette technique avait vocation à lui faire accomplir. Le clarificateur passe alors à la technique suivante.

Le processus d'approfondissement : rester sur le sujet et l'approfondir La plupart des techniques de Clarification utilisent un processus spécifique, sorte de marque de fabrique de la Clarification. Cette dernière a conçu un processus d'approfondissement (le Processus) pour permettre au client d'aborder tous les aspects relatifs à son problème et être capable ensuite de prendre une bonne décision en toute connaissance de cause.

Travailler avec ce Processus consiste à choisir un sujet et à poursuivre le travail, c'est-à-dire à enchaîner les Cycles de Communication, jusqu'à ce que le client atteigne une claire et complète compréhension de ce sujet. La valeur de ce Processus tient à ce qu'il maintient le client sur le même sujet, sans s'en écarter, et lui donne le temps et l'espace d'explorer son esprit jusqu'à ce qu'il atteigne une profonde compréhension de ce sujet.

Ce Processus est l'application pratique du postulat selon lequel une personne qui explore un sujet en profondeur et exprime tout ce qu'elle a à en dire atteint une claire et complète compréhension de ce sujet. Il peut être comparé à une barre aimantée qui attire les expériences et croyances en lien avec le sujet abordé et pas les autres. C'est la raison pour laquelle le Processus conduit relativement vite à la racine du problème et à une prise de conscience.

Le Processus se travaille à partir d'instructions et non de questions. L'instruction est très adaptée car elle ouvre un large champ d'investigation qui appelle des milliers de réponses possibles. Elle permet d'enchaîner les Cycles de Communication.

Prenons un exemple. Supposons que le client ait un problème avec l'argent. Le clarificateur peut choisir de démarrer le travail en donnant au client l'instruction : « Dites-moi une chose de vous et de votre relation avec l'argent ». Le client après avoir compris l'instruction, cherche une réponse et la communique. Par la validation, le clarificateur fait savoir qu'il comprend chaque pensée transmise. Lorsque le client cesse de parler, le clarificateur lui redonne l'instruction et ainsi de suite, jusqu'à l'apparition des indicateurs de fin de la technique concernée. Cette pratique est exigeante car l'instruction représente la relation vivante dans l'instant présent. Le clarificateur doit la donner à chaque fois comme si elle était nouvelle sans pour autant la modifier.

Au fur et à mesure de son déroulé, le Processus de Clarification améliore considérablement les capacités de communication du client. Chaque fois que l'instruction lui est donnée, le client doit d'abord s'introvertir et laisser monter les éléments de réponse, puis choisir celui qu'il veut communiquer maintenant, s'extrovertir pour l'exprimer complètement de façon à être compris, et éventuellement se confronter à sa peur (même injustifiée) d'être jugé pour ce qu'il va dire.

Plus le Processus avance plus la personne aborde des aspects différents de son problème. En cours de route, il peut survenir, même si ce n'est pas toujours le cas, que le client rencontre une résistance à poursuivre le travail car il aborde certains aspects du sujet, émotionnellement désagréables pour lui. Les émotions sont les marqueurs des Cycles de Communication inachevés et des frustrations qui en découlent pour le client. Du fait de ces émotions

désagréables, il évite tel ou tel sujet. Derrière l'émotion même légère, la Clarification recherche la Communication Directe qui n'a pas eu lieu, la pensée qui n'a pas été transmise. Sa verbalisation marque un progrès de communication. Le clarificateur dispose des outils pour l'encourager et l'Alliance permet de franchir cette difficulté. Après ce passage, le client atteint une meilleure compréhension du sujet, ou découvre la cause de la situation, ou comprend la véritable nature du problème. Le Processus s'achève alors par l'intégration de ses prises de conscience et leur mise en action : le problème est transformé en projet.

En coaching, la quasi-totalité des problèmes ont pour origine des ruptures de communication et se résolvent avec l'utilisation de la première série de techniques (ruptures de communication). Parfois, la résolution suppose un travail sur un sentiment de culpabilité professionnel ou une estime de soi professionnelle insuffisante. En thérapie, la force de la Clarification est de libérer progressivement la personne de ses croyances y compris les plus enracinées. Plus l'individu se libère de ses croyances plus il a une conscience claire de ses objectifs, de son identité et devient capable de pleinement développer son potentiel. En formation professionnelle, l'apport de la Clarification consiste à familiariser les responsables avec les outils de base qui fluidifient la communication et débloquent les situations conflictuelles : le Contact, les Cycles de Communication, les instructions qui amènent son interlocuteur à verbaliser sa situation pour « chercher à comprendre avant d'être compris ».



L'essentiel

La Clarification est une méthode d'accompagnement qui repose sur deux axes : une conception renouvelée des mécanismes psychiques à l'origine de nos problèmes et le primat accordé à l'amélioration de notre relation aux autres et à la Communication Directe.

Comme d'autres approches, la Clarification souligne que nos croyances, sans être toutes conscientes, forment le prisme à travers lequel nous percevons et déformons la réalité. Ce prisme, la Clarification l'appelle le mental. Son originalité tient à ce qu'elle postule que ce prisme mental naît et se développe à partir de l'incompréhension entre individus. Au sein du mental, les croyances se superposent en quatre strates distinctes (rupture de communication, culpabilité, honte, croyances de base). Ces strates sont liées entre elles, les plus profondes impactant les plus superficielles.

Un problème = Objectif + Obstacle. L'objectif étant désiré et atteignable, l'obstacle est l'incapacité de la personne à communiquer directement sur tel ou tel aspect de la situation avec les personnes concernées. L'obstacle réside dans des croyances appartenant à une ou plusieurs des quatre strates du mental. Tout progrès est

un progrès de communication.

Un individu qui se sait écouté sans jugement et compris aborde tous les aspects de la situation et résout son problème. En Clarification, l'Alliance naît et se renforce sous l'effet de la boucle amplificatrice du Contact (100% de son attention sur son interlocuteur - pas de pensée parasite - pas de jugement) et de la validation des Cycles de Communication (sachant que sa pensée a été comprise, le client passe à la suivante). Pour permettre un travail efficace dans un cadre sécurisant, la Clarification a élaboré le modèle standard de séance. Ce dernier comporte une phase d'ouverture et une phase de clôture. La phase d'ouverture est conçue pour faciliter l'émergence du désir (l'objectif) actuel du client. La phase de clôture favorise l'expression des « non-dits » et permet au client de passer dans un mode de méta-communication ce qui facilite le processus de changement tout en limitant les risques de transfert.

La Clarification a élaboré une vingtaine de techniques basées sur des méthodes modernes de communication. Afin de faciliter la verbalisation du client, le protocole de résolution de problème est calqué sur la structure du mental. Dans un enchaînement ordonné, il aborde en premier lieu les obstacles appartenant aux strates les

plus superficielles, et descend progressivement, si nécessaire pour résoudre le problème, vers les obstacles plus profonds. Le Clarificateur dispose aussi d'indicateurs lui permettant de savoir avec précision où en est le cours du travail.

Le Processus, spécifique à la plupart des techniques de Clarification, permet au client de rester sur le sujet et de l'approfondir, sans s'en écarter, jusqu'à ce qu'il en acquière une pleine compréhension qui débouche naturellement sur l'intégration des prises de conscience et leur mise en action : Le problème est transformé en projet. L'effet « accélérateur » du Processus dans la résolution de problème fait de la Clarification un outil très efficace lorsque l'accompagnement est limité à un nombre de séances réduit (Coaching ou thérapie brève).

La Clarification est un corpus de connaissances clairement définies et simples à comprendre. Son enseignement s'appuie sur un très grand nombre d'exercices (2/3 de pratique pour 1/3 de théorie). Sa pratique nécessite un entraînement exigeant. Les résultats sont tangibles dès la première séance d'accompagnement.

La Clarification amène l'individu à avoir une conscience claire de ses objectifs, de son identité, et de sa mission afin de pleinement développer son potentiel.



Jean-Christophe VIDAL exerce une double activité d'avocat d'affaires associé au sein d'un cabinet d'une part et d'autre part de formateur, coach et psychothérapeute. Les capacités de communication et le savoir-être développés dans l'activité d'accompagnement facilitent sa pratique d'avocat notamment dans les négociations et résolutions de conflits. Réciproquement, son activité de formation et d'accompagnement est riche d'une dimension très « business » du fait de sa connaissance intime du monde des affaires, des dirigeants et managers liée à sa pratique d'avocat. Formé à la Clarification par

Jacques de Panafieu, il l'utilise depuis 10 ans pour la résolution de problèmes tant dans son activité d'accompagnement, que dans celle d'Avocat d'affaires. Après avoir suivi une formation didactique, il a été habilité par Desimir Ivanovic à enseigner la Clarification en France. Psychothérapeute et Coach certifié, il est également titulaire d'un Master en PNL et de certifications en CNV et MBTI.

Jean-Christophe Vidal organise régulièrement des formations à la Clarification. La prochaine formation débutera en octobre 2009. Si vous souhaitez de plus amples informations écrivez lui à jeanchristophe.vidal@laclarification.net ou téléphonez lui au 06 25 95 98 32.



Guérison d'un cas de bégaiement chez un enfant de 10 ans grâce à l'utilisation de la PNL

Le cas Niels

PATRICK CONDAMIN AVEC LA PARTICIPATION DE FRANÇOISE NAVARD

Niels, un enfant intelligent de 10 ans vient avec sa maman me consulter. Il m'a été adressé par une consœur qui s'est installée dans une autre ville. Niels a un an d'avance en classe, et il a beaucoup de mal à se faire des amis. C'est souvent sa mère qui parle à sa place en disant à Niels: « Explique au Monsieur telle chose » mais en parlant parfois à sa place.

Niels me paraît avoir les difficultés classiques d'un enfant de 10 ans en avance sur sa classe et fils unique. Ces deux points ne facilitent pas l'intégration avec les autres enfants dans la mesure où ils peuvent provoquer la jalousie de leur part et une certaine gaucherie de Niels dans les relations avec les autres enfants. Niels s'en tire plutôt bien malgré ces points. Et ses difficultés de relations avec les autres ne l'empêchent pas d'avoir quelques amis. Je lui demande s'il les reçoit chez lui. Niels me dira plus tard qu'il n'ose pas rester la nuit avec d'autres enfants, car il ne peut dormir sans lumière. Ce problème sera résolu dans une séance suivante et permettra à Niels de se socialiser plus facilement en recevant des camarades et en partant en vacances avec eux.

Pourtant Niels a un problème évident dont on ne me parle pas : « Il bégaye » ! J'interroge la maman qui me dit : « Cela fait trois ans qu'il est suivi par un orthophoniste qui me dit que cela sera très long à guérir ». Ce problème de bégaiement me semble essentiel dans les relations de Niels avec ses camarades. En effet le bégaiement est fatigant, facteur de stress pour lui et les autres, et les enfants de cet âge ne se font en général pas de cadeau sur leurs différences.

C'est pourquoi je décide de travailler en priorité sur ce problème.

L'analyse du cas

Observation, questionnement, recueil d'informations

En regardant l'enfant et en l'écoutant, je me rends compte de deux choses :

- Les mots semblent effectivement se bousculer devant sa bouche comme c'est parfois le cas chez les enfants intelligents pour lesquels la pensée verbale traîne à exprimer les concepts.

- Lorsqu'on observe les mouvements oculaires lors de la calibration non verbale, on se rend compte que Niels tient constamment ses yeux horizontalement à droite ou à gauche lorsqu'il parle. Parfois en bas, mais en tous cas rarement en face ou en l'air ;

Cela signifie peut-être que Niels ne s'autorise pas à visualiser ce qu'il va dire *avant de le dire* comme le font inconsciemment la plupart des gens. (Les accès oculaires vers le haut sont facilement repérables dans la plupart de nos conversations pourvu qu'on y prête attention). D'ailleurs quand je lui pose la question, il répond : « Mes professeurs me disent de regarder mon cahier quand je travaille ou quand je répond à une question »

- Bien entendu, comme tout praticien de la PNL, je demande s'il n'y a pas des moments où Niels ne bafouille pas (cadre de contraste !). Ce type de question est extrêmement intéressant car il permet de trouver des exceptions à la règle et parfois des ressources dans ces exceptions.

- C'est Niels qui me donne immédiatement la réponse car il commence à vraiment se passionner pour le travail que nous entamons : Niels m'explique clairement qu'il ne bégaye pas lorsqu'il dit une récitation ou aborde une présentation qu'il connaît parfaitement.



Hypothèses

Etat Présent

De cette analyse je tire deux hypothèses assez simples et classiques en PNL :

- La première est que l'enfant prépare ses phrases « auditivement ». On le voit par le mouvement des yeux et également par un imperceptible mouvement des lèvres lorsqu'il prépare sa réponse.
- La deuxième est que, dans la mesure où la pensée est beaucoup plus rapide que la parole, les mots viennent tous en même temps, et il bégaye.
- Bien entendu je compare cette situation aux moments où il ne bégaye pas. Je lui demande entre autre de réciter une fable
- L'enfant lève les yeux de brefs instants sur la gauche pour « voir » son texte puis le récite son texte sans bafouiller.

Etat Désiré

En conséquence, j' imagine de décrire ce qui se passe avec une métaphore :

L'enfant gagnerait à avoir une « mémoire tampon » entre l'expression rapide de sa pensée et l'expression lente de la parole. La mémoire tampon est en fait une expression informatique : lorsqu'on écrit des données sur le disque dur d'un ordinateur, ces données sont en général stockées préalablement dans la mémoire vive (RAM) beaucoup plus rapide, avant d'être recopiées au fil de l'eau sur le disque plus lent.

De la même façon, Niels aurait intérêt à utiliser une mémoire beaucoup plus rapide (la mémoire visuelle) pour construire sa réponse afin de la dire plus lentement, auditivement, à partir de sa lecture visuelle.

Cette réflexion consiste en fait à modéliser puis généraliser le comportement de Niels lorsqu'il parle normalement

En fait, je vais proposer à Niels un changement dans son modèle d'expression orale :

Une autre façon de m'exprimer est de dire que je vais tenter de généraliser ses rares comportements à succès en le modélisant.

Ancienne stratégie :

Pensée --> Expression auditive de la pensée --> bafouille

Nouvelle stratégie modifiée :

Pensée --> Expression visuelle de la réponse--> lecture du visuel --> Expression au fil de l'eau en auditif et langage normal

La ressource fondamentale est d'ajouter une étape « tampon » dans son mode d'expression habituel. Cette ressource va permettre de mettre en place deux éléments nécessaires à la bonne expression :

1/ Distinguer la pensée de son expression (Cadre de la différence)

2/ Permettre un temps différé entre la pensée et son expression.

Technique de changement

- **Cadre** : Ajouter une ressource, en l'occurrence une étape supplémentaire dans la séquence de stratégies internes (le mode d'expression de Niels)

- **Forme** : Niels est un garçon de dix ans, il faut donc l'intéresser et présenter cette technique comme un jeu auquel il participe. Niels aime gagner et utilise les méta programmes « Actif » et « Aller Vers ». On donc peut s'appuyer pour sa propre motivation pour développer une capacité Visuelle nouvelle afin de parler normalement.

Etapes de l'apprentissage : La réalisation est plus simple que la théorie : Je présente les exercices comme un jeu, et en même temps je cadre ce jeu (avec beaucoup d'autorité), j'utilise notre bonne alliance, le transfert positif constitué par la relation «positive et rassurante» de ce Cadre de Référence Externe que je représente : L'enfant est à la fois amusé et le cadre ferme est rassurant !

Je pose des questions simples à l'enfant concernant sa vie de tous les jours (combien de pièces dans ta maison ? Comment est-ce que tu t'entends avec ta grand-mère ? Quelle est ta voiture préférée ? Quel sport pratiques-tu ? Etc....)

J'ai vérifié que Niels a un schéma visuel normal dans la conversation. C'est-à-dire que son visuel remémoré se trouve en haut à gauche de son visage. En résumé, il suffit pour cela de voir où vont ses yeux quand il se remémore quelque chose (la mémorisation visuelle est plus souvent en haut à gauche du visage, donc à droite quand on regarde l'enfant)

Je lève la main en haut à gauche de ses yeux en lui demandant de lire le texte de la réponse sur ma main et de ne rien dire tant que le texte n'est pas écrit (en haut à gauche se trouve le plus souvent la mémoire visuelle).

En même temps je lui interdis de verbaliser la réponse, ce qui se mesure souvent à un imperceptible mouvement



**En utilisant quelques outils classiques de la PNL,
on peut résoudre rapidement un problème qui dure depuis très longtemps.**

des lèvres. Nous jouons et je le gronde en riant chaque fois que je vois ses lèvres bouger ! De même je le gronde quand il répond trop vite : on recommence, tu n'as pas eu le temps de lire ! Il mord vraiment à l'hameçon du jeu et s'amuse avec moi.

Ensuite je lui demande de lire la réponse écrite virtuellement sur ma main et de la dire. Il ne bafouille plus : « Il y a quatre chambres dans ma maison »

Je fais cela en expliquant à l'enfant ce qui se passe, et le jeu l'amuse et le fascine. Il ne se rend même plus compte qu'il ne bafouille plus. Au bout de 20 minutes de ce travail, quand l'enfant a appris le processus, je lui demande de parler avec sa mère : Elle est sidérée car elle n'a jamais entendu son fils lui répondre ainsi.

Je prends soin d'ajouter deux précautions avant de terminer la séance :

- Prescrire à l'enfant de continuer à bégayer une heure par jour au moins. En effet, j'ai senti une forte pression de la part de la mère qui peut avoir participé involontairement au symptôme par son inquiétude propre.
- Lui expliquer qu'au fur et à mesure qu'il va progresser, il n'aura plus besoin de lever les yeux qu'un instant et qu'après il suffira qu'il pense simplement à lire en haut à gauche pour que cela fonctionne.

Quelques réflexions sur ce cas

- Cette technique ne s'applique évidemment pas à tous les cas de bégaiement. Il s'agit ici, d'un enfant intelligent et rapide qui ne bégaye pas lorsqu'il connaît son texte par cœur
- Ensuite j'ai demandé à l'enfant de « lire la réponse ». Qu'en est-il d'un enfant qui ne sait pas lire ? On peut imaginer dérouler le film de sa réponse (dans notre exemple : visiter la maison pour voir le nombre de pièces) mais je n'ai pas encore testé ce cas.

Conclusion

En utilisant quelques outils classiques de la PNL, on peut résoudre rapidement un problème qui dure depuis très longtemps.

Les outils utilisés sont les suivants :

- Les techniques de modélisation (La base absolue de la PNL).
- L'analyse du processus de pensée en terme de processus (séquence d'enchaînement des stratégies externes et internes).
- La focalisation sur les exceptions (l'enfant ne bafouille pas tout le temps !).
- Le cadre de contraste : Les ressemblances et les différences entre ce qui marche et ce qui ne marche pas.
- Enfin la croyance très PNL que l'on peut apprendre un nouveau modèle de pensée en un temps très court (La séance a duré une heure !). Il est vrai cependant que ce genre de travail va beaucoup plus vite avec un enfant qu'avec un adulte. L'enfant est pris au jeu, il s'amuse, il est prêt à tout essayer sans se demander si c'est bien. D'un autre côté, j'explique systématiquement tout mon travail et mes hypothèses à l'enfant. Je ne sais s'il comprend immédiatement (je pense que c'est le cas pour Niels), plus tard ou jamais. Mais l'enfant calibre sur mon visage ce que je dis et fait ce que je pense, vraiment, et en conséquence il fait confiance. La raison pour laquelle le travail va plus vite avec les enfants, est peut-être simplement qu'ils savent lire en nous nos intentions bien mieux que les adultes.
- L'étude du contexte de l'Etat Présent et de l'écologie de l'Etat désiré.
- La capacité du cerveau à intégrer une nouvelle stratégie si elle apporte un bénéfice (inclus dans la balance de la motivation EP/ED et le bilan écologique) : qu'est ce que je gagne à le faire, à ne pas le faire Qu'est ce que je perds à le faire, à ne pas le faire ...



La PNL thérapeutique humaniste

PAR HÉLÈNE ROUBEIX *

*Atelier présenté au Congrès de l'EANLPt (Association européenne de PNL thérapeutique)
à Ljubljana (Slovénie) le 14 novembre 2008*

*Hélène ROUBEIX dirige l'Ecole de PNL humaniste qui enseigne la PNL et forme des psychothérapeutes, à Paris et en Seine et Marne – Site : <http://www.pnl-humaniste.fr>

La PNL thérapeutique part du constat suivant : les outils et les modèles de la PNL sont très puissants mais ne suffisent pas pour conduire une psychothérapie. Un psychothérapeute en PNL a besoin :

De se former à la gestion du processus thérapeutique afin d'acquérir un véritable sens clinique.

D'intégrer en profondeur les présupposés de la PNL afin d'être dans sa juste autorité : c'est-à-dire la justesse du lien avec lui-même, les autres et l'environnement.

En s'abstenant des relations de pouvoir (soumission et/ou domination).

Le meta-objectif de la psychothérapie en PNL humaniste

Accompagner le patient à être à sa juste place et dans son juste temps, dans sa vie personnelle et professionnelle.

De mon point de vue, la source de la souffrance est la coupure du lien avec soi dans le présent. Le patient souffre de méconnaissance, rejeter, an-

nuler inconsciemment une part de lui essentielle : son inconscient – son essence – le Soi.

Le mouvement vivant à l'intérieur de lui s'est arrêté, et une part de lui est comme oubliée, enterrée.

Ce qui importe, c'est de le remettre en route, afin de rétablir la justesse du lien avec lui-même, avec les autres et la réalité extérieure.

1 La posture du thérapeute

En PNL humaniste, la posture du thérapeute est manifestée par la mise en rapport constante analogique et digitale avec son patient et par la façon dont il se relie à lui-même.

Le thérapeute est associé à son inconscient :

- Dans le sentir de son corps.
- Connecté à toutes les parts de lui
- Présent à lui.

Avant d'être en conscience externe.

1 Au-delà de la technique, la mise en rapport est un savoir être :

La justesse du positionnement du thérapeute avec de bonnes frontières – le plus loin possible de la soumission ou de la domination – l'implique dans tout son être et l'invite à une évolution et à une transformation permanentes.

2 La mise en rapport est un acte thérapeutique majeur

C'est prendre le temps de ne rien faire d'autre que d'être là, dans la présence à soi et au patient, dans l'accueil.

Ce n'est pas de l'empathie. On n'est pas dans l'ordre de l'affectif.

C'est un acte que le thérapeute pose, un choix qu'il fait et dans lequel il s'investit tout entier et qui manifeste au patient qu'il est accueilli et reconnu pour qui il est, dans son espace et son temps propres, à son rythme.

Mise en rapport et capacité d'accueil avec la part blessée, la part souffrante, celle qui porte le symptôme et qui est, en même temps, probablement l'essence, le Soi.

- Part profonde, subtile, écrasée, étouffée et qui cherche désespérément de l'aide.
- Écrasée autrefois, écrasée aujourd'hui aussi par le Moi.

Maintenir la justesse du rapport et du lien sera déterminant dans les moments difficiles de la thérapie, particulièrement quand il faudra poser les limites, faire respecter les règles...



... la justesse du lien avec lui-même, les autres et l'environnement.

2 La gestion du processus thérapeutique

1 - La triade :

- Diagnostic PNL pour déterminer où sont les limitations et où sont les ressources.
- Objectif en structure.
- Direction de traitement.

2 - Guider le patient à s'associer à son propre inconscient.

Le thérapeute stimule tout le temps l'entrée dans l'expérience sensorielle, pour retrouver le mouvement vivant, sensoriel et corporel.

3 - Travail permanent avec l'analogique

4 - Utilisation très fréquente de l'IPI : intention positive de l'inconscient.

Ça ouvre le patient à son inconscient, à des parts de lui méconnues, ça prépare l'élaboration de l'objectif en structure, la résolution de conflit etc...)

5 - Le dedans et le dehors en même temps

L'équilibre de la relation à la réalité intérieure et à la réalité extérieure. Éviter que le patient soit centré sur lui, exclusivement sur lui ! On stimule tout le temps la justesse de sa relation aux autres et à la réalité extérieure.

Outils utilisés :

- L'index de référence (c'est l'ensemble des deux index de computation).
- Les positions perceptuelles.
- Les critères : les siens et ceux d'autrui en même temps.

6 - Le modèle sur la juste autorité : « Le Moi et le Soi »

Il a pour objectif l'avancée vers la résolution des rapports de force avec les autres (soumission et/ou domination) et des rapports de force à l'intérieur de soi, entre le Moi et le Soi.

- Retournement du Moi limitant en Moi ressource et création des parents intérieurs
- Réhabilitation du Soi.
- L'alliance du Moi et du Soi et leur simultanéité (traitement des dissociations séquentielles).

Travail d'éveil et d'émergence de la vie qui demande au thérapeute de s'abstenir de tout projet, de toute attente par rapport au contenu et à la structure de la vie du patient, d'être lui-même dans l'alliance de son Moi et de son Soi.

7 - L'utilisation de la relation thérapeutique et du transfert comme outil majeur de guérison

Le travail sur le processus de la relation thérapeutique permet de :

- Décoder précisément où se situent les limitations du patient dans sa relation à autrui (ici : le thérapeute) et dans sa relation à la réalité extérieure (de par son positionnement

face aux règles et au cadre) et donc dans sa relation entre les différentes parts de lui (quelles parts de lui projette-t-il à certains moments sur le thérapeute ?)

- Le décodage donne l'information exacte sur l'endroit où le patient a besoin de s'apporter des ressources.

Les réactions du patient au cadre et aux règles sont l'unité de mesure de sa relation à autrui, et à la réalité extérieure.

C'est un outil thérapeutique majeur, ainsi que les projections ou transferts positifs et négatifs :

- Le thérapeute les accueille et les valide.
- Il accompagne le patient à faire le tri entre passé et présent.
- Puis à répondre aux besoins de l'Enfant intérieur : construction des parents intérieurs/guérison des blessures du passé.

Le thérapeute doit tenir fermement le cadre et les règles tout en gardant le lien

Le travail consiste à laisser émerger ce que cherche à dire cette part du patient qui s'exprime à travers la transgression de la règle et les projections/transferts sur le thérapeute.

CONCLUSION

La psychothérapie en PNL humaniste relie le savoir-faire et le savoir-être et demande au thérapeute d'être dans sa juste Autorité.



*Oser ne coûte qu'un instant d'embarras,
ne pas oser, c'est être embarrassé toute sa vie.*

PROVERBE JAPONAIS

Citation proposée par Andrée ZERAH

Métaphore 54 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu

Les soirées NLPNL (Paris) de la rentrée

ORGANISATION: ANDRÉE ZERAH

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

Adhérents: 5 euros, non-adhérents: 15 euros

NLPNL Ile de France 21 rue de Fécamp 75012 PARIS

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

Jeudi 24 septembre 2009

de 19h précises à 21h30 ; accueil à 18h30

À l'institut REPÈRE 78 av. du Général Michel

Bizot 75012 PARIS - Code porte: B1024

Marianne PERRETTE

**ACCOMPAGNER LES PARENTS
POUR ÉTABLIR ET MAINTENIR DES RELATIONS
PLUS SEREINES AVEC LES ENFANTS**

Quel que soit l'âge de vos enfants, le quotidien n'est pas toujours simple: colères, agressivité, refus de coopération, crise d'adolescence... Tout n'est pas inné, en tant que parents ou professionnels de l'enfance nous pouvons faire des apprentissages qui nous aident dans nos relations avec les enfants.

Venez découvrir et mettre en pratique des méthodes simples qui vont vous aider avec vos enfants dans votre vie de tous les jours. Cette soirée sera aussi l'occasion d'échanger avec d'autres parents.

Vous pourrez apprendre à mieux gérer les émotions de vos enfants, à mettre en place des relations plus sereines, un dialogue, à susciter la coopération, à favoriser l'autonomie,

*Ceux qui n'ont pas compris
le passé, ceux qui n'ont pas compris
le passé de l'humanité en général,
ceux qui n'ont pas compris leur
propre passé en particulier,
ceux-là seront condamnés
à le reproduire.*

EDMOND WELLS, ENCYCLOPÉDIE DU
SAVOIR RELATIF ET ABSOLU, TOME V.

Citation proposée par Philippe POPOTTE



renforcer leur confiance et estime de soi, favoriser leur épanouissement et créer ainsi des relations plus harmonieuses.

Cette soirée NLPNL sera l'occasion de vous faire découvrir la Méthode Faber-Mazlish.

Marianne Perrette est coach diplômée de l'Université Paris 8, membre titulaire de l'AEC (Association Européenne de Coaching), Maître Praticien en PNL et en hypnose ericksonienne.

Coach de vie formée à la Méthode Faber-Mazlish et mère de 3 enfants, elle propose des ateliers pour progresser dans les rôles de parents et d'accompagnants d'enfants. Outils de communication, attitudes, comportements autant de domaines sur lesquels des ateliers pratiques et concrets donnent des clés pour évoluer et aller vers des relations plus sereines avec nos enfants.

Cabinet coaching2vie <http://www.coaching2vie.com>

Jeudi 1^{er} octobre 2009

de 19h précises à 21h30 - accueil à 18h30

Chez IFPNL 21 rue Sébastien Mercier 75015 Paris M° Javel

François BALTA

L'APPROCHE SYSTEMIQUE COOPÉRATIVE

Le courant le plus connu de l'approche systémique est sans conteste le courant stratégique, illustré par le modèle de Palo Alto. Mais il existe de nombreux autres modèles d'intervention se réclamant d'une vision systémique, soit directement (thérapie contextuelle d'Ivan Boszormenyi-Nagi, thérapie provocatrice du modèle de Rome, modèle milanais du contre-paradoxe,...) soit plus indirectement (thérapies orientées solutions, thérapies narratives...)

Depuis l'origine, l'alliance avec le système et la reconnaissance des compétences des familles ont été au centre des réflexions. Mais la crainte de se retrouver



*Avoir le courage de changer ce qui peut l'être,
la sérénité d'accepter ce qui ne peut pas l'être,
et la sagesse de distinguer l'une de l'autre.*

RÉVÉREND REINHOLD NIEBUHR (1892-1971) – PRIÈRE DE LA SÉRÉNITÉ

Citation proposée par Philippe DUPONT

Métaphore 54 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu



« piégés », « manipulés », « réduits à l'impuissance » par le jeu familial amenait les thérapeutes à élaborer des stratégies au moins autant défensives que coopératives.

Classiquement, on considère que c'est au client de se montrer coopératif. Sinon, il sera facilement considéré comme « résistant ».

Dans une vision pleinement systémique, c'est à l'intervenant de construire le contexte dans lequel le patient apparaît comme coopérant. C'est donc à travers la manière d'accueillir les demandes et les réponses des patients que se construit une relation de coopération.

Nous envisagerons lors de cette conférence quelques attitudes qui favorisent la construction d'un tel contexte, et nous pourrions, à travers des exemples apportés par les participants, les développer concrètement.

Dr François BALTA : Médecin-Psychiatre, thérapeute systémicien. Formateur à l'Approche Systémique Coopérative et aux Interventions Orientées Solutions.

Co-auteur de « La Systémique avec les mots de tous les jours » et du « Manager Orienté Solutions » (ESF/Cegos).

Judi 22 octobre 2009

de 19h précises à 21h30 ; accueil à 18h30

Chez IMAGINE HALL - 66 rue Ampère -
75017 – M° Pereire – code 17A66

Philippe DUPONT

EXISTE-T-IL UN « MODE D'EMPLOI DE LA VIE » ?

Je me suis souvent demandé s'il existait un « Mode d'Emploi de la Vie ». J'entends par « Mode d'Emploi » une philosophie de vie, « la manière de vivre avec nous-mêmes et les uns avec les autres¹ », une « juste manière de vivre² », une « vérité ultime » qui serait au-delà des croyances, des cultures, des dogmes, des religions. Totalement compatible avec chaque être humain, quelle que soit l'époque dans laquelle il vive, sa société, son éducation... Dans le Bouddhisme, Dharma signifie

1 - « Esprit Zen, Esprit Neuf » - Shunryu Suzuki

2 - Don Juan in « L'herbe du diable et la petite fumée » - Carlos Castaneda



*Il est plus
utile d'allumer
une petite
lumière que
de se plaindre
de l'obscurité.*

LAO TSEU

Citation proposée par
Laura Michèle GEBER

Métaphore 54 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu



Vérité ou Réalité ultime. Le Christ dit « Je suis la vérité ».

Ce Mode d'Emploi a de tout temps été cherché par les humains, des 10 commandements à la déclaration des droits de l'homme, en passant par les 4 accords toltèques, la CNV, le Zen, l'A.T., la PNL, la philosophie, la psychologie,... Peut-on faire une synthèse de toutes ces connaissances, de tous ces points de vues pour constituer LE Mode d'Emploi de la vie?

Vous êtes dérangé par cette idée? Rassurez-vous! Le mode d'emploi d'un appareil photo indique sur quel bouton appuyer pour faire une photo, il n'indique pas comment faire une belle photo. Le solfège est le mode d'emploi de la musique et apprendre le solfège ne suffit pas pour devenir Mozart. Vous allez pouvoir continuer à faire ce que vous faites, simplement faire évoluer 'comment' vous le faites.

« Tout a été dit; mais comme personne n'écoute, il faut toujours répéter.³ »

« Esprit Zen, Esprit Neuf » - Shunryu Suzuki
Don Juan in « L'herbe du diable et la

petite fumée » - Carlos Castaneda
André Gide (1869-1951)

« Votre formateur :

Philippe Dupont, 50 ans - DESA de psychologie au CNAM - Enseignant PNL - Consultant-Formateur depuis 1987, passionné par la philosophie pratique, les citations enrichissantes, le jeu de Go, le Zen, la voile, la PNL, et tout ce qui a trait au « Mode d'emploi de la vie ».

Mardi 17 novembre 2009
de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30
À l'institut REPÈRE 78 av. du GI Michel Bizot
75012 PARIS Code porte: B1024

Shelle Rose CHARVET

LE PLEIN POUVOIR DES MOTS

3 - André Gide (1869-1951)



*Personne n'a le pouvoir de vous faire sentir
inférieur sans votre consentement.*

ELEANOR ROOSEVELT

Citation proposée par Annie RAPP

Métaphore 54 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu



Le plein pouvoir des mots est basé sur Le profil du langage et du comportement (Profil LAB) un outil dont l'apprentissage est facile et qui montre comment chaque personne est unique. Le Profil LAB vous permettra de comprendre et de prévoir, à partir du langage utilisé lors d'une simple conversation courante, comment une personne se comportera lors d'une situation donnée. Vous apprendrez comment personnaliser votre langage en fonction de personnes et de groupes spécifiques afin de susciter la motivation et même de modifier les comportements.

Shelle Rose Charvet est une conférencière de réputation internationale qui travaille à titre de consultante experte auprès des milieux d'affaires; elle est également formatrice, chroniqueuse et enseignante certifiée en programmation neurolinguistique, l'approche la plus fine en performance humaine. Après avoir travaillé dans diverses organisations d'affaires, gouvernementales et intergouvernementales, et auprès de sociétés sans but lucratif et de nombreux syndicats, elle partage maintenant sa vision et ses connaissances acquises en matière de communication et d'influence des personnes.

Elle a écrit « Le Plein Pouvoir des Mots ». C'est un livre remarquable. Shelle illustre, dans un langage clair, les facteurs

de motivation des gens. Elle démontre comment communiquer, comment vendre, comment gérer, tout en respectant profondément les personnes. Ses exemples, souvent très amusants, vous permettront de reconnaître les gens autour de vous Et ce qu'il faut faire pour améliorer vos relations avec eux. »

Mercredi 25 novembre 2009

de 19h précises à 21h30; accueil à 18h30

À l'institut REPÈRE 78 av. du Général Michel
Bizot 75012 PARIS - Code porte: B1024

Gérard SZYMANSKI

LES MÉTAPHORES

Coach, consultants thérapeutes, formateurs, managers, leaders...
Autant de métiers où il nous faut étonner, réveiller, provoquer...
si nous souhaitons enseigner, former, expliquer, soigner...
Pour cela, rien ne vaut une bonne histoire. Voilà des millénaires



Traitez les gens comme s'ils étaient ce qu'ils pourraient être et vous les aiderez à devenir ce qu'ils sont capable d'être.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Citation proposée par Dominique ROBERT MARQUIS

Lorsque nous nous contentons de prendre les êtres humains tels qu'ils sont, nous les incitons à la médiocrité. Lorsque nous les traitons comme s'ils étaient tels qu'ils devraient être, nous les amenons là où ils peuvent se surpasser.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Citation proposée par Paul PYRONNET

Métaphore 54 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu

que les hommes adorent se raconter des histoires. Pour se distraire, pour rire ou pour pleurer. Pour se soigner aussi.

Dès que quelqu'un s'apprête à conter une histoire, l'œil s'allume, l'oreille se tend, on s'étonne, comme si une page blanche s'ouvrait soudain sur laquelle vont venir s'inscrire de nouvelles impressions. La méfiance bat en retraite. À tout le moins, elle marque le pas.

À Troie aussi, ils ont fait le coup.

Ils l'ont laissé entrer ce cheval de bois aux allures innocentes de jouet grand format. Mais une fois dans la place, l'objet a libéré son contenant : des soldats, désormais à même d'investir la place.

Les histoires franchissent ainsi les murailles et pénètrent dans le monde intérieur de nos partenaires, jusqu'au moment plus ou moins proches où elles libéreront leur pouvoir d'influence. Il suffit d'être patient et détaché du résultat.

Restent certaines questions : où trouve-t-on des histoires, comment en invente-t-on, comment les raconte-t-on ?

Gérard Szymanski est enseignant en PNL, coach, chef d'entreprise, consultant. Dans tous ces domaines d'intervention, il use de la métaphore comme d'un outil très naturel, très présent, qui s'inscrit de manière fluide dans ses interventions.

Il nous propose de nous familiariser avec les métaphores :

- Oser les raconter.
- Savoir les raconter.
- Se construire un répertoire.
- Permettre aux lapins de sortir du chapeau à point nommé...
- Construire des métaphores à la manière d'Erickson, de Gordon.





Une grande première : les journées NLPNL

PAR **ANDRÉE ZERAH**

Les « soirées NLPNL » vous proposent actuellement un programme de conférences, sur inscription, animées par des animateurs et des conférenciers de haut niveau, deux fois par mois. Elles sont un lieu privilégié pour rencontrer de façon personnalisée des membres de NLPNL, pour découvrir de nouvelles approches dans nos métiers et aussi pour partager et débattre entre personnes issues de différentes écoles de pensée. C'est un lieu vivifiant et ouvert pour apprendre à « frotter et limer sa cervelle contre celle d'autrui » (Rabelais).

Mais, parfois, le temps manque pour aller plus loin, pour questionner, croiser les regards, explorer davantage telle démarche et expérimenter telle technique.

Alors, pour poser un pas plus loin avec des conférenciers passionnants, je vous annonce la création des « Journées NLPNL ».

À la fois plus didactiques et pratiques, elles permettront à chaque participant d'aller plus loin dans la découverte du thème d'une conférence qui a soulevé un vif intérêt dans le public, ou de s'initier à une nouvelle pratique ou un nouvel outil, en plénière et sous-groupe.

Davantage de temps sera aussi consacré au partage, à la confrontation entre praticiens et à la transposition dans chaque métier, et tout simplement à la convivialité.

Bienvenue à ces premières journées dont vous trouverez le détail ci-dessous !



Andrée ZERAH, agrégée d'économie, a été professeur à l'École Nationale de Commerce et à l'IUFM; Elle est formatrice en Communication, AT, PNL et en Ennéagramme. Elle a publié chez Nathan, avec R. Lépineux et N. Soleilhac, un livre : *La PNL à l'école*. Elle organise, depuis plusieurs années, les soirées-conférences de NLPNL.

Inscriptions à l'avance auprès d'Andrée ZERAH
au 01 45 04 93 37 - 15 Bd Lannes 75116 Paris

Adhérents : 40 euros

Non-adhérents : 60 euros

Inscription à réception d'un chèque d'acompte
de 20 € et complément le jour du stage.
En cas de désistement l'acompte est dû.

NLPNL Île de France - 45 rue Vineuse - 75116 PARIS
E-mail : idf@nlpn.eu
Site Web : <http://www.nlpnl.eu>

Les journées NLPNL (Paris)

ORGANISÉES PAR ANDRÉE ZERAH

Inscriptions à l'avance auprès d'Andrée ZERAH au 01 45 04 93 37 - 5 Bd Lannes 75116 Paris

Adhérents : 40 euros, non-adhérents : 60 euros

Inscription à réception d'un chèque d'acompte de 20 € et complément le jour du stage. En cas de désistement l'acompte est dû.

NLPNL Ile de France 45 rue Vineuse 75116 PARIS

E-mail : idf@nlpn.eu - Site Web : www.nlpnl.eu

SAMEDI 12 SEPTEMBRE 2009 DE 9H30 À 17H

Chez Stratégies 10 rue Vicq d'Azir M° Colonel Fabien

EMMANUEL PORTANERY

Persuadez avec honnêteté

Vous souhaitez rassurer vos collaborateurs en proie au doute face à la crise, ou leur expliquer tout le bien-fondé

des dernières coupes budgétaires; vous souhaitez faire passer un message à un collègue, en management transverse, en coaching, en thérapie, en relation d'aide... Alors, votre capacité à convaincre représente un élément essentiel de votre panoplie de coach, de thérapeute, ou de manager en phase de turbulences.

Loin des pratiques de manipulation ou de pression psychologique, la face « honnête » vous propose d'expérimenter :

- Comment faire pour influencer les autres afin de parvenir



aux résultats dans le respect, la coopération et l'éthique.

- Comment déjouer les tentatives de manipulation grâce à une palette d'attitudes et de méthodes vous permettant d'ignorer, de contourner, de réfuter les tentatives de manipulation à votre rencontre.
- Comment influencer en milieu hostile, c'est-à-dire, comment traiter avec aisance et efficacité les griefs et les conflits inhérents à la vie collective au sein d'une organisation. Comment arrêter un jeu destructeur pour l'équipe et l'entreprise.

Dans la gestion honnête des conflits, sont utilisés les métas programmes de pensées, les recadrages, la systémique, les métaphores, les citations, le langage indirect de Milton Erickson, le paradoxe, les effets persuasifs, la gestion des pouvoirs, et bien d'autres. Ainsi, par la pratique consciente de ces outils dans un état d'esprit d'ouverture et de sincérité, vous pourrez tirer profit d'une influence honnête et coopérative.

« Lors de la 1^{re} soirée de « Persuader avec Honnêteté » nous avons abordé les différences existant entre Influence et Manipulation ; de même, nous avons étudié les Effets Persuasifs et le Langage Ericksonien dans la pratique de l'influence au quotidien.

Poursuivons ensemble ces découvertes, approfondissons l'étude de ces outils hautement performants en y ajoutant, lors d'une journée complète, l'Influence Stratégique en milieu hostile : à quoi pouvons-nous être confrontés, et comment réagir avec efficacité et élégance.

De nombreux exercices permettront de mettre en pratique, ensemble, ces outils favorisant l'Impact relationnel.

Emmanuel PORTANÉRY est diplômé d'une École Supérieure de Commerce et en Psychologie ; Maître Praticien PNL il est aussi formé à l'Analyse Transactionnelle et en Neurosciences. « Il a d'abord assuré des fonctions de responsable marketing puis de responsable de secteur dans la vente par correspondance puis dans la vente des adhésifs en lien avec la Grande Distribution. Devenu consultant Formateur depuis 1991, il a supervisé et formé de nombreux étudiants en école supérieure de commerce et en école d'ingénieurs, exercé dans le reclassement. Sa phrase clé : « Oser ne coûte qu'un instant d'embarras, ne pas oser, c'est être embarrassé toute sa vie » (Proverbe Japonais) ; il exerce également comme coach pour les services, la presse et l'agroalimentaire ; et a écrit : « Révélez vos talents de leader » co-auteur ESF 2003 ; « Le guide du management et du leadership » co-auteur RETZ 2007 ; « Persuadez avec honnêteté » co-auteur avec Jean-Louis Muller ESF ; « Avez-vous le look de emploi ? » co-auteur STRATÉGIES 2/9/2004. Il travaille son énergie avec le chi-kung depuis plus de 12 ans.

**DATE (OCTOBRE 2009) ET LIEU
À PRÉCISER, CONSULTER LE SITE @**

**MARIE JEANNE HUGUET
& JEAN-CHRISTOPHE THIBAUD**

De l'identité numérique subie... ...à la marque personnelle assumée

Depuis quelques années Internet nous offre de nouveaux modes d'échanges. Le courriel n'est que la partie apparente de cette nouvelle capacité à créer des connexions quasi-instantanées. Les blogs, Viadeo, LinkedIn,... viennent construire notre nouvelle identité et nous permettent de déployer notre réseau au-delà de nos cercles traditionnels (famille, amis, collègues, région...).

Certes, dans le fond, il n'y a rien de nouveau. Milgram avec son « expérience du petit monde » a établi le fait qu'aux États-Unis il faut 5,2 intermédiaires pour relier deux personnes ignorant tout l'une de l'autre et Granovetter, quant à lui, a mis en avant la force des liens faibles dans le réseau. Et pour Hobs, avoir des amis, c'est avoir du pouvoir... Cependant, le web 2.0 est en train de transformer radicalement notre capacité à créer, à modifier très rapidement nos propres réseaux ou à intégrer ceux existants. Il est également un lieu d'exposition de soi, où les autres nous perçoivent à travers notre « identité numérique », notre « extimité ».

À chaque instant, et souvent à notre insu, les cercles de notre identité s'élargissent sur Internet. Google se fait l'écho de notre réputation. Facebook diffuse notre image. LinkedIn nous projette de l'autre côté de la planète, Second Life nous propose des avatars. À l'identité biométrique bien réelle, s'est ajoutée une dimension virtuelle, celle du Web 2.0.

Contrôler sa marque personnelle (ou « Personal Branding ») c'est refuser que d'autres construisent notre image à notre place. Pour faire face, chacun va devoir développer sa propre démarche de marketing personnel en appliquant quelques règles :

- La spécialisation, être connu pour ce qui me rend « spécial ».
- Le Leadership, prendre mon avenir en main, ne plus naviguer sous la pression du marché, baser ma carrière ou mon succès, sur mon identité ;
- La connaissance de soi, le « connais-toi toi-même » de Socrate, afin de miser sur mes talents ;
- La différenciation, développer un caractère distinctif tout en ayant le courage de m'affirmer ;



- La visibilité, savoir utiliser les bons outils de communication pour me mettre en avant ;
- La cohérence, la manière dont j'agis, doit correspondre à ce que je donne à voir dans mon environnement, selon le principe de l'écologie PNL ;
- La persévérance, en travaillant sur moi dans le temps, je donne sa force à ma marque personnelle ;
- La bienveillance, être en paix avec moi-même, c'est être en paix avec les autres, je dois m'efforcer de véhiculer des valeurs positives dans lesquelles je me reconnais...

Marie Jeanne HUGUET et Jean-Christophe THIBAUD vous proposent de vous initier aux pratiques réseaux et de construire votre marque personnelle au moyen d'exercices conviviaux et ludiques...

mariejeanne.huguet@abondanceconsulting.com

jcthibaud@lectia.fr

www.abondanceconsulting.com

DATE (DÉCEMBRE 2009) ET LIEU À PRÉCISER, CONSULTER LE SITE @

ANDRÉ DE CHÂTEAUVIEUX

« L'outil du coach c'est le coach... »

UNE JOURNÉE POUR EXPÉRIMENTER ET METTRE EN PRATIQUE.

La soirée-conférence du 16 juin a permis de découvrir l'outil singulier et vivant que le coach est lui-même pour chaque client, dans des situations inattendues ou bloquées.

Pour poser un pas plus loin, dans la découverte des ressources singulières et créatives de chaque coach, une journée à la fois pratique et didactique permettra à chacun d'expérimenter et d'utiliser ses résonances, ses sensations, ses intuitions, ses zones d'ombre et ses limites dans des situations apparemment sans issue.

André de Châteauneuf nous proposera des exercices pour mettre en pratique les apports de la systémique et de la gestalt dans la relation de coaching :

- Comment être pleinement présent à ce qui émerge dans l'entre-deux entre le client et soi ?

- Jusqu'où s'utiliser soi-même, avec chaque client, dans nos différentes polarités et dans toutes nos dimensions : intuitive, sensorielle, émotionnelle ou corporelle ?
- Qu'est-ce qui freine ou perturbe le contact entre le client et soi et, entre le client et ses sensations ?
- Comment accompagner chaque client pour traverser ces impasses et l'aider alors à accéder à ses ressources singulières ?
- ...

La pédagogie de cet atelier sera expérientielle avec des séquences en sous-groupe ou en plénière, pour permettre à chacun de s'initier à ces fondamentaux. Des temps de partage faciliteront l'intégration et la transposition dans le métier de chaque participant.

André de CHATEAUVIEUX est coach de dirigeants et superviseur de coaches. Il accompagne les managers dans des changements humains complexes: nouvelle gouvernance à l'hôpital, innovation managériale dans l'industrie, les technologies... Économiste de formation, consultant puis manager dans des cabinets conseil pendant plus de 15 ans, il s'est formé au coaching avec des thérapeutes, spécialistes de la systémique familiale et de la gestalt. Il a alors transformé en profondeur ses pratiques pour accompagner chaque client se centrer dans sa singularité. Il dirige le cabinet ART de CHANGER spécialisé dans la supervision des « métiers impossibles », en groupe de pairs ou en individuel: entrepreneurs, médecins, thérapeutes, artistes... Il est chargé d'enseignement à l'Université de Paris 2. Il a publié « Dans l'intimité du coaching » (Édition Démon) et contribué à un ouvrage collectif: « Le grand livre du coaching » (Édition Eyrolles). Et il partage ses pratiques en continu sur le blog de l'Art-de-Changer (<http://blog.art-de-changer.com/>).

*vous propose
de communiquer,
cet espace est
à votre disposition...*



N'hésitez pas à visiter notre site

www.nlpnl.eu

Devenez membre directement sur le site



INSTITUT REPÈRE - JEAN-LUC MONSEMPEL

- Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT
Lieux : Paris. En semaine. En we. Sessions intensives.
 - Autres formations : parcours Coaching, Consultant Formateur, Leadership Management, RH. Journées avec Robert Dilts etc.
- www.institut-repere.com et formation@institut-repere.com



Ressources & Stratégies

RESSOURCES ET STRATÉGIES - GERARD SZYMANSKI

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

Lieu : Paris
ressources.strategies@wanadoo.fr
<http://ressourcesetstrategies.fr>



IFPNL - JOSIANE DE SAINT-PAUL

- Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT
Lieux : Paris - Lyon - Toulouse
Jours en semaine
- Autres formations : Formateurs certifiés en PNL, Coaches certifiés en PNL, PNL, Coaching de vie et Relation d'Aide, Imperative Self etc.

info@ifpnl.fr - www.ifpnl.fr



COHÉSION INTERNATIONALE - PAUL PYRONNET

- Formations certifiantes en PNL (agrément NLPNL)
Lieux : Lyon - Paris - Montpellier - Îles de la Réunion - Genève...
Résidentiel : we - semaine - université d'été (intensif)
- Autres formations : Cycle Master COACH, Cohésion d'équipe (Démarche COHESION), Formation de formateurs

paul.pyronnet@wanadoo.fr
www.cohesion-formation.com



ÉCOLE DE PNL HUMANISTE - HÉLÈNE ROUBEIX

- Formations certifiantes en PNL (agrément NLPNL)
- Formation de Psychothérapeute pour adultes, enfants et ados
AGRÈMENT FÉDÉRATION FRANÇAISE DE PSYCHOTHÉRAPIE (FF2P)
AGRÈMENT ASSOCIATION EUROPÉENNE DE PSYCHOTHÉRAPIE (EAP)
- Formations certifiantes à l'Hypnose ericksonienne
- Formations à la Sexologie et à la Traumatologie

Lieux : Noisement (77) et Paris en semaine ou le week-end
pnl-humaniste@wanadoo.fr
www.pnl-humaniste.fr



ACANTHE FORMATION - NICOLE CATONA

- Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT.
Lieux : Meaux - Paris
Jours en semaine et samedi
- Autres formations : Hypnose Ericksonienne

ncatona@gmail.com
www.nicole-catona.fr

Nous remercions nos sponsors 2008 - 2009



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



COHESION INTERNATIONALE
paul.pyronnet@wanadoo.fr
www.cohesion-formation.com



IFPNL
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr



PNL-HUMANISTE
pnl-humaniste@wanadoo.fr
www.pnl-humaniste.fr



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



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

ACANTHE Formation
11, rue de la crèche
7710 Meaux
Tél: 01 64 35 82 71
Fax: 01 64 34 97 72
ncatona@gmail.com
www.nicole-catona.fr

AGAPÉ CONSULTING
16, domaine St Clair
83330 Le Castellet
Tél: 06 11 19 60 38
bk.agape-consulting@orange.fr

APIFORM
18 rue de la Cerisaie
91360 VILLEMORIS
SUR ORGE
Tél: 01 69 04 75 82
apiform@free.fr
www.apiform.net

CFPNL-France
La Bichetière
49220 Vern D'Anjou
Tél: 02 41 92 29 79
cabinet.chessebeuf@wanadoo.fr
www.cfpnl-france.com

COHESION INTERNATIONALE
41 rue Amédée BONNET
69006 LYON
Tél: 04 37 24 33 78
paul.pyronnet@wanadoo.fr
www.cohesion-formation.com

COMMUNICATION ACTIVE
27, rue aux coqs
14400 Bayeux
Tél: 02 31 21 47 53
Fax: 02 31 21 47 53
doutiaux.france@wanadoo.fr

ECOLE de PNL Humaniste
5 bis rue Maurice Desvallières
77240 Seine-Port
Tél: 01 64 41 95 98
Fax: 01 64 41 98 78
pnl-humaniste@wanadoo.fr
www.pnl-humaniste.fr

FAC PNL
28 rue Henri Charlet
62840 Fleurbaix
Tél: 03 21 62 17 40
fac-pnl@fac-pnl.com
www.fac-pnl.com

FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
Le Bonnaventure - 3
Av. de la Synagogue
84000 Avignon
Tél: 04 90 16 04 16
Fax: 04 32 76 24 23
gilles.roy2@coaching-pnl.com
www.coaching-pnl.com

HEUROÏA Formation
5 Boulevard Jules Ferry
75011 Paris
Tél: 01 44 89 63 02
Fax: 01 44 89 63 03
contact@heuroia.com
www.heuroia-formation.com

HEXAFOR
325 rue Marcel Paul
44000 Nantes
Tél: 02 40 200 200
Fax: 02 40 20 15 78
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr

IDCR, Institut de Développement des Compétences et des Ressources
Résidence Marengo Bât A Apt.9,
2 avenue Georges Pompidou
31500 TOULOUSE
Tél: 05 61 48 96 73
idcr@wanadoo.fr
www.idcr.fr

IFPNL
21 rue Sébastien Mercier
75015 Paris
Tél: 01 45 75 30 15
Fax: 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr

INSTITUT DE FORMATION PNL
159 avenue du Maréchal Leclerc
33130 Begles
Tél: 05 56 85 22 33
Fax: 05 56 85 44 11
contact@pnl.fr
www.pnl.fr

INSTITUT LE CHÊNE
138 Avenue Ledru Rollin
75011 Paris
Tél: 01 43 79 25 41
Fax: 01 43 79 25 41
jacqueline.covo@free.fr
www.institut-le-chene.com

JOURNÉES D'ACCORDS
79 rue Largaud
84200 Carpentras
Tél: 04 90 60 29 29
Fax: 04 90 60 71 62
helene.champommier@wanadoo.fr
www.journeesd'accords.com

Julie STEIN-DAVIS
22 Rue Rouelle
75015 Paris
Tél: 01 40 58 12 65
jnlp@wanadoo.fr
www.pnl-juliedavis.com

Le DÔJÔ
43, rue Daubenton
75005 PARIS
Tél: 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

Malika BELKASSAN
26, rue Belzunce
75010 Paris
Tél: 01 42 77 27 33
Fax: 01 42 77 27 33
malika.belkassan@free.fr

NLP SANS FRONTIÈRES
20, la Bouffetière
27480 Beauficel-en-Lyons
Tél: 02 32 49 89 65
jennifernlpsf@aol.com
www.nlpsansfrontieres.com
OUVRARD Communication
La Grande Fontaine-Lincel
04870 St Michel L'Observatoire
Tél: 04 92 76 66 76
Fax: 04 92 76 67 60
ecole.ouvrard@wanadoo.fr

INSTITUT REPÈRE
78 Av. du Gal. Michel Bizot
75012 Paris
Tél: 01 43 46 00 16
Fax: 01 40 19 99 50
formation@repere-pnl.com
www.repere-pnl.com

RESSOURCES ET STRATÉGIES
Gérard SZYMANSKI
Paris
ressources.strategies@wanadoo.fr
http://ressourcesetstrategies.fr

PNL-PSY Grazyna KOPERNIAK
7 rue de Pouy
75013 Paris
Tél: 01 45 54 13 03
Fax: 01 45 54 13 03
grazynakoperniak@hotmail.com
http://www.pnl-psy.com

S.CO.RE
La Colline - Saint Etienne
81310 Lisle Sur Tarn
Tél: 05 63 33 88 82
Fax: 05 63 33 89 54
score-pnl@wanadoo.fr
www.score-pnl-harpe.info

Sophie COULON
8/10 Place aux bois
74000 Annecy
Tél: 04 50 51 26 06
Fax: 04 50 51 26 06
sophiecoulon@aol.com



Journal de NLPNL,
Fédération des Associations
Francophones des Certifiés
en Programmation
Neuro-Linguistique.
Association Loi de 1901.



CONTACTS/NLPNL

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

Siège social et Correspondance:

c/° Annie Rapp - Fédération NLPNL - 45 rue Vineuse - 75116 PARIS
Directeur de la Publication: Guy LEGOUGE
Commission Publication: Marie-Jeanne HUGUET (Présidente et rédactrice en chef)
Philippe POPOTTE, Annie RAPP, Nicole CATONA, Andrée ZERAH
NLPNL/METAPHORE copyright - Vente par abonnement - N° ISSN 1279 - 2497
Dépôt légal: JUILLET 2009

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 - Vente au numéro: 10 euros pour les non adhérents